

Том 10. № 2. Март 2009

www.ecsoc.msses.ru



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247

Читайте в номере:

## **Интервью с Чарльзом Тилли**

**Карабчук Т. С.** Детерминанты стабильности занятости в России и Восточной Германии: сравнительный анализ микроданных

**Гирц К.** Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге

**Штейнберг И. Е.** Процесс социализации сетей социальной поддержки в межсемейных и дружеских обменах



Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Учредители:

• ГУ ВШЭ

• В.В. Радаев



## Редакция

**Главный редактор:** Радаев Вадим Валерьевич

**Редактор выпуска:** Ковалева Марина Самуиловна

**Сотрудники редакции:** Александрова Елена Сергеевна  
Котельникова Зоя Владиславовна

**Корректор:** Хорошкина Саида Махмудовна

## Редакционный совет

<b>Богомолова Т. Ю.</b>	Новосибирский государственный университет
<b>Веселов Ю. В.</b>	Санкт-Петербургский государственный университет
<b>Волков В. В.</b>	Европейский университет в Санкт-Петербурге
<b>Гимпельсон В. Е.</b>	ГУ ВШЭ
<b>Заславская Т. И.</b>	Московская Высшая школа социальных и экономических наук
<b>Лапин Н. И.</b>	Институт философии РАН
<b>Малева Т. М.</b>	Независимый институт социальной политики
<b>Овчарова Л. Н.</b>	Независимый институт социальной политики
<b>Радаев В. В.</b> (главный редактор)	ГУ ВШЭ
<b>Рывкина Р. В.</b>	Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН
<b>Хахулина Л. А.</b>	Аналитический центр Юрия Левады
<b>Чепуренко А. Ю.</b>	ГУ ВШЭ
<b>Шанин Т.</b>	Московская Высшая школа социальных и экономических наук
<b>Шкаратан О. И.</b>	ГУ ВШЭ

# Содержание

Вступительное слово главного редактора ..... 4

## Интервью

Интервью с Чарльзом Тилли (*перевод Ю. Р. Муратовой*) ..... 7

## Новые тексты

*Т. С. Карабчук*

Детерминанты стабильности занятости в России и Восточной Германии: сравнительный анализ микроданных ..... 12

## Новые переводы

*К. Гирц*

Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге (*перевод В. В. Радаева, Г. Б. Юдина*)..... 54

## Взгляд из регионов

*И. Е. Штейнберг*

Процесс институционализации сетей социальной поддержки в межсемейных и дружеских обменах ..... 62

## Дебютные работы

*С. Коос*

Объясняя этическое потребительское поведение в Европе (эмпирические данные по 19 странам) (*перевод Е. Б. Головляницкой*) ..... 76

## Профессиональные обзоры

*А. А. Куракин*

Серия «Русское зарубежье: социально-экономическая мысль» (продолжение). С. С. Маслов. Колхозная Россия ..... 98

## Новые книги

*Л. Хормел*

Рецензия на книгу: Guseva A. 2008. Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Post-communist Russia. Stanford: Stanford University Press (*перевод З. В. Котельниковой*)..... 109

*О. Е. Кузина*

Рецензия на книгу: Guseva A. 2008. Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Post-communist Russia. Stanford: Stanford University Press ..... 112

## Исследовательские проекты

Состояние социально-трудовых отношений в России: проблемы трансформации и методы измерения (*рук. — И. М. Козина*) ..... 117

## Учебные программы

*Р. Асперс*

Markets as Social Formations ..... 121

## Конференции

Программа секционных заседаний X Международной научной конференции ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества: 7–9 апреля 2009 г., Москва ..... 127

## VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Мы начинаем новый проект в области переводов. Его название — «Классика новой экономической социологии». Речь идёт о статьях, с которых начинались основные направления исследований и на которые сами экономсоциологи сегодня ссылаются как на отправные точки, начальные станции множества разнообразных маршрутов. Любопытно, что, случайно или не случайно, все они появились примерно в одно и то же время — в конце 1970-х — начале 1980-х годов, чтобы позднее стать элементами более или менее интегрированного интеллектуального предприятия. Во всех случаях это будут работы, увидевшие свет до публикации самой известной статьи М. Грановеттера об укоренённости экономического действия, которая зафиксировала исходные рубежи. Мы будем публиковать эти статьи по мере готовности переводов и получения на них соответствующих прав от издательств. В этом номере появится первая такая публикация — знаменитая статья Клиффорда Гирца.

Мы также сообщаем, что подведены итоги очередного всероссийского конкурса, проводимого ежегодно журналом «Экономическая социология». Поздравляем победителей 2009 г.!

Ими стали в номинации «Взгляд из регионов»:

1-е место: **Михайлова Ольга Игоревна** (выпускница факультета социологии Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ), **Гурова Ольга Юрьевна** (кандидат культурологии, доцент Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ). Статья — «Потребитель в молле: между свободой выбора и пространственными ограничениями».

2-е место: **Василенко Ольга Викторовна** (преподаватель Медицинского государственного университета, Волгоград). Статья — «Роль социального регулирования потребительских рисков в современных условиях».

В номинации «Дебюты» победителями стали:

1-е место: **Крылов Дмитрий Александрович** (студент магистратуры ГУ ВШЭ). Статья — «Реконструирование рынка нанотехнологий в России: стратегии поведения частных компаний».

2-е место: **Присяжнюк Дарья Игоревна** (студентка Саратовского государственного технического университета). Статья — «Влияние национального проекта “Здоровье” на статус медицинских работников (на материалах кейс-стади поликлиник крупного российского города)».

Работы коллег, занявших первые места, будут опубликованы в майском номере, а занявших вторые места — в следующем, сентябрьском номере журнала.

Несколько слов о данном номере журнала.

В рубрике «Интервью» нас ожидает небольшое интервью с Чарльзом Тилли (Charles Tilly), известным историком и социологом, ушедшим из жизни весной 2008 г. Данное интервью было проведено Анжелой Алонсо и Надей Араухо Гимараеш посредством электронной почты на английском языке. Но на английском языке оно никогда не публиковалось, ибо предназначалось для журнала «Tempo Social», выпускаемого факультетом социологии университета Сан Пауло (Бразилия), где оно и появилось в 2004 г. на португальском языке («Entrevista com Charles Tilly») в специальном выпуске по экономической социологии (Vol. 16. No. 2. November 2004. P. 289–297). Перевод на русский язык подготовлен Ю. Р. Муратовой.

В рубрике **«Новые тексты»** публикуется текст *Т. С. Карабчук* (Центр трудовых исследований ГУ ВШЭ). Данное исследование посвящено сравнительному анализу нестабильной занятости в России и Восточной Германии. Репрезентативные и сопоставимые данные РМЭЗ для России и GSOEP для Восточной Германии позволяют использовать единую методологию для определения переменных и эконометрических расчётов.

В рубрике **«Новые переводы»** публикуется перевод одного из самых известных текстов в экономической социологии, выполненный в рамках этнографического подхода. Речь идёт о статье *К. Гирца* «Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге» (1978). Работа основывается на эмпирическом материале, полученном в ходе полевого исследования базара в Марокко. Автор обращает особое внимание на два элемента восточного базара. Первый, клиентелизация, обеспечивает длительные социальные связи, которые существенно отличаются от разовых сделок чистого рынка. Второй, процесс торга, становится более важным, чем установление цены как таковое. Следует сказать, что данный текст уже переводился нашими коллегами в Санкт-Петербурге и публиковался в Журнале социологии и социальной антропологии (2004. Т. VII. № 3). Мы считаем, что Н. В. Глебовской и А. В. Тарновским был сделан хороший перевод. Тем не менее по прошествии времени мы хотели бы сделать ряд важных терминологических уточнений, что побудило нас осуществить новую версию перевода этого важного текста. Новый перевод подготовлен *В. В. Радаевым* и *Г. Б. Юдиным*.

В рубрике **«Взгляд из регионов»** публикуется статья к.ф.н. *И. Е. Штейнберга* (Саратов). Она посвящена исследованию процесса институционализации сетей социальной поддержки в межсемейных и дружеских обменах. Данный процесс рассматривается на модели неэквивалентных обменов между членами сетей социальной поддержки в городских и сельских семьях. Материал появился в результате проекта под руководством Т. Шанина и В. В. Радаева. Автор опирается на сочетание штатных бюджетных исследований семьи, глубинных интервью с комментариями по поводу сетевого бюджета, и «карт семейной сети поддержки» с использованием графического метода исследования сетевых взаимоотношений и связей.

В рубрике **«Дебюты»** у нас необычное событие: впервые в данной рубрике мы публикуем работу иностранного автора — статью *Себастиана Кооса* «Объясняя этическое потребительское поведение в Европе». Текст был предложен на международной конференции европейской исследовательской сети по экономической социологии в Кракове в июле 2008 г. Исследование опирается на данные по 19 европейским странам. Перевод выполнен *Е. Б. Головлянциной*.

В рубрике **«Профессиональные обзоры»** возобновляется серия работ, подготовленная для журнала *А. А. Куракиным* о книгах, вышедших в рамках проекта «Русское зарубежье: социально-экономическая мысль». На этот раз читателю представлено переиздание книги основателя Крестьянской партии С. С. Маслова «Колхозная Россия» (1937 г.). Цель книги — нарисовать правдивую картину советской деревни после коллективизации. Во многом она написана «по горячим следам» и рассказам очевидцев. Этот живой материал хорошо воспроизведён в публикуемом обзоре.

В рубрике **«Новые книги»** публикуются сразу две рецензии на книгу *Али Гусевой* (Университет Бостона, США) «Рождение рынка кредитных карт в посткоммунистической России» (Stanford University Press, 2008). Первая (более формальная) написана *Леонтиной Хормел* (Университет Айдахо, США). Перевод сделан *З. В. Котельниковой*. Вторая (более развёрнутая и содержательная) подготовлена *О. Е. Кузиной* (ГУ ВШЭ), которая на определённых этапах принимала участие в описываемом исследовании. Это исследование посвящено тому, как складывался в России рынок кредитных карт. Оно опирается на интервью и архивные данные, собранные в Москве в 1998–1999 гг. и 2003–2005 гг. Показываются особенности российского рынка кредитных карт, порождённые зависимостью от предшествующего развития, и то, как банки и финансовые организации пытались справиться с двумя источниками напряжения – неопределённостью и комплементарностью.

В рубрике **«Исследовательские проекты»** мы получаем возможность познакомиться с проектом Института управления социальными процессами, реализуемого в рамках Программы фундаментальных исследований ГУ ВШЭ «Состояние социально-трудовых отношений в России: проблемы трансформации и методы измерения» (руководитель — *И. М. Козина*). Целью работы является диагностика современного состояния социально-трудовых отношений в России и оценка изменений для их основных субъектов (государства, работодателей, работников). Используются данные обычной и судебной статистики о числе забастовок, данные социологических опросов работников, проведённых в рамках лонгитюдного исследования взаимодействия менеджмента и профсоюзов на предприятиях компании ТНК–BP в 2004–2008 гг. и др. источники.

В рубрике **«Учебные программы»** размещается программа *Патрика Асперса* (Patrik Aspers) «Markets as Social Formations». Ещё один интересный взгляд на то, как можно преподавать социологию рынков.

В рубрике **«Конференции»** мы обращаем внимание на некоторые интересные секции ежегодной апрельской Международной конференции ГУ ВШЭ, которая пройдет 5–9 апреля 2009 г. и как всегда обещает стать одним из крупнейших событий в российской профессиональной жизни экономистов и социологов.

\* \* \*

Ещё раз обращаем внимание на рубрику «К сведению авторов», где самым детальным образом описываются требования к оформлению присылаемых статей. Присылайте Ваши работы.

## ИНТЕРВЬЮ

# Интервью с Чарльзом Тилли



**ТИЛЛИ Чарльз** (Tilly, Charles) — американский историк и социолог (1929–2008).

*Чарльз Тилли<sup>1</sup> (1929–2008) — профессор общественных наук Колумбийского университета. Его исследования преимущественно концентрировались на изучении широкомасштабных социальных изменений и их связи с конфликтной политикой, особенно в Европе, начиная с 1500 г. К его последним работам относятся «Политика коллективного насилия» [Tilly 2003], «Противостояние и демократия в Европе, 1650–2000» [Tilly 2004a] и «Социальные движения, 1768–2004» [Tilly 2004b]. Незадолго до смерти — в апреле 2008 г. — Тилли получил премию им. Хиршмана (Hirschman Prize) от Совета по исследованиям в области социальных наук (Social Science Research Council).*

— Становление Вашей академической карьеры проходило в условиях ревизии марксизма, возникновения общих теорий социальных изменений и теорий социальных революций в частности. Однако парсонизм всё ещё доминировало в мейнстриме американских социальных наук. Почему Вы выбрали первый путь, а не второй?

— Большую часть моей студенческой жизни я провёл в Гарварде, где Толкотт Парсонс (Talcott Parsons) задавал тон научной жизни. Вполне естественно, я присоединился к оппозиции.

— Вас всегда вдохновляла возможность исследовать процессы в длительной ретроспективе. Кроме того, интерес к взаимоотношениям между социологией и историей проявлялся во многих Ваших работах, как, например, в книге «Большие структуры, крупные процессы, значительные сравнения» [Tilly 1984]. В какой степени этот интерес сформирован Вашим бэкграундом, в частности, влиянием Баррингтона Мура (Barrington Moore)?

— В большой степени этот интерес был определён тем, что моё становление как личности пришлось на период между Великой депрессией и Второй мировой войной. Что касается Гарварда, то не только Баррингтон Мур, но также Питирим Сорокин (Pitirim Sorokin), Самуэль Бир (Samuel Beer) и, что более удивительно, Джордж Хоманс поощряли системно-исторический анализ.

— Вы проходили обучение вне Американской академии; так, с самого начала Ваших занятий Вы оказались в центре французской академической жизни. Оказал ли этот опыт влияние на Вашу

Источник: SSRC.Tributes to Charles Tilly. [www.ssrc.org/essays/tilly/resources](http://www.ssrc.org/essays/tilly/resources)

Пер. с англ. Муратовой Ю. Р.

Науч. ред. Радаева В. В.

<sup>1</sup> Впервые опубликовано на португальском языке в журнале «Tempo Social» факультета социологии университета Сан Пауло (Бразилия) в специальном выпуске по экономической социологии (Vol. 16. No. 2. November 2004. P. 289–297).

*академическую деятельность? Точнее, мы имеем в виду влияние на Ваш интерес к сравнительным исследованиям, а также на попытки совместить структурный и процессуальный анализы.*

— Моя вовлечённость во французскую академическую жизнь дала мне возможность несколько дистанцироваться от американского академического истеблишмента. Вследствие этого я также был приписан к левому крылу школы «Анналов»<sup>2</sup>, что легче воспринималось в 1960-х, нежели в 1970-х годах и позднее. Поскольку я посещал занятия и сдавал вовремя все работы, мне посчастливилось организовывать многие международные семинары в the *École des Hautes Études*<sup>3</sup>, что подпитывало мой интерес к сравнительным и историческим исследованиям.

— *В течение Вашей длительной карьеры в качестве исследователя и профессора Вы работали во многих университетах и написали около 50 книг. Если охватить весь Ваш интеллектуальный путь, можно ли разбить его на какие-то этапы, отличающиеся особой исследовательской тематикой? Или, скорее Вы охарактеризовали бы всю Вашу карьеру как всепоглощающее исследование конфликтной политики (contentious politics)?*

— По словам Ричарда Хогана (Richard Hogan)<sup>4</sup>, мою карьеру довольно точно можно охарактеризовать как долгий и трудный переход от структурного редуционизма к отношенческому реализму. Однако изучение конфликтной политики является лишь одним из моих исследовательских интересов. Начиная с 1970-х годов я изучал трансформации государства, а также приложил достаточно много усилий для изучения городов, процессов урбанизации, исторической демографии и логики объяснения.

— *С момента опубликования в 1970-х годах книги «От мобилизации к революции» [Tilly 1978] и до момента выхода книги «Социальные движения, 1768–2004» [Tilly 2004b] Вы пытались выстроить теорию среднего уровня для объяснения процессов коллективной мобилизации (collective mobilization). Корректно ли будет заключить, что Ваш аналитический подход постепенно изменялся таким образом, чтобы полнее охватить культурный аспект коллективной мобилизации? А если это так, было ли это своеобразным ответом на теории социальных движений?*

— Честно говоря, я никогда не разрабатывал «теорию» коллективной мобилизации, но я действительно работал над объяснением этого феномена на протяжении всей моей карьеры. Я бы не назвал мои недавние модификации аналитического подхода попыткой инкорпорировать культурное измерение. Я бы скорее сказал, что стал уделять больше внимания динамике отношений одновременно по многим измерениям.

— *В Вашей научной карьере чувствуется большая доля полемичности, начиная от критики теории модернизации вплоть до нынешних дебатов с теоретиками новых социальных движений. Можете ли Вы согласиться с тем, что Ваши работы постоянно подпитывались этой интеллектуальной борьбой?*

— Я всегда пытался отделить мои попытки что-то объяснить от полемики как таковой. В десятке последних моих книг я намеренно старался снизить уровень полемизма в пользу более чёткого

<sup>2</sup> Школа «Анналов» (фр. *École des Annales*) или «Новая историческая наука» (фр. *La Nouvelle Histoire*) — историческое направление, основанное Люсьеном Февром и Марком Блоком. Эта историческая школа оказала значительное влияние на формирование всей французской историографии XX в. — *Примеч. науч. ред.*

<sup>3</sup> Престижное высшее учебное заведение особого типа, где студенты продолжают своё обучение с целью получить степень доктора наук. — *Примеч. перев.*

<sup>4</sup> См.: [Hogan 2004]. — *Примеч. перев.*



объяснения. Эта попытка, конечно, требует и указания тех объяснительных конструкций, которые предлагается отвергнуть, чтобы принять мою точку зрения. В то же время другие коллеги часто вовлекали меня в разного рода полемику в качестве критика или того, кто реагирует на критику.

— *В последние годы наблюдается развитие так называемой новой экономической социологии, нацеленной на возобновление диалога между социологией и экономикой. Видите ли Вы какую-то новизну в этих дебатах? Оказали ли эти новые подходы какое-либо влияние на анализ длительных исторических процессов? Будучи включённым в интенсивный диалог как с европейским, так и с американским академическим сообществом, можете ли Вы назвать какие-либо существенные отличия в стилях французской и американской социэкономии?*

— Я постоянно обращаюсь к экономико-социологическому наследию в моих исследованиях социальных и экономических изменений. Моя точка зрения на экономико-социологическую проблематику наилучшим образом отражена в книге, написанной в соавторстве с моим сыном, «Работа при капитализме» [Tilly, Tilly 1998], которая, увы, не оказала практически никакого влияния на развитие данного направления. Да, обычно европейские исследователи хозяйственных процессов, включая экономистов, склонны определять свой предмет в рамках политической экономии, что даёт им возможность исследовать более крупные структуры и процессы. Североамериканские экономические социологи часто пытаются заслужить внимание и уважение со стороны североамериканских экономистов, которые с гораздо большим удовольствием работают со сравнительной статикой. В результате американская экономическая социология работает преимущественно в тени статической экономической теории.

Что касается экономической социологии, то она имеет интересную историю. Ричард Сведберг утвердил себя в качестве историка данного направления, благодаря чему теперь мы можем проследить историю его развития намного лучше, чем прежде<sup>5</sup>.

Отцы-основатели социологии, в том числе Огюст Конт, Карл Маркс, Макс Вебер, Герберт Спенсер и Георг Зиммель в своих работах уделяли немалое внимание хозяйственным процессам. В самом деле, социология получила своё собственное, отдельное от экономической теории развитие в попытках объяснить индустриализацию и проследить её воздействие на социальную жизнь. Развитие формальной экономической теории к концу XIX в. двояким образом повлияло на анализ хозяйства с социологической точки зрения. Во-первых, экономисты продвигали идею о том, что грамотный экономический анализ включает формальное изучение цен, рынков и процессов принятия решений, а не объяснение хозяйственных изменений. Во-вторых, на этом фоне социологи ретировались в область общего изучения социетальных изменений, с одной стороны, и детального описания условий жизни — с другой.

В результате в первой половине XX в. экономические процессы как таковые не привлекали особого социологического внимания. Однако по мере того, как после Второй мировой войны экономисты занялись разработкой экономических теорий развития (development economics), демографы и социологи начали претендовать на своё собственное место, выказывая интерес к изучению демографических изменений, социального развития, модернизации и других связанных с этим вопросов. Возникло что-то наподобие экономической социологии, занимающейся сравнительным анализом целых хозяйств. Толкотт Парсонс и Нил Смелсер совершили отчаянную попытку охватить в рамках социологического анализа все экономические процессы, но их старания не убедили экономистов. Подъём теорий зависимости (dependency theories) дал новый стимул для социологов, но полностью захватить это поле им не удалось.

<sup>5</sup> Имеется в виду работа: [Smelser, Swedberg 1994]. — *Примеч. перев.*

Экономическая социология, как она определяется североамериканскими исследователями, была сформирована в результате двух попыток: а) расширить область применения существующих экономических моделей к анализу таких явлений, как религиозные организации, социальные движения и организационные процессы; здесь пионером является Джеймс Коулман (James Coleman); б) уточнить, как социальный контекст — особенно межличностные сети, структуры власти и локальная культура — ограничивает экономические процессы и действия; Марк Грановеттер (Mark Granovetter) стал прародителем сетевых исследований, но идейно за большинством начинаний эмпирических исследователей в данном направлении стоит Харрисон Уайт (Harrison White). Медленно и почти незаметно начали формироваться подлинные альтернативы стандартному экономическому анализу. В своих работах по исследованию рынков Х. Уайт произвёл наиболее значимую формализацию этих альтернатив. Работы Вивианы Зелизер (Viviana Zelizer) по страхованию жизни, ценности детей и использованию денег привели к формализации культурного подхода. В настоящее время прослеживаются три подхода, которые сама Зелизер называет расширительным (Extension), контекстуальным (Context) и альтернативным (Alternative). Каждый имеет влиятельных сторонников и широкомасштабные исследовательские программы<sup>6</sup>. Я себя отношу к приверженцам «альтернативного» подхода, если иметь в виду мои публикации «Труд при капитализме» и «Продолжительное неравенство» [Tilly, Tilly 1998; Tilly 1999] в качестве наиболее существенных вкладов в это направление.

— *В последнее десятилетие социологические попытки объяснить общества современного типа выглядят как попытки пересмотреть теории Модерна, предложенные, например, Ю. Хабермасом и Э. Гидденсом, и даже их отвергнуть, как это делают, например, постмодернисты. Как Вы относитесь к этим дебатам? Считаете ли Вы, что мы можем надеяться на разработку хорошего инструментария для понимания обществ современного типа?*

— Я надеюсь, что мы отбросим стерильные дебаты модернистов и постмодернистов в пользу анализа широкомасштабных процессов, где бы и когда бы они ни проходили.

— *Среди интеллектуалов Латинской Америки распространено мнение, что «колониальное прошлое» существенным образом сказалось на особенностях устройства обществ, экономик, культур и политических институтов в этом регионе. Именно поэтому считается, что латиноамериканские общества должны иметь собственный путь развития, отличный от европейского и американского. Каково Ваше мнение по данному вопросу?*

— Хотя действительно исторические последствия испанского, португальского, британского и американского колониального доминирования в значительной степени повлияли на латиноамериканское развитие, идея его объяснения лишь в колониальных терминах — не говоря уже о его разнообразии — представляется мне далеко не лучшей интеллектуальной стратегией. Как показывает работа Мигеля Сентено и Фернандо Лопеса Алвесы (Miguel Centeno & Fernando Lopez-Alves) «Другое зеркало» [Centeno, Lopez-Alves 2000], исследователи развития Латинской Америки имеют в своём распоряжении гораздо более богатый интеллектуальный потенциал.

— *Вы регулярно преподаёте на уровне бакалавриата, а также привлекаете большое число исследователей и студентов к работе Вашего семинара по конфликтной политике. Какую связь Вы видите между преподавательской и исследовательской деятельностью?*

<sup>6</sup> По мнению В. Зелизер, приверженцы расширительного подхода применяют более или менее стандартные экономические модели к изучению социальных явлений. Сторонники контекстуального подхода рассматривают социальные явления как условия, которые стимулируют и одновременно ограничивают экономические действия (например, в концепции укоренённости). Альтернативный же подход позволяет показать, как во всех сферах хозяйственной жизни люди создают, поддерживают и трансформируют наполненные многочисленными смыслами социальные отношения (см., напр.: [Zelizer 2005: 336]). — *Примеч. науч. ред.*

— Необходимо разделять преподавание на бакалаврских и магистерских курсах. Хорошее преподавание на уровне бакалавриата предполагает значительное упрощение материала, что не сильно помогает исследованиям, за исключением того, что даёт возможность понять, какие идеи относительно легки или сложны для понимания образованной публикой. Преподавание в магистратуре совершенно иное, поскольку ты стараешься приобщить студентов к своему ремеслу. Когда всё идёт правильно, магистры начинают задавать вопросы, ставить проблемы и получать результаты, которые значительным образом влияют на твою собственную работу.

— Известно, что Вы отлично читаете лекции не только по научной тематике, но и о художественной литературе. Известно также, что Вы в качестве хобби сочиняете стихи. Как поэзия (и литература в целом) помогает Вам в академической деятельности, например, в какой степени она служит источником для вдохновения?

— Точно так же как регулярные утренние упражнения помогают мне оценить, как много усилий требуется для подъёма по лестнице или отказа от такси в конце рабочего дня, регулярные поэтические сочинения способствуют усовершенствованию ритма и воздействию моей прозы и к тому же дают мне возможность помогать моим студентам — писать яснее и структурированнее. Что касается источников для вдохновения, то поэзия строится на метафорах и поэтому располагает человека (по крайней мере меня) к восприятию неожиданных аналогий, которые помогают передавать сложные и необычные идеи.

## Литература

- Centeno M., Lopez-Alvez F. 2000. *The Other Mirror: Grand Theory Through the Lens of Latin America*. Princeton: Princeton University Press.
- Hogan R. 2004. Charles Tilly Takes Three Giant Steps from Structure Toward Process: Mechanisms for Deconstructing Political Process. *Contemporary Sociology*. 33(3): 273–278.
- Smelser N., Swedberg R. (eds.). 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Tilly Ch. 1978. *From Mobilization to Revolution*. New York: McGraw-Hill.
- Tilly Ch. 1984. *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*. New York: Russell Sage Foundation.
- Tilly Ch., Tilly Ch. 1998. *Work Under Capitalism*. Boulder: Westview Press.
- Tilly. Ch. 1999. *Durable Inequality*. California: California University Press.
- Tilly Ch. 2003. *The Politics of Collective Violence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tilly Ch. 2004a. *Contention and Democracy in Europe, 1650–2000*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tilly Ch. 2004b. *Social Movements, 1768–2004*. Boulder: Paradigm Press.
- Zelizer V. 2005. Culture and Consumption. In: Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. 2d ed. Princeton: Princeton University Press.

**Интервью взято Анхелой Алонсо (Angela Alonso) и Надей Араухо Гимараеш (Nadya Araujo Guimarães).**

## НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Т. С. Карабчук

# Детерминанты стабильности занятости в России и Восточной Германии: сравнительный анализ микроданных



**КАРАБЧУК Татьяна Сергеевна** — кандидат социологических наук, научный сотрудник Центра трудовых исследований ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: [tkarabchuk@hse.ru](mailto:tkarabchuk@hse.ru)

*Данное исследование<sup>1</sup> посвящено сравнительному анализу нестабильной занятости в России и Восточной Германии с помощью единой методологии и сопоставимых микроданных. Россия и Восточная Германия в начале 1990-х годов пережили глубокие изменения, связанные с переходом от плановой экономики к рыночной. Несмотря на то что путь реформ в каждой стране был свой, трансформация природы занятости наблюдалась в обеих странах. В первую очередь это касается важнейшей характеристики — стабильности/нестабильности занятости. Репрезентативные данные РМЭЗ для России и GSOEP для Восточной Германии позволяют использовать единую методологию для определения переменных и эконометрических расчётов. В работе определяются и сравниваются детерминанты нестабильности занятости в России, в Восточной и Западной Германии.*

**Ключевые слова:** рынок труда; нестабильная занятость; институциональный контекст; специфический стаж.

### Введение

В России и Восточной Германии в начале 1990-х годов произошли глубокие изменения, связанные с переходом от плановой экономики к рыночной. К началу реформ экономическое устройство обеих стран (СССР и ГДР) имело много общего: они были плановыми индустриальными экономиками с почти полной занятостью, стабильными рабочими местами и ограниченной мобильностью трудовых ресурсов. Однако путь трансформации каждая из них прошла по-своему.

Падение Берлинской стены положило конец самостоятельному существованию ГДР. В 1990 г. восточные земли, составлявшие ГДР, вошли в состав ФРГ. Это стало началом самых глубоких и радикальных экономических реформ. Институты рынка труда Западной Германии распространились на восточные земли: появились сильные профсоюзы,

<sup>1</sup> Работа выполнена при поддержке Научного Фонда ГУ ВШЭ в рамках программы индивидуальных грантов (исследовательский проект № 07-01-83).

Автор выражает благодарность за консультации Вишневецкой Н. Т., Гимпельсону В. Е., Капелюшникову Р. И., Лукьяновой А. Л. Отдельное спасибо Александре Краузе и Кристофу Келлеру за полезные советы и помощь в расчётах данных для Восточной и Западной Германии.

высокий уровень социальных стандартов, включая уровень заработной платы, стало жёстко и эффективно соблюдаться трудовое законодательство. Это немедленно привело к драматическим изменениям на рынке труда Восточной Германии. Рабочие места с производительностью ниже, чем установленный уровень оплаты, были немедленно ликвидированы. В итоге резко сократилась занятость, безработица быстро выросла до двузначных показателей, началась масштабная реаллокация рабочей силы [Lechner 1999].

Путь России в рынок был во многом диаметрально противоположным. За распадом СССР также последовал сильнейший шок. Однако в силу разных обстоятельств реформы в целом, включая реформы на рынке труда, шли медленно и непоследовательно [Капелюшников 2001]. В России не было ни сильных профсоюзов, ни других институциональных и финансовых возможностей для поддержания высокого уровня заработной платы и социальных стандартов, эффективного инфорсmenta законов и контрактов. В итоге вместо сокращения занятости произошёл резкий обвал заработных плат, а безработица вместо ожидаемого стремительного роста возростала постепенно.

В обеих изучаемых странах природа занятости изменилась радикально, это касается, в частности, такой важной её характеристики, как стабильность/нестабильность. Стабильность/нестабильность занятости (или рабочих мест) определяется тем, насколько гарантированы и продолжительны трудовые отношения между работником и работодателем, и представляет собой континуум состояний между абсолютной защищённостью и полной незащищённостью.

Изучение последствий роста нестабильности занятости чрезвычайно важно, однако сначала необходимо исследовать причины её распространения. Поэтому данная работа посвящена анализу факторов нестабильной занятости в двух указанных странах. В России наметился постоянный рост нестабильной занятости. Постепенно выросла доля временно занятых с 5–6 % в середине 1990 г. до 11–12 % в 2005–2006 гг. Средний специфический стаж<sup>2</sup> сократился с 8,1 лет в 1994 г. до 6,8 лет в 2005 г. При этом динамика изменений носила флуктуационный характер. Доля работников со специфическим стажем менее 5 лет постоянно росла — с 50 % в 1994 г. до 60 % в 2005 г. Процент работающих на данном рабочем месте более 10 лет сократился больше чем на четверть.

Интересно, что после резкого всплеска нестабильной занятости (в начале 1990-х годов) в Восточной Германии наблюдался стабильный рост среднего специфического стажа с 7,6 лет в 1996 г. до 10,6 лет в 2005 г. Уровень занятых с низким специфическим стажем сокращается: если в 1996 г. примерно у 58 % занятых стаж на данном рабочем месте составлял менее 5 лет, то к 2005 г. только 35 % всех работников в Восточной Германии имели такой специфический стаж. Причём эти тенденции наблюдались на фоне увеличения доли временно занятых работников. Тенденции к дестабилизации занятости носили глобальный характер, рост временной занятости и показателей мобильности отмечался в очень многих странах мира. Казалось бы, в Восточной Германии стабильность занятости должна сокращаться, как и в Западной [Bergemann, Mertens 2004] и во многих других странах Европы, однако показатели специфического стажа не подтвердили это предположение. Что же происходит со стабильностью занятости в Восточной Германии: сокращается она или растёт? Насколько сильно отличаются пути развития рынков труда России и Германии?

**Цель исследования** состоит в том, чтобы определить факторы, влияющие на стабильность/нестабильность занятости в двух изучаемых странах.

---

<sup>2</sup> Под специфическим стажем здесь понимается количество лет, отработанное работником на данном предприятии, у одного работодателя.

Существует множество научных трудов, посвящённых проблеме стабильности/нестабильности занятости. Однако в большинстве работ анализируется ситуация в отдельных странах, либо проводятся межстрановые кросс-секционные исследования. Идея данной работы иная: она предполагает сравнительный анализ индикаторов и характеристик нестабильной занятости в двух странах со схожим институциональным прошлым и глубокими различиями в текущем институциональном развитии на основе панельных данных. Пример России и Восточной Германии даёт такую возможность. Большим преимуществом является то, что имеющиеся данные позволяют провести сравнительный анализ факторов нестабильности занятости в России и Восточной Германии с помощью единой методологии и сопоставимых панельных микроданных. В работе также представлены данные по Западной Германии, которая была взята для сравнения в качестве контрольной западноевропейской страны.

Насколько схожи картинки стабильности занятости в России и Восточной Германии? Удалось ли Восточной Германии быстро адаптироваться к институтам Западной Германии, и насколько сильно отличаются показатели стабильности занятости в Восточной Германии и России? Каков в среднем специфический стаж в России в Восточной Германии? Какова доля работников с коротким стажем (до 2 лет)? Какова доля занятых на временных работах и какова её динамика? Что это за люди, предпочитающие или вынужденные работать на непостоянной основе? Какие факторы определяют эту нестабильную занятость: одинаковы ли они для России и Восточной Германии?

Ответы на все эти вопросы предполагается получить в ходе решения следующих задач:

1. Определить индикаторы нестабильной занятости.
2. Описать масштабы и структуру нестабильной занятости в России и Восточной Германии на фоне общей динамики их рынков труда.
3. Выявить факторы, влияющие на нестабильность занятости на рынках труда России и Восточной Германии.

Объектом исследования является занятое население в возрасте 17–65 лет в России и Восточной Германии на протяжении 1996–2006 гг. Левая граница возрастного интервала обусловлена тем, что 17 лет — это возраст окончания школы, с этого момента молодые люди вступают в трудовые отношения либо продолжают учиться дальше. Выбор правой границы интервала сопряжён с тем, что в подавляющем большинстве стран этот возраст, как правило, ассоциируется с прекращением активной деятельности на рынке труда. Предметом исследования являются индикаторы нестабильной занятости и её детерминанты.

## **Рост нестабильности занятости и его причины: что говорят исследования других стран**

### ***Понятия и показатели нестабильной занятости***

В мировой литературе значение стабильности/нестабильности занятости как для экономики, так и для общества в целом обсуждается очень активно. С одной стороны, многие экономисты утверждают, что слишком стабильная занятость может оказывать негативное воздействие на экономику, в этом случае фирмы не могут своевременно адаптировать свои трудовые ресурсы под быстро меняющийся рынок. Работники с большим стажем, увольнение которых сопряжено с большими трудностями для работодателя, обладают довольно большой переговорной силой, что обуславливает рост трудовых издержек [Hashimoto 1981; Hall, Lazear 1984]. В некоторых европейских странах слишком жёсткое

трудовое законодательство способствует распространению временной занятости [Cahuk, Postel-Vinay 2001] и осложняет вход на рынок труда для безработных и выпускников [Кастельс 2000], чересчур зарегулированные трудовые отношения приводят к феномену «социальной эксклюзии» [Lindbeck, Snower 2002]. На индивидуальном уровне высокий процент увольнений по собственному желанию свидетельствует о том, что стабильная занятость не всегда желанна для самих работников [Bergemann, Mertens 2004]. Изменились трудовые ценности и модели поведения работников: работники нового, информационного общества более мобильны, они больше готовы к риску и более открыты для инноваций как в сфере занятости, так и в сфере новых технологий [Гидденс 2005; Бек 2000; Тоффлер 1986].

С другой стороны, нестабильная занятость также имеет свои недостатки и не является абсолютно желанным явлением для рынков труда. В контексте теории сегментации рынка труда нестабильная занятость относится ко второму (периферии, «плохому») сегменту, основными характеристиками которого являются: низкие заработки, отсутствие карьерного роста, недостаточное социальное обеспечение [Doeringer, Piore 1971; Hudson 1998; Sorensen 1983; Kalleberg 2000; Gerlach, Stephan 2005; Koehler et al. 2006]. Такое разделение рынка труда на «хороший» и «плохой» сегменты во многом определяет неравенство в обществе и стратификационную структуру [Doeringer, Piore 1971; Sorensen 1983; Бек 2000; Кастельс 2000; Koehler et al. 2006]. Слишком частая смена мест работы и длительное пребывание в безработном состоянии ведут к потере человеческого капитала, что в конечном счёте негативно отражается на заработках и вероятности найти хорошую работу [Spence 1973]. Сами работники делают инвестиции в свой специфический человеческий капитал только тогда, когда уверены в продолжительности трудовых отношений с данным работодателем [Беккер 2005]. Социальные и экономические последствия нестабильности разнообразны и широко обсуждаются учёными разных дисциплин [Gregg, Wadsworth 1994; Hogan, Ragan 1995; Ferber, Waldfogel 1998; Neumark 2000; Cebian et al. 2000; Housman, Polivka 2000; Cahuc et al. 2001; Lindbeck, Snower 2002; De Witte, Naswall 2003; Соболева 2004; Hubler D., Hubler O. 2006].

На протяжении последних двух десятилетий феномен нестабильной занятости вызывал повышенный интерес у представителей самых различных социальных дисциплин. Существует два основных подхода к анализу нестабильности занятости: объективный и субъективный [De Witte, Naswall 2003]. В первом случае в качестве показателей нестабильности занятости выступают различные характеристики непостоянной занятости [Pearce 1998], короткий специфический стаж, высокий уровень безработицы, оборот рабочей силы [Valetta 1999], а также коэффициент выбытия работников. Во втором случае акцент делается на субъективных оценках респондентами нестабильности своей занятости [Sverke, Hellgren 2002]. Респонденты могут оценивать стабильность/нестабильность своего будущего положения, говорить об уверенности/неуверенности в наличии работы в будущем, отмечать свои переживания и страхи потери работы.

В нашем исследовании мы сосредоточимся на анализе двух объективных показателей — специфическом стаже и временной занятости. Под специфическим стажем мы понимаем количество лет, которое отработал человек на данном рабочем месте к моменту опроса. Стаж<sup>3</sup> на данном рабочем месте очень часто используется в качестве главного показателя, характеризующего стабильность занятости в стране [Neumark et al. 1999; Marcotte 1999; Sousa-Poza 2004, Bergemann, Mertens 2004; Mumford, Smith

<sup>3</sup> «Стаж работы у данного работодателя (специальный стаж) является одним из наиболее прозрачных и сопоставимых показателей трудовой мобильности. Он отражает процесс накопления специального человеческого капитала, рост которого положительно влияет на величину заработка и отрицательно — на склонность к смене места работы. Информация о стаже работников позволяет судить о том, насколько стабильной или нестабильной является занятость. Обычно такая информация собирается в рамках обследований домохозяйств, реже — в рамках обследований предприятий» [Обзор занятости в России 2002].

2004]. Преимущество этого показателя перед, например, коэффициентом выбытия состоит в том, что специфический стаж позволяет говорить о более длительном периоде времени. При этом вопросы респондентам задаются о текущей ситуации, что исключает проблему памяти, которая непременно возникает, когда речь идёт о ретроспективных трудовых отношениях с каким-либо работодателем.

Вслед за Дж. Пирсом мы будем считать, что доля и вероятность непостоянной занятости — это один из лучших измерителей нестабильности занятости, так как непостоянная занятость сама по себе означает «неопределённость в отношении будущей занятости» [Pearce 1998]. **Непостоянная занятость**<sup>4</sup> — это занятость по найму, продолжительность отношений при которой ограничена во времени, будь то формально или неформально заключённый контракт. В подобной ситуации и работник, и работодатель знают, что через определённый срок трудовой контракт/договорённость потеряет силу, то есть у работника нет гарантий на продолжение трудовых отношений с данным работодателем после окончания срока действия контракта/договорённости.

### *Масштабы и динамика нестабильности занятости*

Насколько подвижны или статичны рынки труда в развитых и переходных экономиках? Насколько сильно сокращается специфический трудовой стаж в развитых и переходных странах и какова доля временных работников в этих странах? Ответив на эти вопросы, мы сможем лучше понять, что происходит со стабильностью в сфере занятости в России и Германии.

О трудовой мобильности, то есть о стабильности/нестабильности занятости, можно судить исходя из стажевой структуры работников предприятий. «При прочих равных условиях мобильность тем выше, чем короче средний срок их пребывания на одном рабочем месте и чем больше среди них доля занятых с коротким стажем (менее 1 года)» [Обзор занятости в России 2002: 200]. В табл. 1 представлены показатели специфического стажа для разных стран. Мы видим, что наиболее стабильная занятость в конце 1990-х годов наблюдалась в Греции, Японии, Италии и Словении. Германия по показателю среднего специфического стажа стоит на несколько ступенек выше России. Однако доля занятых с коротким стажем (менее 1 года) в нашей стране почти на 5 п. п. (процентных пунктов) выше, чем в Германии. Россия по показателям стабильности занятости находится между такими переходными экономиками, как Литва и Эстония. Показатели стабильности занятости в Германии ниже, чем во Франции, Польши и Италии. В этих странах и средний специфический стаж, и доля работников с длинным специфическим стажем (свыше 10 лет) составляют порядка 12 лет и 45 % соответственно.

---

<sup>4</sup> В России имеющиеся данные позволяют анализировать четыре подтипа непостоянной занятости: занятость по срочным контрактам, занятость на выполнение определённого объёма работ, занятость на основе устной договорённости и случайную занятость. *Занятость по срочным контрактам* подразумевает трудовые отношения, рассчитанные на заранее определённый период времени (может быть достаточно длительным от 2 до 5 лет), затем они могут быть продлены в дальнейшем. Непостоянная занятость может осуществляться вне трудовых отношений и регулироваться лишь гражданским правом. В этом случае мы говорим о *занятости на выполнение определённого объёма работ*. Примером здесь могут служить договоры подряда, часто используемые работодателями для привлечения дополнительных трудовых ресурсов. Наиболее нестабильной формой непостоянной занятости в России является так называемая случайная занятость (casual employment), это крайний случай временной занятости. Под *случайной занятостью* подразумевается выполнение отдельных, разовых работ при отсутствии постоянного места работы. Отличительными чертами случайных трудовых отношений можно считать их предельно краткосрочный характер и частое отсутствие какого-либо официального оформления.



Таблица 1

## Показатели специфического стажа в некоторых странах мира за 1998/1999 гг.

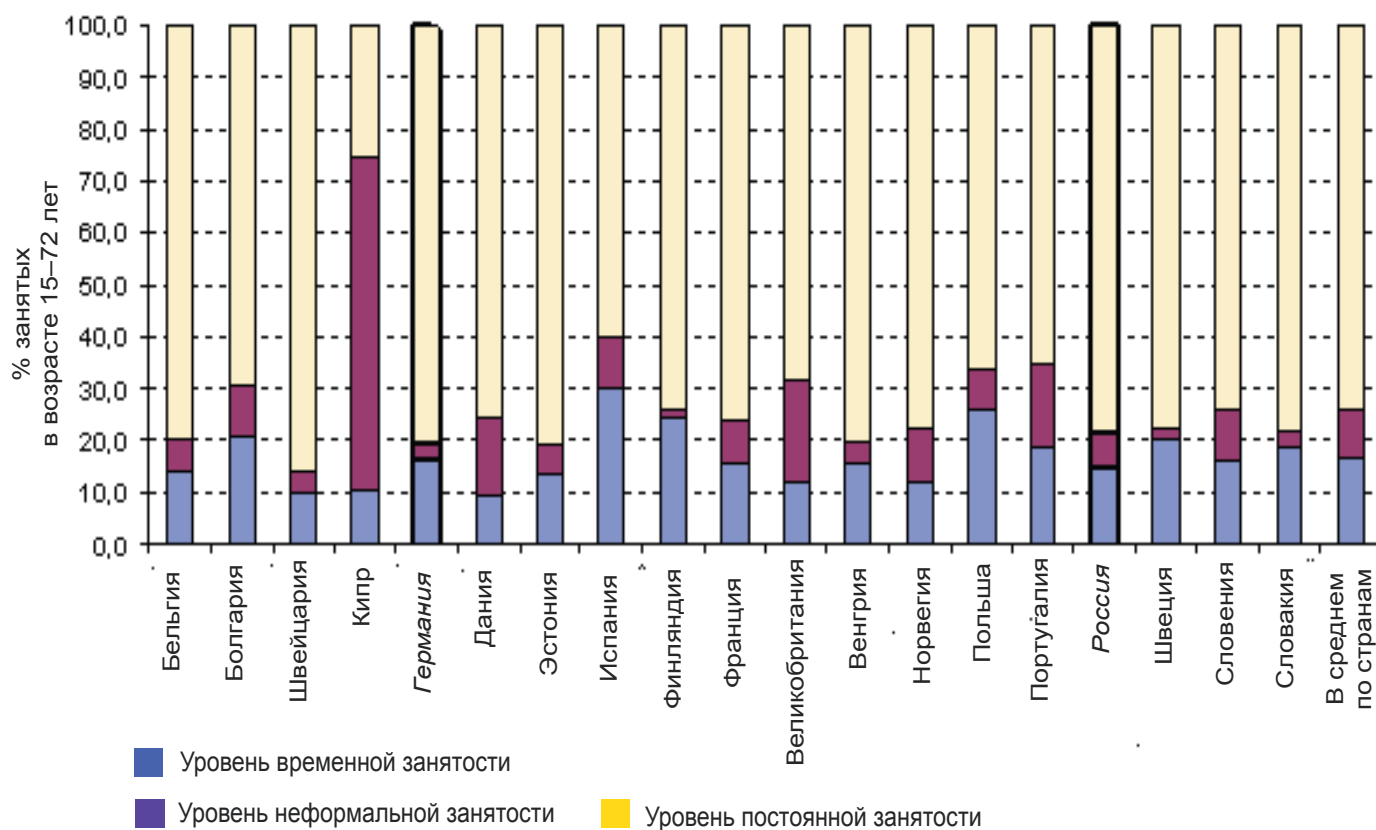
	Средний стаж, лет	Доля работников со стажем менее 1 года, %	Доля работников со стажем свыше 10 лет, %
Греция	13,6	9,8	52,1
Япония	12,2	8,3	43,2
Италия	12,2	10,8	49,3
Словения	12,1	12	48,2
Польша	11,9	10,5	44,3
Франция	11,2	15,3	44,2
Среднее по 14 странам Европы (за исключением Австрии)	10,6	14,8	41,5
<i>Германия</i>	<i>10,6</i>	<i>14,3</i>	<i>41,7</i>
Среднее по странам ОЭСР	10,5	16,3	40,9
Венгрия	8,8	12,6	30,9
Дания	8,3	20,9	31,5
Чехия	8,2	14,6	25,5
Великобритания	8,2	19,1	32,1
Литва	7,6	12,8	24,1
<i>Россия</i>	<i>7,4</i>	<i>19,3</i>	<i>28,9</i>
Эстония	6,9	18,4	19,9
Аргентина	6,7	27,5	21,2
США	6,6	24,5	26,2
Перу	6,3	29	20,1
Чили	5,5	34,5	18,8
Бразилия	5,3	37,2	16,4
Гондурас	3,9	51,4	10,1

Источники данных: [Обзор занятости в России 2002; РМЭЗ — оценки автора для России; World Employment Report 2004–2005, ILO publications: 191].

Такие большие расхождения в значениях показателей объясняются культурными, экономическими, институциональными и демографическими факторами. Демографические факторы, например, оказывают самое непосредственное влияние: чем моложе население страны, тем меньше средний специфический стаж. Кроме того, молодые люди чаще меняют работу, чем старшее поколение, так как они более мобильны и находятся в процессе поиска наиболее подходящего рабочего места. Другой важный фактор, оказывающий воздействие на стабильность занятости, связан с таким демографическим изменением, как массовый выход женщин на рынок труда во многих европейских странах. Различия в росте ВВП также влияют на распределение стажа: в странах со стабильным ростом ВВП наблюдается рост занятости, вновь создаваемые рабочие места сокращают средний специфический стаж в целом. Хорошая экономическая ситуация также способствует добровольной мобильности.

Второй показатель нестабильности занятости, который рассматривается в данной работе, — это уровень непостоянной занятости. График (см. рис. 1), построенный на данных Европейского социального обследования за 2006 г., свидетельствует о том, что непостоянная занятость составляет довольно значимый процент в общей численности занятости во многих европейских странах. На основе ответов

на вопрос анкеты о типе контракта<sup>5</sup> или его полном отсутствии мы можем составить структуру занятости по типу контракта в той или иной стране. Занятость на постоянном контракте преобладает во всех странах за исключением Кипра, где большинство работников вообще не имеют никакого контракта. Если придерживаться строгого определения временной занятости как занятости по срочным контрактам (явным или неявным), то здесь в настоящее время по уровню распространённости доминируют Испания, Польша и Финляндия.



Источник: European Social Survey, расчёты автора<sup>6</sup>.

**Рис 1. Уровень занятости в зависимости от типа контракта, 2006 г.**

Итак, мы можем сказать, что в мире наблюдается тенденция к увеличению доли нестабильных рабочих мест, растёт мобильность. С чем связаны такие изменения в занятости? Они произошли в результате воздействия многих факторов: глобальных и локальных, экономических, социальных и технологических. Некоторые факторы действуют со стороны спроса на такой труд, другие — со стороны предложения. Новая экономика и основанное на ней информационное общество являются «заказчиками» высококвалифицированных, но чрезвычайно мобильных работников [Гидденс 2005]. Темп смены технологий определяет темп обновления рабочих мест. Это означает, что будут преуспевать только те люди, которые всегда готовы к дальнейшей учёбе и смене места работы [Бехтель 2001]. Попробуем разделить множество факторов, влияющих на стабильность занятости, на четыре подгруппы и описать объясняющий механизм воздействия каждой из них.

<sup>5</sup> Это занятость на постоянной основе, занятость по временному контракту и занятость без какого-либо контракта. Последнее может пониматься как уровень неформальной занятости, которая в свою очередь тоже может относиться к нестабильной занятости.

<sup>6</sup> <http://ess.nsd.uib.no/index.jsp?module=questionnaires&country=DE>

## **Причины распространения нестабильной занятости**

### *Глобальные изменения и технологический прогресс — переход к информационному обществу*

В соответствии с концепцией глобализации Милс и Блосфельда [Blossfeld, Mills 2005] глобализация повышает неопределённость и нестабильность в обществе в целом, что не может не отразиться на стабильности в области занятости. Изменения на рынках становятся более динамичными и менее предсказуемыми. Во-первых, процессы глобализации усиливают конкуренцию между фирмами, заставляя их использовать и вводить различного рода инновации, это, в свою очередь, повышает нестабильность рынков. Во-вторых, новейшие средства коммуникации позволяют индивидам, фирмам и правительствам быстрее реагировать на изменения на рынках, что не позволяет делать долгосрочные прогнозы их развития. В-третьих, мировые цены становятся более чувствительными к различного рода флуктуациям, так как и предложение, и спрос всё больше зависят от случайных шоков, происходящих в какой-нибудь точке на карте мира. Таким образом, в ситуации, когда агенты на рынках не могут делать долгосрочные прогнозы относительно его развития, индивидам, фирмам и правительствам намного сложнее делать свой выбор между альтернативными вариантами и стратегиями поведения [Blossfeld, Mills 2005].

Всеобщий переход от индустриальной экономики к экономике услуг и его влияние на общества в целом широко обсуждаются в литературе. Практически ни у кого не возникает сомнений, что эти фундаментальные перемены в устройстве общества обуславливают спрос на более гибкое поведение со стороны работников и работодателей. Появляется больше возможностей как у работников (расширяется зона поиска работы с локального до мирового рынка труда), так и у работодателей (они могут нанимать дешёвую рабочую силу в развивающихся странах). Новой экономике потребуются высококвалифицированные и гибко реагирующие на изменения на рынке труда работники [Бехтель 2001; Кастельс 2000]. Как считают Бехтель и Кастельс<sup>7</sup>, происходит постепенное сокращение традиционной стабильной занятости на постоянной основе с полным рабочим днем. Вот как пишет об этом Бек: «Мы должны наконец сказать начистоту: к полной занятости возврата нет... Это означает, что рабочие места с занятостью в течение всего дня будут заменяться гибкими с точки зрения пространства, времени и в договорном плане трудовыми соглашениями» [цит. по: Бехтель 2001]. По мнению Бехтеля, действительно завершается эпоха общества наёмного труда с характерным для него непрерывным трудовым стажем [Бехтель 2001]. Такой же вывод делает и Кастельс: «В целом традиционная форма работы, основанная на занятости в течение полного рабочего дня, чётко очерченных профессиональных позиций и модели продвижения по ступеням карьеры на протяжении жизненного цикла, медленно, но верно размывается» [Кастельс 2000].

Как и во многих странах, в России и в Германии произошёл переход от производственной экономики к экономике услуг. Германия, являющаяся частью Евросоюза, особенно сильно подвержена влиянию со стороны глобализационных процессов. Такие учёные, как Эрлинхаген, Гротир и Штрак [Erlinghagen 2006; Grotheer, Struck 2006] отмечают сильное негативное воздействие этого фактора на стабильность в области занятости в этой стране. Россия в не меньшей степени испытывает на себе давление всеобщих тенденций, однако пока она не так сильно вовлечена в процесс мировой торговли. Каждая страна по-своему переживает эти глобальные структурные и технологические изменения в экономике, так как регулируют эти процессы разные локальные институты. Многие страны провели частичную либерализацию своего трудового законодательства, которое, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние на функционирование рынка труда в целом и стабильность занятости в частности.

<sup>7</sup> «Вызванные конкуренцией и движимые технологией тенденции к гибкости лежат в основе текущей трансформации структуры работы. Наиболее быстро растущие категории работ — временная работа и работа с неполным рабочим днем» [Кастельс 2000].

*Институциональные изменения и гибкость рынка труда*

Главным фактором развития стабильной/нестабильной занятости в любой стране является институциональный контекст, а именно законы и традиции, формально и неформально регулирующие поведение работодателей и работников. К числу формальных институтов относится в первую очередь трудовое законодательство, регулирующее наём и увольнение, а также институт профсоюзов, которые влияют на политику занятости и заработных плат на предприятии. На стабильность занятости могут оказывать воздействие и такие институты, как политика социальной защиты в стране, институт минимальной заработной платы, институт пособий по безработице и т. д. Остановимся подробнее на первых двух институтах, играющих главную роль в процессе отношений между работником и работодателем: законодательстве о защите занятости и институте профсоюзов.

Чем жёстче трудовое законодательство, тем ограниченной в своих действиях становится работодатель. Высокие издержки такого рода вынуждают работодателей сдерживать создание новых рабочих мест. С одной стороны, это увеличивает средний специфический стаж, тем самым усиливая позиции инсайдеров данного предприятия. Стабильность занятости, выражаемая через количество лет, отработанных на данном предприятии, в этом случае растёт. С другой стороны, это способствует росту временной занятости. Осложняется процесс входа на «хорошие» рабочие места, увеличивается доля временных контрактов, что свидетельствует о росте нестабильности занятости. Гибкое законодательство, напротив, способствует сокращению издержек на рабочую силу, открывая возможности для привлечения работников на постоянной основе, в этом случае возрастает межфирменная мобильность. Соответственно стимулы к временному найму ослабевают.

Влияние на стабильность занятости такого мощного институционального фактора, как развитые профсоюзы, можно оценивать как на микро- (уровень фирм), так и на макроуровне. На уровне фирм профсоюзы способствуют стабильности занятости следующими тремя способами [World Employment Report 2004]:

1. Высокая заработная плата, ассоциированная с развитостью профсоюзов, удерживает работников от перехода в другую компанию, что увеличивает специфический трудовой стаж со стороны предложения. Большие издержки на оплату труда также стимулируют работодателей повышать продуктивность имеющихся трудовых ресурсов, а не нанимать новые кадры, что способствует росту стабильности занятости со стороны спроса.
2. Институциональные механизмы связи между управляющим звеном и работниками, которые обеспечивают профсоюзы, позволяют решать проблемы на местах путём подачи жалоб, а не путём увольнений, что повышает специфический стаж.
3. Многие коллективные договоры предусматривают ограничения по увольнению персонала, предлагая другие решения проблем сокращения издержек, что также положительно отражается на стабильности рабочих мест.

На макроуровне профсоюзы способствуют росту стабильности занятости через социальный диалог с представителями правительства и работодателей. В этом случае предметом договора является политика национальной заработной платы в целом; например, фиксированный минимум оплаты труда или индексация заработных плат повышает продуктивность процесса поиска соответствующего рабочего места, сокращая тем самым нестабильность занятости. В периоды экономических изменений и неопределённости социальный диалог может быть инструментом влияния на политику правительства и работодателей в отношении найма и увольнений.

Каков институциональный контекст в изучаемых нами Германии и России, в чём состоят отличия? Если США, как правило, относят к прототипу «либеральной рыночной экономики», то Германию относят к прототипу «координируемой рыночной экономики» [Hall and Soskice 2001]. Однако за последние два десятка лет традиционная немецкая система «регулируемой гибкости» претерпела значительные изменения в дерегулировании рыночных институтов, например в части защиты работников в случае увольнений. Тем не менее, вследствие огромного влияния, которое оказывают традиционные институты на рынок, современная рыночная экономика Германии остаётся сильно зарегулированной по сравнению с либеральными рыночными экономиками [Erlinghagen 2006].

Как и в любой стране, в Германии изменения в регулировании рынка труда влекут за собой изменения в стабильности занятости и защищённости работников [Bergemann, Mertens 2004]. Так, в этой стране начиная с 1985 г. регулирование временных контрактов стало менее жёстким, отпала необходимость предоставлять аргументы для найма временных работников. Максимальное количество месяцев, на которое можно было заключить временный контракт, было увеличено в 1996 г. с 18 до 24. С этого года законодательство о защите занятости было ослаблено, более того, теперь фирмы с количеством сотрудников менее 11 человек вообще не подпадали под это регулирование отношений (до 1996 г. эта цифра была равна 6). Результатом этих нововведений стало увеличение доли временных работников на 4 п. п. Это должно было бы негативным образом отразиться на стабильности занятости, что мы и наблюдаем в Западной Германии, изучая динамику среднего специфического стажа. Однако в Восточной Германии специфический стаж имеет постоянную тенденцию к росту. Возможно, частичная либерализация законодательства о защите занятости в отношении временных контрактов обусловила ограниченный приём молодых кадров на постоянную работу, вследствие чего средний специфический стаж вырос.

В России трудовое законодательство по-прежнему остаётся довольно жёстким, однако соблюдение этих законов слабо контролируется. Предполагалось, что новый Трудовой кодекс (ТК), который начал действовать в 2002 г., сможет ослабить зарегулированность занятости и сблизить фактические и формальные механизмы регулирования рынка труда. Однако в части регулирования режима занятости (срочность договора, продолжительность рабочего времени) новый ТК лишь незначительно отличается от старого КЗоТа.

Сейчас в соответствии со статьёй 178 Трудового кодекса РФ работодатель обязан выплачивать увольняемому работнику выходное пособие в размере среднемесячного заработка (до трех месяцев), а также среднемесячный заработок на период трудоустройства в связи с ликвидацией организации или сокращением штата работников организации. При этом разрешается более широкий спектр форм занятости, при которых работодатель получает больше свободы действий. Например, появилась статья о работе у физических лиц, в соответствии с которой трудовой контракт может заключаться на определённый срок, а условия увольнения, режима рабочего времени, оплаты отпусков регулируются самим договором. Однако сохранились и некоторые черты прошлого жёсткого трудового законодательства. Так, при расторжении трудового договора с работниками, занятыми на сезонных работах [статья 296 ТК РФ], работодатель обязан в письменной форме под расписку предупредить работника о предстоящем увольнении не менее чем за 7 календарных дней, а также выплатить пособие в размере двухнедельного среднего заработка.

Подытожить различия в институциональном контексте двух изучаемых стран поможет табл. 2. И Восточная Германия, и Россия являются странами с довольно жёстким трудовым законодательством о защите занятости. При этом в Германии законы строго соблюдаются, в России же механизм контроля за соблюдением законов очень слаб, поэтому работники и работодатели не всегда следуют букве закона в сфере регулирования трудовых отношений. Институт профсоюзов гораздо лучше развит

в Германии, нежели в России, что не может не сказываться на различиях в стабильности занятости в этих двух странах. Социально ориентированное государство Германии предоставляет в целом больше социальных гарантий населению, чем государство России, это означает, что и работники и безработные в Германии более защищены, чем работники и безработные в России. Такой вывод можно сделать, сравнив показатели минимальной заработной платы и пособия по безработице. Высокая защищённость работников в Германии означает затруднительный вход на рынок труда, что оказывает негативное влияние на добровольную мобильность занятых. Слабый информент в России положительно влияет на создание рабочих мест и способствует росту временной занятости, страх безработицы пересиливается желанием и потребностью найти «хорошую» работу в первичном сегменте рынка труда.

Таблица 2

**Основные показатели институционального контекста России и Восточной Германии, 2005 г.**

	Россия	Германия
Степень жёсткости законодательства о защите занятости	Высокая (3,3)	Средняя (2,6)
Количество дней, за которое должен быть уведомлён работник перед увольнением	За два месяца	Не меньше чем за 1 месяц в зависимости от стажа
Размер выходного пособия	Зарплата за три месяца	Законодательством не предусмотрено, но оговаривается в коллективном договоре
Степень соблюдения законов	Низкая	Высокая
Охват профсоюзами	Низкий	Высокий
Минимальная заработная плата	Низкая	Высокая, устанавливается внутри отраслей
Размер минимальной оплаты труда, в евро на конец 2005 г.	19,4	Нет данных
Средняя заработная плата, в евро в среднем за 2005 г.	182	3028 (без учета налогов)
Пособие по безработице, в евро в среднем в 2005 г.	86 (максимально возможное)	775
Количество месяцев, в течение которых выплачивается пособие по безработице	6	12

*Источники данных:* [Обзор занятости в России 2002; Россия и страны Европейского союза 2007; данные Федеральной службы труда Германии].

При исследовании причин трудовой мобильности важно проводить различие между движением рабочей силы и движением рабочих мест [Обзор занятости в России 2002]. Как пишут американские экономисты Давис и Холтивангер [Davis, Haltiwanger 1995], всё множество факторов, от которых зависят перемещения работников между рабочими местами, а также между состояниями занятости, безработицы и неактивности, можно разделить на две категории. В первом случае речь идёт об индивидуальных (личностных) факторах трудовой мобильности, таких, как профессиональный рост, уровень квалификации, неудовлетворённость работой, перемена места жительства, завершение учёбы, достижение пенсионного возраста, рождение ребенка и т. д. «Перемещения, происходящие под их действием, не предполагают обязательного увеличения или сокращения численности персонала отдельных фирм: она при этом может оставаться неизменной» [Обзор занятости в России 2002: 202].

Во втором случае речь идёт о таких факторах, как «появление новых рынков или упадок старых, техническое перевооружение фирм и целых отраслей, усиление или ослабление внутренней и международной конкуренции, различия в местных условиях ведения бизнеса и т. д. Как правило, они приводят к изменению общего числа рабочих мест и/или их перераспределению между отдельными предприятиями и уже через это — к переливу рабочей силы. В результате перемещения работников оказываются продиктованы перемещениями рабочих мест. Можно сказать, что к первой категории относятся в основном факторы, лежащие на стороне предложения рабочей силы, тогда как ко второй — факторы, лежащие на стороне спроса» [Обзор занятости в России 2002: 202]. Остановимся сначала на описании причин со стороны спроса на труд.

### *Спрос на труд — адаптация к экономическим циклам*

Состояние экономики очень сильно влияет на рынок труда в целом и на стабильность занятости в частности. Бизнес-циклы определяют стратегию поведения работодателей и работников на рынке труда. Направление изменений уровня добровольных увольнений совпадает с направлением тренда развития экономики, тогда как изменения в уровне вынужденных увольнений будут иметь обратное направление относительно тренда рецессии экономики, причём в обоих случаях велико влияние на специфический стаж. В период экономического спада стабильность занятости может расти, тогда как в период подъёма — падать. Это объясняется тем, что в период экономического роста работодатели больше нанимают, так же как и работники более активны — увольняются с целью поиска новых, более хороших рабочих мест, что увеличивает долю временной занятости и снижает специфический стаж. В период спада новые рабочие места работодателями не создаются, увольнения носят вынужденный характер, поэтому работники, в свою очередь, пытаются удержать имеющуюся работу, что обуславливает рост стабильности занятости.

В процессе перехода от плановой экономики к социальной рыночной системе экономика Восточной Германии пережила глубокую трансформацию. Адаптация к новым рыночным стандартам эффективной Западной Германии на фирмах с низкой производительностью и избыточным персоналом протекала очень сложно. Критерием выживаемости бизнеса стал принцип прибыльности предприятия, вследствие чего волна увольнений<sup>8</sup> и закрытия предприятий покатила по Восточной Германии в начале 1990-х годов. В процессе трансформации более четырёх миллионов человек, что составляет более трети всех занятых в Восточной Германии, были уволены. Стабильность занятости значительно снизилась, средний специфический стаж резко упал, доля временной и частичной занятости выросла в два раза. Перенос западногерманских инструментов и схем<sup>9</sup> регулирования рынка труда в Восточную Германию привёл к возникновению новых «плохих» рабочих мест на периферии рынка труда, что ещё больше усилило сегментацию. Вторичный рынок труда играет значительно более важную роль в Восточной Германии, чем в Западной, уровень непостоянной занятости здесь больше в два раза, причём распространены случаи, когда временный контракт используется в качестве инструмента скрининга и через какое-то время превращается в бессрочный наём [Grotheer, Struck 2006].

Подробный обоснованный анализ изменений стабильности занятости в зависимости от стадии экономического цикла в России представлен в работе «Обзор занятости в России»; воспользуемся

<sup>8</sup> «В 1990–1993 гг. нередко были случаи, когда до 80 % персонала было уволено либо отправлено на пенсию» [Grotheer and Struck, 2006].

<sup>9</sup> Например, ранний выход на пенсию с последующим вознаграждением, частичная занятость, государственные временные контракты, системы переобучения и переквалификации.

идеями авторов: «Высокая трудовая мобильность в переходный период России представляется неожиданной, если учесть фон, на котором она наблюдалась: затяжная и глубокая депрессия, которая, казалось бы, должна была свести наймы и добровольные увольнения к минимуму; сохранение предприятиями разветвлённой социальной инфраструктуры, через которую работники продолжали получать значительный объём социальных благ и которая, по общему мнению, должна была привязывать их к рабочим местам; остающиеся в силе институциональные преграды на пути межрегионального перелива трудовых ресурсов (такие, как неразвитость рынка жилья, административные ограничения в виде правил прописки, высокая стоимость переездов и т. п.)» [Обзор занятости в России 2002: 110].

Рост нестабильности занятости в российской экономике авторы объясняют следующими причинами с точки зрения спроса: «Во-первых, можно, по-видимому, говорить о растущей нестабильности и уязвимости самих рабочих мест. Это относится прежде всего к рабочим местам на новых малых частных предприятиях в торговле и сфере услуг, что связано с низким уровнем выживаемости таких предприятий и высокой неопределённостью в условиях их функционирования. Во-вторых, стаж работы на недавно созданных предприятиях по определению не может быть большим. В-третьих, можно говорить о низком качестве соединения (*matching*) работников и рабочих мест. Это связано с сохраняющейся (и растущей) неопределённостью на рынке труда. Всесторонняя и достоверная информация о работодателях и нанимающихся на работу труднодоступна участникам рынка труда. В итоге удлиняется время, необходимое для соединения работников и рабочих мест, оно осуществляется методом проб и ошибок и зачастую реализуется через несколько трансакций (наймов и увольнений). Это напрямую влияет на темпы мобильности и продолжительность специального стажа. Наконец, нельзя сбрасывать со счетов фактор структурных сдвигов. Рост доли сектора услуг, в котором доминируют малые предприятия с высоким оборотом рабочей силы и относительно более высокой заработной платой, способствует интенсификации мобильности. Но поскольку в этом секторе велик удельный вес новых предприятий, для их работников оказывается характерен короткий специальный стаж» [Обзор занятости в России 2002: 112].

### *Предложение труда — индивидуальные факторы непостоянной занятости*

Радикальная реорганизация экономики способствовала изменениям не только относительно спроса, но и относительно предложения. Появились новые работники — «рабочие третьей волны», они более независимы, более изобретательны. «Подобно ремесленнику доиндустриальной эпохи, обладавшему набором ручных инструментов, новые интеллектуальные рабочие (если хотите, то именно так будем их называть) обладают мастерством и информацией, которые и составляют их набор духовных инструментов. Новые рабочие значительно более похожи на независимых ремесленников, чем на взаимозаменяемых рабочих конвейера. Они моложе, лучше образованы. Они ненавидят рутину. Они предпочитают работать бесконтрольно, для того чтобы выполнять свою работу так, как они считают нужным. Они хотят иметь право слова. Они привыкли к изменению, неясности ситуации, гибкой организации. Они представляют собою новую силу, и их число растёт. По мере того как экономика совершает переход от второй волны к третьей волне, мы получаем наряду с новыми профессиями новый набор ценностей, а это подразумевает значительные последствия для работодателей в сфере правительственной политики, в марксистской политэкономии, для профсоюзов...» [Тоффлер 1968].

Почему работники инновационной экономики выбирают нестабильную форму занятости? Во-первых, работники могут отдавать предпочтение временной форме занятости вследствие того, что им необходимо располагать свободным временем для собственных целей. Хороший пример здесь представляют собой студенты Германии. Многие немецкие студенты работают по полгода, чтобы следующие полгода учиться в университете. Таким образом, студентам Германии непостоянная занятость необходима,



чтобы заработать денег себе на обучение в институте или университете. Частая смена работы, а значит, короткий специфический стаж могут быть и стилем жизни, таким мобильным людям психологически трудно работать продолжительное время на одном и том же рабочем месте.

Во-вторых, временная работа часто является единственно возможным способом заработка для индивидов, которые не могут найти постоянную работу. Причин неудачи в поиске постоянной занятости может быть много: это и отсутствие опыта работы, и длительное пребывание в безработном состоянии, и отсутствие специальных навыков, и многое другое.

В-третьих, индивиды могут устраиваться на временную работу с целью найти постоянную. Они могут проявить себя в данной организации и быть принятыми на постоянную работу или же приобрести необходимые связи и информацию, установить контакты и найти место в другой компании.

И наконец, в-четвёртых, работа по срочным контрактам может быть очень выгодна для специалистов высокого уровня и для менеджеров крупных компаний, которым предлагают солидное вознаграждение. Но заработная плата временных работников не всегда превышает зарплату постоянного персонала, чаще всего она намного меньше.

Интересно проследить отличия в характере увольнений, которые происходили в переходный период, в России и Восточной Германии. «Во всех бывших социалистических странах вынужденные увольнения по экономическим причинам (по сокращению штатов и т. п.) практиковались в крайне ограниченной степени. Поэтому на старте рыночных реформ среди причин выбытия рабочей силы в них по инерции продолжали преобладать увольнения по собственному желанию. Однако по мере углубления переходного кризиса вынужденные увольнения нарастали и вскоре стали превосходить добровольные. В среднем в странах ЦВЕ на долю таких сокращений приходилось до 25–30 % всех выбытий» [Обзор занятости в России 2002: 114].

Ситуация на рынке труда Восточной Германии и России диаметрально противоположна. Если в Восточной Германии вынужденные увольнения намного превышали добровольные выбытия (как было упомянуто выше, около трети занятых попали под сокращения в начале 1990-х годов), то в России в основном преобладали увольнения по собственному желанию. Вынужденные увольнения в нашей стране так и не получили заметного распространения. «Высвобожденные работники составляли не более 1,0–2,5 % среднегодовой численности занятых, или 4–10 % общего числа выбывших. Конечно, многие работники могли фактически вытесняться администрацией предприятий, что в какой-то мере размывает деление увольнений на добровольные и вынужденные. Но даже с учётом возможной маскировки некоторых вынужденных уходов под добровольные не вызывает сомнений, что подавляющую часть покидавших предприятия работников составляли те, кто делали это по собственной инициативе» [Обзор занятости в России 2002: 113].

По-видимому, это можно рассматривать как косвенное подтверждение высокой гибкости заработной платы, присущей российской переходной экономике и жёсткости институтов рынка труда в Германии. Действительно, если заработная плата отличается жёсткостью и работодатель лишен возможности корректировать её в зависимости от колебаний в производительности работников, то в случае резкого обесценения продукта их труда ему не остаётся ничего другого, как прибегать к вынужденным увольнениям. Что мы и наблюдали в Восточной Германии, когда большое количество предприятий было закрыто, а на оставшихся предприятиях значительная часть персонала была уволена. «В условиях гибкой заработной платы, когда возможно её прямое снижение, ситуация оказывается иной. Работникам, не желающим мириться с потерей в заработках, приходится брать инициативу по расторжению трудовых отношений на себя» [Обзор занятости в России 2002: 117]. Именно такая модель утвердилась

на российском рынке труда, и именно это является наиболее вероятным объяснением устойчивого доминирования на нём добровольных увольнений.

Мы познакомились с некоторой мировой статистикой, отражающей стабильность/нестабильность занятости, а также поговорили о причинах столь быстрого распространения нестабильной занятости и повышенной мобильности работников. А что говорят эмпирические исследования по этому поводу?

### **Исследования стабильности в сфере занятости в Германии**

Предыдущие исследования стабильности занятости в Германии носят противоречивый характер. По данным одних авторов [Winkelmann, Zimmermann 1998], стабильность занятости увеличивается, так как снижается количество перемещений с места на место. По результатам других исследователей, стабильность занятости сокращается, об этом свидетельствует описательная статистика по длительности жизни рабочих мест. Третьи концентрировали своё внимание на временной занятости в 1990-е годы, рост которой они трактовали в пользу сокращения стабильности занятости.

Очень подробно изучают проблему роста нестабильности занятости в Германии Бергеманн и Мертенс [Bergemann, Mertens 2004], они показали, что стабильность занятости действительно сократилась в период 1980–1990-е гг. в Западной Германии. Однако не для всех демографических групп эта тенденция к снижению справедлива. Используя данные GSOEP<sup>10</sup> для Западной Германии, авторы демонстрируют, что средний специфический стаж мужчин упал с 9,4 лет в 1984 г. до 7,5 лет в 1997 г. И если с 1980-х по 2000-е годы для женщин Великобритании и США среднее количество лет, отработанное на конкретном месте, увеличилось [Farber 1993; Marcotte 1999], то в Западной Германии тренда роста специфического стажа у женщин выявлено не было, уровень оставался примерно одинаковым. Интересно, что до 1996 г. женщины в Западной Германии, работающие неполный рабочий день, имели более длительный срок работы у одного работодателя, чем женщины, работающие полный рабочий день.

Бергеманн и Мертенс [Bergemann, Mertens 2004] выявили, что специфический стаж в Западной Германии определяется возрастом: молодые работники с большей вероятностью сами уходят от данного работодателя. Образование мало влияет на причину ухода с конкретного места работы. Плохо образованные, с низкими квалификациями работники имеют больше шансов быть временно занятыми и чаще подпадают под сокращения. Основным результатом исследования факторов специфического стажа в Германии в статье Герлаха и Стефана [Gerlach, Stephan 2005] является то, что в компаниях, которые используют коллективные договоры, специфический стаж длиннее. Поэтому работники в таких компаниях выигрывают не только от более высоких заработных плат, но и от более стабильной занятости.

Целая серия последних работ немецких учёных, опубликованная в сборнике под названием «Тренды стабильности занятости и сегментация рынка труда», касается проблемы нестабильности занятости в Восточной и Западной Германии. Между авторами завязывается спор о показателях, наиболее подходящих и лучше описывающих ситуацию нестабильности занятости в Восточной и Западной Германии.

Гротир и Штрук, авторы одной из статей в данной книге, использующие оба объективных показателя, и специфический стаж, и временную занятость делают вывод о том, что в середине 2000-х годов рынки труда Восточной и Западной Германии до сих пор значительно различаются [Grotheer and Struck 2006].

---

<sup>10</sup> Та же база данных, которая была использована автором данной работы для анализа ситуации в Восточной Германии.

Несмотря на умеренный рост нестандартных форм занятости в обеих частях страны, в Восточной Германии уровень стандартной занятости несколько выше, в то же время и уровень временной занятости также превышает уровень временной занятости в Западной Германии. Если в начале 1990-х годов средний специфический стаж в Восточной и Западной Германии был на одном и том же уровне, то в конце этого десятилетия средний специфический стаж в Восточной Германии стал значительно ниже. В Восточной Германии доля работников с низким специфическим стажем (до 2 лет) составляла порядка 30 %, тогда как в Западной — около 22 %, при этом доля работников с высоким специфическим стажем (более 10 лет) в Западной Германии значительно выше. После объединения в Восточной Германии наблюдается два параллельных процесса — усиление позиций инсайдеров и соответственно рост стабильности занятости для этих групп работников и высокий уровень мобильности на периферии рынка труда, то есть рост нестабильности занятости во вторичном сегменте. Поэтому в Восточной Германии гораздо труднее устроиться на постоянную работу, так как давление конкуренции намного сильнее. Авторы приходят к выводу о том, что стабильность занятости в целом в Восточной Германии в течение 1990-х годов снизилась, а именно сократился средний специфический стаж, выросла доля временной занятости. При этом остались группы инсайдеров, стабильность занятости которых сильно выросла [Grotheer, Struck 2006].

### **Исследования стабильности в сфере занятости в России**

В России можно найти сравнительно небольшое количество исследований, направленных именно на анализ факторов стабильности занятости, гораздо большее внимание уделяется последствиям, например, влиянию специфического стажа на заработки в рамках теории человеческого капитала, а также влиянию мобильности на накопление специфического капитала [Lehmann and Wadsworth 1999; Sabirianova 2002; Мальцева 2007]. Тем не менее есть дескриптивные обзоры, из которых авторы делают выводы о большом обороте рабочей силы, повышенной добровольной мобильности и снижении ценности специфического капитала.

Хрестоматийный анализ движения рабочей силы в России в период реформ представлен в коллективной работе «Обзор занятости в России». В обзоре показано, что «активность российских предприятий в привлечении рабочей силы поддерживалась на уровне, нетипичном для условий глубокого экономического кризиса. Этот результат вдвойне парадоксален, если учесть, что она наблюдалась на фоне огромного “навеса” избыточной рабочей силы, сохранявшегося с дореформенных времён» [Обзор занятости в России 2002: 212].

Авторы делают вывод о том, что «для российского рынка труда характерна чрезвычайно слабая закрепляемость кадров. По данным опросной статистики более половины новичков не задерживаются на полученном месте работы, оставляя его в течение первого же года. В результате, чтобы нанять и удержать одного работника, фирмы вынуждены в течение года нанимать двух. Отсюда — необходимость повторных наймов на одни и те же рабочие места, почти в равной мере актуальная как для успешных, так и неуспешных предприятий» [там же].

Как свидетельствуют полученные исследователями результаты, специфический стаж в России в переходный период сокращался. Учёные определили следующие характеристики нестабильной занятости в России: «в составе работников, имевших стаж менее года, преобладают молодые, мужчины, занятые в торговле или секторе услуг, руководители или, наоборот, неквалифицированные рабочие, занятые на малых и частных предприятиях. Эти выводы подтверждаются оценкой соответствующих регрессионных уравнений. Вне зависимости от того, используется ли в качестве зависимой переменной

средний стаж или доля работников с коротким стажем, результаты оказываются достаточно близкими» [там же].

Основной вывод, сформулированный в итоге работы, звучит следующим образом: «Основываясь на имеющихся фактах, можно утверждать, что оборот рабочей силы в России протекает интенсивнее по сравнению с другими постсоциалистическими странами, и сравним с некоторыми странами ОЭСР. Значительная доля оборота связана с перераспределением рабочей силы с крупных и средних предприятий на малые. Однако вклад чистых изменений занятости в валовой оборот рабочей силы относительно невелик. Среди рабочих оборот выше, чем среди руководителей, специалистов и служащих. При этом рынок труда оказывается сегментированным, отделяя более конкурентных и адаптивных работников от менее конкурентных и адаптивных» [Обзор занятости в России 2002: 214].

Сравнительный анализ стабильности занятости представлен в работе Лемана и Уодсуорта [Lehmann, Wadsworth 1999], где изучается динамика и показатели нестабильности занятости в трёх странах: России, Польше и Великобритании. Они определили, что специфический стаж в России значительно ниже, чем в Польше и Великобритании. Оборот рабочей силы выше для частного сектора, это утверждение справедливо для обеих стран с переходной экономикой, однако в России мобильность рабочей силы и в государственном секторе выше, чем в Польше. Исследователи выявили также, что отдача в форме заработной платы на длинный специфический стаж выше в Польше, в России же длительность пребывания на одном и том же рабочем месте оказывает небольшое влияние на размер заработной платы.

В своей работе «Трудовая мобильность и стабильность: насколько высока отдача от специфического человеческого капитала в России?» И. Мальцева анализирует характеристики продолжительности специфического стажа, а также приводит убедительные теоретические рассуждения о положительном эффекте заинтересованности работника или работодателя в продолжительности специфического стажа [Мальцева 2007]. Если работник заинтересован в отложенных во времени дополнительных выгодах и большей отдаче от приобретённых специфических навыков на предприятии и не намерен нести высокие издержки поиска и перехода на новое рабочее место, то он пытается сохранить трудовые отношения с данным работодателем, то есть здесь важны индивидуальные характеристики и предпочтения людей. «Ценность специфического человеческого капитала для фирмы, в свою очередь, определяется степенью уникальности работника как специалиста, масштабами осуществлённых в него инвестиций, а также величиной издержек прекращения текущих отношений занятости» [Мальцева 2007].

Исследовательница делает следующие заключения относительно специфического стажа в России: более продолжительные отношения характерны для женщин и семейных работников, что объясняется более высокими издержками, связанными с потерей работы. Данные выводы противоречат гендерным различиям в продолжительности занятости в Германии, где средний трудовой стаж на данном рабочем месте выше у мужчин, чем у женщин. Чёткой зависимости между специфическим стажем и образованием работника автор не выявил. «Среди профессиональных групп наименее стабильные отношения занятости характерны для работников сферы услуг и торговли, а также неквалифицированных работников. Стабильно длительным остаётся специфический стаж у специалистов высшего уровня квалификации... Прослеживается прямая зависимость между размером предприятия и длительностью отношений занятости: менее стабильными являются трудовые отношения на небольших по численности занятых предприятиях... На предприятиях частной формы собственности продолжительность текущих отношений занятости невысока» [Мальцева 2007].

Таковы результаты существующих исследований по изучаемой нами теме. Исходя из статистической информации, теоретических предпосылок и практических результатов предыдущих исследований, нами были сформулированы следующие гипотезы, которые тестировались в работе.

## Данные и методология

### Гипотезы исследования

1. Основная гипотеза данного исследования состоит в том, что институциональный контекст двух изучаемых стран будет сказываться на специфике стабильности занятости. Это значит, что детерминанты со стороны спроса и предложения должны иметь схожий характер.
2. И в России и в Восточной Германии, несмотря на различную динамику специфического стажа, наблюдается рост нестабильной занятости на рынке труда. Оценивать нестабильность занятости только лишь по показателям специфического стажа не совсем верно, необходимо принимать во внимание уровень непостоянной занятости.
3. Главными факторами, определяющими специфический стаж и вероятность временной занятости, являются индивидуальные и семейные характеристики респондента, а именно: пол, возраст, семейное положение, количество детей и доход других членов семьи.
  - Основываясь на результатах предыдущих исследований, мы формулируем гипотезу о том, что *нестабильная занятость в Восточной Германии скорее характерна для женщин, чем для мужчин*. В данном случае мы исходим из того, что женщины в ходе неравного доступа к «хорошим» рабочим местам чаще попадают в сегмент «плохих» рабочих мест, который ассоциируется с непостоянной занятостью, низкими заработками и неопределённостью в будущем. Несмотря на то что их средний специфический стаж может быть выше, чем у мужчин, проблема нестабильности рабочих мест для женщин носит более явный характер. *В России проблема нестабильности занятости более актуальна для мужчин*, так как женщины в среднем имеют более высокий уровень образования и ориентированы на постоянную занятость.
  - *Нестабильная занятость характерна для крайних возрастных групп (17–24 года и 55–65 лет), это обусловлено тем, что именно для этих возрастных групп вероятность временной занятости является наиболее высокой*. Специфический стаж для молодых людей является более низким по определению, для самой старшей возрастной группы специфический стаж значительно варьирует. Эта гипотеза справедлива для обеих стран.
  - *Семейное положение и количество детей оказывает положительное воздействие на специфический стаж и вероятность быть занятым на постоянной основе и России и в Германии*. Это связано с тем, что при наличии семьи человек становится более ответственным и ограничен в переходе на другую работу. Решение о смене работы принимается более обдуманно, рискованные ситуации избегаются. *Большой доход других членов домохозяйства позволяет человеку чувствовать себя более защищённым и более свободно вести себя на рынке труда, что способствует мобильности, а значит, менее стабильной занятости*.
4. В соответствии с теорией человеческого капитала [Беккер 2005] преимущества в специальных знаниях и навыках будут давать преимущества на рынке труда, увеличивая стабильность занятости. Чем выше у человека образование и чем выше его профессионально-должностная группа по рангу, тем больше шансов имеет индивид занимать стабильное рабочее место в первом сегменте на рынке труда. То есть *чем выше образование и профессиональный статус, тем длиннее специфический стаж и тем меньше вероятности иметь временную работу*.

5. Анализ влияния только индивидуальных характеристик на стабильность занятости может привести к смещённости результатов, поэтому в анализ были включены переменные, характеризующие место работы: размер предприятия, тип собственности предприятия и режим занятости (полная/неполная). Переменная отрасли в анализ не включалась, так как данные РМЭЗ не содержат такой информации за ранние годы. Однако предыдущий опыт исследований подтвердил значимое влияние этого фактора на продолжительность специфического стажа и временную занятость.
- *Чем крупнее предприятие, тем больше вероятность того, что индивид будет иметь постоянную занятость и длительный стаж работы.*
  - *В бюджетном секторе концентрируются, как правило, более стабильные рабочие места, так как вероятность экономических причин сокращения предприятий довольно мала. Поэтому у респондентов, работающих на предприятиях с государственной собственностью, специфический стаж будет дольше, а вероятность иметь временную занятость мала.*
  - *Неполная занятость полностью ассоциируется с нестабильной занятостью, а именно с низким специфическим стажем и большой вероятностью непостоянной занятости.*
6. Характеристики локального рынка труда также важны для определения стабильности занятости. Тип поселения (город или село) во многом определяет жизнь проживающих в нём людей. *Чем крупнее населённый пункт, тем больше шансов трудоустроиться, тем шире выбор у работника, что положительно влияет на мобильность.* В селе выбор рабочих мест ограничен, поэтому работники стараются удержать своё рабочее место, что объясняет более стабильную занятость. *Уровень безработицы также оказывает положительное влияние на длительность пребывания на одном и том же рабочем месте, вместе с тем с ростом безработицы снижаются возможности найма в «хорошем» сегменте рынка труда, то есть растёт сегмент временной занятости.*

Перейдём теперь к практическому анализу и обсуждению полученных результатов данного исследования. Начнём с описания данных и методологии.

### **Источники используемых данных**

Данное исследование основывается на массивах данных, допускающих максимально возможную сопоставимость. Для этого они должны иметь схожую методологию выборки и схожие переменные. Предварительный анализ показал, что это возможно при использовании Российского мониторинга экономики и здоровья (РМЭЗ) для России и Панельного социально-экономического обследования домохозяйств (GSOEP) для Германии. Анкеты этих обследований очень похожи, отобранные вопросы для идентификации показателей совпадают практически полностью.

*Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения.* Данные РМЭЗ, который проводится с интервалами в 1–2 года, будут использованы за 1996–2005 гг. Российский мониторинг экономики и здоровья представляет собой серию проводившихся в нашей стране в 1992–2006 гг. общенациональных репрезентативных опросов, осуществлённых в два этапа по двум различным репрезентативным общероссийским выборкам. В данной работе мы используем восемь волн с 7 по 14. В 1996 г. было опрошено 3750 домохозяйств, в 1998 г. — 3830. Объёмы выборки в 2000 и 2001 гг. составили 4718 и 4528 домохозяйств соответственно. В 2002 г. было опрошено 4489 домохозяйств, в 2003 г. — 4718, в 2004 г. — 4711, в 2005 г. — 4572 домохозяйств. Анкета РМЭЗ заполняется всеми членами семьи (взрослыми и детьми). Таким образом, количество опрошенных варьирует примерно

от 8300 до 10200 человек. В ходе опроса собирается информация по следующим разделам: миграция, работа, медицинское обслуживание, оценка здоровья и т. д. Для достижения наших целей будем использовать индивидуальные данные, касающиеся работы.

Главное преимущество данного исследования для нас состоит в том, что анкета содержит вопрос о дате приёма на работу на рабочее место, занимаемое на момент опроса. То есть данные позволяют посчитать специфический стаж для каждого работника. Однако в РМЭЗ отсутствуют специальные вопросы о типе занятости, о формах контракта. Поэтому данные РМЭЗ не позволяют выделить временную занятость, определяемую с точки зрения продолжительности действия трудового договора. В мониторинге имеется лишь вопрос о наличии приработков и оказании временных услуг, что мы и возьмём за основу определения случайно занятого работника. Таким образом, РМЭЗ позволяет оценить наличие только случайной занятости, понимаемой как выполнение разовых работ при отсутствии постоянного места работы.

Поэтому в данном исследовании используется дополнительный источник российских данных, чтобы оценить уровень и масштабы временной занятости в целом. *Обследование населения по проблемам занятости (ОНПЗ)* проводится ежегодно начиная с 1992 г., исследование основано на методологии, унифицированной в соответствии с требованиями Международной организации труда (МОТ). В 1992–1995, 1997 и 1998 гг. данные приводятся по состоянию на последнюю неделю октября, в 1996 г. — на последнюю неделю марта. С 1999 г. обследование проводится ежеквартально по состоянию на последнюю неделю второго месяца квартала (на конец февраля, мая, августа, ноября). В данной работе будут использоваться данные за год в среднем, что позволит в какой-то степени избавиться от проблемы сезонности в данных. Исследование проводится во всех регионах РФ на основе выборочного метода опроса. Единицами наблюдения являются домашние хозяйства и члены этих домохозяйств, лица в возрасте от 15 до 72 лет. Количество респондентов составляет 540 тыс. человек в 1992–1996 гг. и 270–300 тыс. человек в 1997–2006 гг.

Немецкое социально-экономическое панельное обследование населения (German Socio-Economic Panel Study — GSOEP) — это репрезентативное панельное исследование домохозяйств и опросы их членов по широкому кругу вопросов (работа, здоровье, доходы, показатели социального самочувствия и т. д.). Концепция обследования состоит в том, чтобы опрашивать одни и те же домохозяйства каждый год, как правило, опрос проводится в марте. Панель была введена в 1984 г. в Западной Германии и в 1990 г. — в Восточной Германии. Общая выборка составляет порядка 20 тыс. человек для последних лет, для Восточной Германии — примерно 3,5–4,5 тыс. человек.

В нашем исследовании мы используем десять волн. Это 13-я волна для Западной Германии и 7-я волна для Восточной Германии, которые были проведены в 1996 г., объём выборки составил 8606 и 3882 человек соответственно. 14-я волна для Западной Германии и 8-я волна для Восточной Германии, объём выборки которых составил 8467 и 3844 индивида соответственно. 15-я волна для Западной Германии с выборкой 8145 человек и 9-я волна для Восточной Германии с выборкой 3730 человек были проведены в 1998 г. 16-я волна для Западной Германии и 10-я волна для Восточной Германии были организованы в 1999 г., объём выборки составил 7909 и 3709 человек соответственно. 17-я волна для Западной Германии и 11-я волна для Восточной Германии, объём выборки которых составил 7623 и 3687 индивида соответственно, были проведены в 2000 г. 18-я волна для Западной Германии и 12-я волна для Восточной Германии, которые были проведены в 2001 г., объём выборки составил 7424 и 3576 человек соответственно. 19-я волна для Западной Германии и 13-я волна для Восточной Германии, объём выборки которых составил 7175 и 3466 индивида соответственно. 20-я волна для Западной Германии с выборкой 6999 человек и 14-я волна для Восточной Германии с выборкой 3453 человек были проведены в 2003 г. 21-я волна для Западной Германии и 15-я волна для Восточной

Германии были организованы в 2004 г., объём выборки составил 6809 и 3435 человек соответственно. 22-я волна для Западной Германии и 16-я волна для Восточной Германии с объёмом выборки 6575 и 3311 индивидов соответственно были проведены в 2005 г.

Эти данные позволяют анализировать различные аспекты трудовой биографии респондента, в том числе его текущий статус на рынке труда, тип контракта, характеристики рабочего места и характеристики самого работника. В ходе обследования респондентам задавался практически идентичный вопрос о дате приёма на работу (о которой сообщает опрашиваемый), позволяющий вычислить специфический стаж в годах и месяцах. Данные также позволяют идентифицировать непостоянно занятых по срочным контрактам.

### *Методология*

Стабильность занятости является одним из главных вопросов для исследователей рынка труда, тогда почему при международных сопоставлениях мы часто сталкиваемся с противоречивыми результатами? Это происходит не только потому, что исследователи используют разные базы данных для своих расчётов, но и потому, что для измерения стабильности занятости используется различная методология. Так, например, в литературе очень живо обсуждается вопрос о том, как лучше оценивать стабильность занятости, когда в качестве индикатора используется специфический стаж. Статья Ерлинггагена и Мюге [Erlinghagen, Muhge 2006] посвящена как раз сравнительному анализу двух методов оценки специфического стажа, в ней разбираются преимущества и недостатки дескриптивного оценивания среднего специфического стажа и вероятности длительности специфического стажа (survivor rates).

Оценивание показателя среднего специфического стажа позволяет избежать проблем смещения вправо по определению, так как используется информация, относящаяся к прошлому или настоящему. Тогда как вероятность длительности специфического стажа можно интерпретировать как вероятность того, что работник будет работать у данного работодателя в течение определённого времени в будущем. Основное очевидное отличие этих двух методов оценки стабильности занятости состоит в том, что средний специфический стаж показывает определённые цифры, а вероятность длительности специфического стажа указывает лишь на вероятность остаться на данном рабочем месте на какой-то период времени. Используя репрезентативные данные для Западной Германии, авторы показывают, что использование этих двух методов даёт разные, противоречивые результаты. Так анализ распределений для среднего специфического стажа свидетельствует о том, что в целом стабильность занятости выше для мужчин, тогда как расчёты вероятности сохранить рабочее место демонстрируют более высокую стабильность для женщин.

Возникает естественный и справедливый вопрос: какой метод оценки стабильности занятости наиболее адекватно описывает реальность? Однако, как справедливо замечают немецкие исследователи, однозначно ответить на него нельзя, так как эти методы нацелены на совершенно разные задачи [Erlinghagen, Muhge 2006]. Поэтому, чтобы понимать весь сложный комплекс социальных процессов, необходимо использовать все возможные методы оценки стабильности занятости.

В итоге в своей работе Ерлинггаген и Мюге делают вывод о том, что при анализе стабильности занятости предпочтительнее использовать показатель вероятности длительности специфического стажа [Erlinghagen, Muhge 2006]. Однако чтобы использовать данный метод оценки нестабильности занятости в сравнительном анализе применительно к России и Восточной Германии, необходимо иметь ретроспективные данные о предыдущих рабочих местах. К сожалению, данные РМЭЗ не располагают такой информацией. Поэтому в данной работе автор использует показатель среднего специфического стажа.



### *Оценка факторов нестабильности занятости*

Объективно судить о стабильности/нестабильности занятости в стране по одному показателю невозможно, поэтому в ходе практического анализа мы будем использовать ещё два индикатора: доля работников с коротким специфическим стажем и уровень случайной/временной занятости. В регрессионном анализе детерминант стабильности занятости в качестве зависимых переменных используются три индикатора: логарифм специфического стажа, дамми-переменная для короткого специфического стажа (менее 2 лет) и дамми для случайной занятости.

#### *Детерминанты специфического стажа*

Для оценки факторов, определяющих длительность специфического стажа, используется ряд регрессионных моделей, от простых к сложным, для того чтобы получить объективные и верифицированные оценки детерминант стабильности занятости. Анализ начинается с простой модели МНК, уравнение которой выглядит следующим образом:

$$\ln(Ten_i) = a_0 + a_1 * X_i + a_2 * Z_i + a_3 * U_j + a_4 * year + a_5 * region + e,$$

где  $Ten_i$  — специфический стаж к моменту опроса,  $a_0 - a_5$  — коэффициенты;

$X_i$  — вектор индивидуальных характеристик, таких, как пол, возраст, семейное положение, количество детей, образование, профессионально-должностная группа, доход других членов домохозяйства;

$Z_i$  — характеристики рабочего места (тип собственности предприятия, размер предприятия; полная/неполная занятость);

$U_i$  — характеристики локального рынка труда (тип поселения, уровень безработицы в регионе);

$year$  — набор дамми-переменных, отражающих год опроса;

$region$  — дамми-переменные для регионов;

$e$  — необъяснённый остаток.

Однако оценки простой модели МНК могут быть неверны из-за смещённости выборки. Проблема состоит в том, что оценка производится только на подвыборке занятых, куда не входят безработные и неактивные. Для того чтобы элиминировать эффекты смещённости, мы оцениваем регрессионную модель с коррекцией Хекмана. Основными объясняющими переменными в уравнении отбора являются пол, возраст, образование, тип поселения, количество детей до 1 года, количество детей в возрасте от 2 до 3 лет, количество детей в возрасте от 4 до 6 лет и доход других членов домохозяйства.

Когда в основном уравнении и в уравнении отбора используются одни и те же независимые переменные, это может привести к смещённости результатов оценивания. Для того чтобы исключить дополнительное влияние переменных, которые присутствуют в уравнении отбора, на коэффициенты основного уравнения, были рассчитаны предельные эффекты.

*Детерминанты короткого стажа и случайной занятости*

Эконометрическая модель probit-регрессии, где в качестве зависимой переменной выступает дамми-переменная короткого специфического стажа (менее двух лет) выглядит следующим образом:

$$\Pr(Y_i = 1) = F(a_0 + a_1 * X_i + a_2 * Z_i + a_3 * U_j + a_4 * year + a_5 * region + e),$$

где  $F$  — функция стандартного нормального распределения вероятностей,  $a_0 - a_5$  — коэффициенты;

$X_i$  — вектор индивидуальных характеристик, таких как пол, возраст, семейное положение, количество детей, образование, профессионально-должностная группа, доход других членов домохозяйства;

$Z_i$  — характеристики рабочего места (тип собственности предприятия, размер предприятия; полная/неполная занятость);

$U_i$  — характеристики локального рынка труда (тип поселения, уровень безработицы в регионе);

$year$  — набор дамми-переменных, отражающих год опроса;

$region$  — дамми-переменные для регионов;

$e$  — необъяснённый остаток.

Вторая модель probit-регрессии для оценки факторов случайной занятости представлена следующим образом:

$$\Pr(Y_i = 1) = F(a_0 + a_1 * X_i + a_2 * region + a_3 * U_j + a_4 * year + e),$$

где  $F$  — функция стандартного нормального распределения вероятностей,  $a_0 - a_5$  — коэффициенты;

$Y_i$  — дамми-переменная «случайной/постоянной» занятости (1 — случайно занятый, 0 — постоянно занятый);

$X_i$  — вектор индивидуальных характеристик, таких как пол, возраст, семейное положение, количество детей, образование, доход других членов домохозяйства;

$U_i$  — характеристики локального рынка труда (тип поселения, уровень безработицы в регионе);

$year$  — набор дамми-переменных, отражающих год опроса;

$region$  — дамми-переменные для регионов;

$e$  — необъяснённый остаток.

**Идентификация нестабильно занятых в массиве данных**

*Основные зависимые переменные (индикаторы нестабильной занятости):*

- 1. Специфический стаж** — количество лет, отработанных человеком на одном конкретном рабочем месте. Идентификация осуществляется с помощью вопроса о дате принятия на текущую работу на данном предприятии. Вопрос идентичен в двух анализируемых массивах данных РМЭЗ и

GSOEP. В результате мы получили количественную переменную с сильным смещением вправо. Для того чтобы смягчить проблему смещённости, мы берём логарифм специфического стажа.

2. **Короткий специфический стаж** — ситуация, когда человек занят на одном и том же рабочем месте менее двух лет. Данный индикатор отражается с помощью дамми-переменной, где 1 — это специфический стаж менее двух лет, 0 — специфический стаж 2 года и более.
3. **Непостоянная занятость** — занятость, трудовые отношения при которой ограничены во времени. Для РМЭЗ — это случайная занятость, которая выделяется с помощью ответов респондентов на вопрос анкеты о наличии у них приработков или оказании временных услуг при отсутствии основной работы (к сожалению, в РМЭЗ нет вопроса о типе контракта). Как уже было сказано выше, данные РМЭЗ не дают возможности анализировать занятость по типу найма/контракта. Здесь возможно идентифицировать лишь случайную занятость. Вопрос, на основе которого мы выделяем интересующую нас категорию случайных работников, выглядит следующим образом:

*В течение последних 30 дней Вы занимались (ещё) какой-нибудь работой? Может быть, Вы сшили кому-то платье, подвезли кого-нибудь на машине, занимались репетиторством, помогли кому-то с ремонтом, или делали что-то другое?*

1. Да.
2. Нет.
3. Затрудняюсь ответить.

Положительный ответ на этот вопрос означает, что респондент имеет случайную работу. При этом он может иметь и основную постоянную работу, в этом случае приработки являются второй (дополнительной) занятостью. В данной работе рассматривались лишь те случайно занятые, кто отрицательно ответили на вопрос о наличии основной работы, но дали положительный ответ о наличии приработков и оказании временных услуг.

На данных GSOEP можно выделить как временную, так и случайную занятость. Для того чтобы сравнения были адекватными, было принято решение: и на немецких микроданных идентифицировать и включить в эконометрический анализ случайную занятость (*marginal employment*), которая выделяется с помощью вопроса о типе занятости. Вопрос переводится на русский язык так:

*Каков Ваш статус на рынке труда?*

1. Постоянно занятый.
2. Постоянно занятый неполный рабочий день.
3. Учащийся без отрыва от производства.
4. Случайно занятый.
5. Военнослужащий.
6. В отпуске по уходу за ребенком.

В ходе статистического анализа будет использован и показатель временной занятости для обеих стран. Для Германии здесь используется та же база данных GSOEP, где специальный вопрос о типе контракта позволяет выделить временную занятость.

Чтобы выделить временную занятость на российском рынке труда, использовался второй источник данных — Обследование населения по проблемам занятости (ОНПЗ). Идентификация непостоянно занятых по данным ОНПЗ производилась по вопросу о типе найма, по которому работает респондент. Занятость, которую можно определить как непостоянную, в рамках обследования рабочей силы РОССТАТА подразделяется на срочную (контракт заключён на определённый срок), случайную (разовую, временную), связанную с выполнением определённого объёма работ или услуг, и последняя категория — на устной договорённости. В нашем анализе все четыре категории непостоянной занятости объединены в одну — непостоянная занятость<sup>11</sup>.

Выборка, на которой мы производим анализ, представляет собой совокупность респондентов, активных на рынке труда, в возрасте от 17 до 65 лет, которая репрезентирует генеральную совокупность, а именно: активное население России и Германии в возрасте от 17 до 65 лет. Общая выборка слитого массива занятых по данным РМЭЗ за 1996–2005 гг. составляет 29266 респондентов для России (за вычетом военнослужащих и работников сельского хозяйства и с корректировкой массива данных по доходам) и 36822 человек для Восточной Германии (за вычетом военнослужащих, государственных чиновников<sup>12</sup>, работников сельского хозяйства и с корректировкой по доходам). Все эконометрические оценки проводились также и для подвыборки Западной Германии (на той же базе данных GSOEP), которая бралась в качестве контрольной группы для сравнения полученных результатов. Слитый массив занятых за 1996–2005 гг. составил 93641 респондентов (за вычетом военнослужащих, государственных чиновников, работников сельского хозяйства и с корректировкой по доходам). После того как мы описали методологию и выборку, приступим к непосредственному анализу состояния рынков труда России и Германии.

## Анализ результатов

### *Масштаб и динамика нестабильной занятости в России и Восточной Германии*

В России на протяжении всего рассматриваемого в данной работе периода можно было наблюдать постепенное сокращение среднего специфического стажа, а в обеих частях Германии, наоборот, наметился постепенный устойчивый рост этого показателя (см. рис. 2). Более того, средний специфический стаж в Восточной Германии сравнялся со средним специфическим стажем в Западной Германии и к 2005 г. составил чуть больше 10 лет. Для российской экономики средний специфический стаж работников составляет почти семь лет. Объяснить такую разнонаправленную динамику этого индикатора стабильности занятости можно несколькими причинами.

Во-первых, основное воздействие на снижение стабильности занятости в России оказал процесс реструктуризации, сокращения отраслей промышленности и роста сектора услуг, а также перераспределение работников с крупных предприятий на средние и малый бизнес. Во-вторых, в 2000–2007 годы в России наблюдался экономический рост, который положительно коррелирует с мобильностью работников в поисках лучших рабочих мест, а также обуславливает потребности работодателей в новых кадрах для адаптации к увеличившемуся спросу на рынках. В-третьих, слабый инфорсмент позволяет работодателям легче оперировать с временной занятостью, спрос на которую вырос в связи с благополучным положением экономики.

<sup>11</sup> Далее в анализе термины «непостоянная занятость» и «временная занятость», «непостоянные работники» и «временные работники» будут использоваться как синонимы.

<sup>12</sup> Государственные служащие по определению имеют постоянную стабильную занятость, их нельзя уволить, поэтому, чтобы избежать проблемы эндогенности, мы удалили из выборки государственных чиновников.

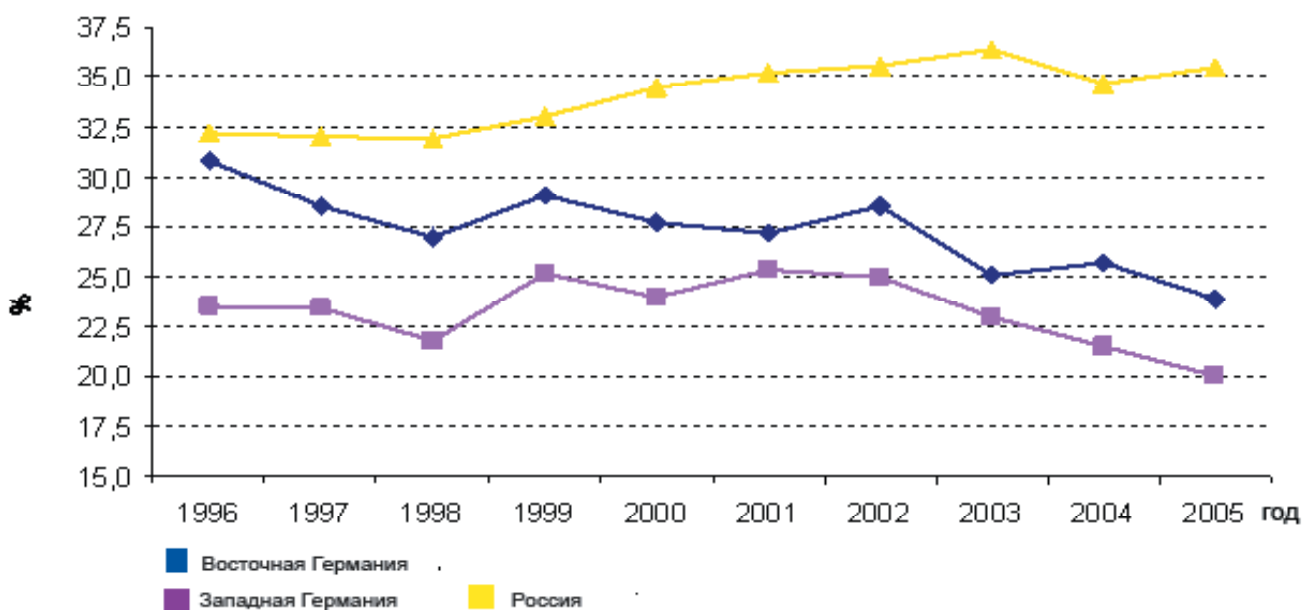


Источник: РМЭЗ, GSOEP.

**Рис. 2. Динамика среднего специфического стажа за 1996–2005 гг. в России и в Германии**

Объяснительными факторами для роста специфического стажа в Восточной Германии могут служить восстановление экономики после сильного шока, усиление профсоюзов, а также демографические изменения в структуре занятых [Grotheer, Struck 2006]. Кардинальных изменений в количестве лет, отрабатываемых работниками у одного и того же работодателя, в развитых западных странах не наблюдалось, это мы видим на примере Западной Германии.

Динамика следующего показателя, доли занятых с коротким (менее двух лет) специфическим стажем, подтверждает тренды изменений предыдущего индикатора стабильности занятости в России и Германии (см. рис. 3).

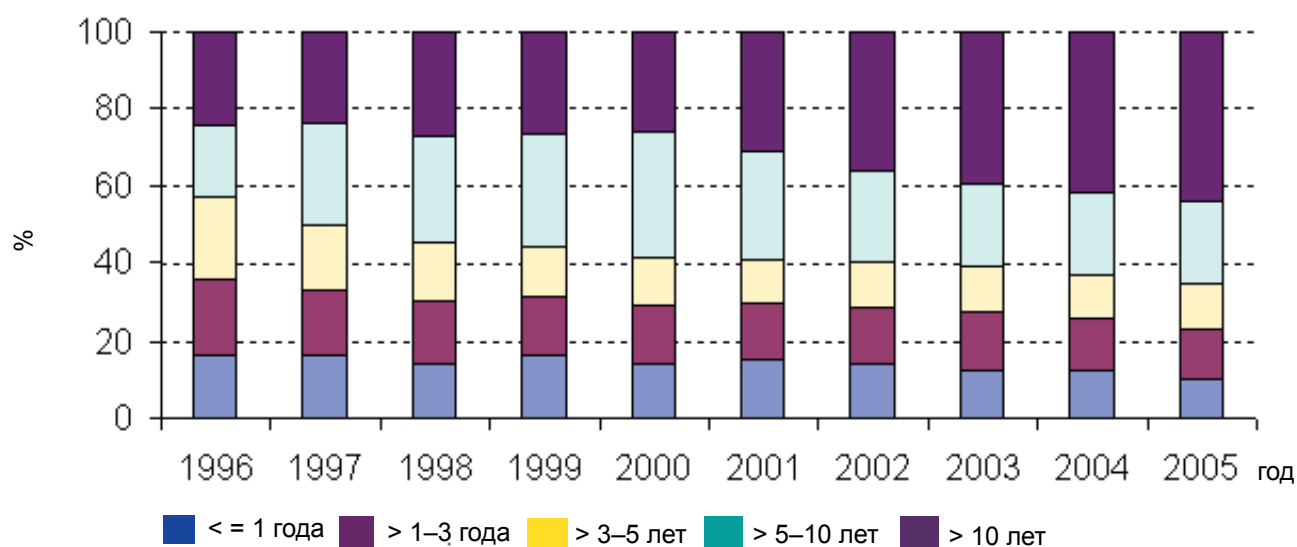


Источник: РМЭЗ, GSOEP.

**Рис. 3. Динамика доли занятых с коротким специфическим стажем за 1996–2005 гг. в России и в Германии**

В России был довольно большой процент таких работников (32 %) в 1996 г. и увеличился ещё на 3 п. п. к 2005 г. Доля работников с коротким специфическим стажем в Западной Германии варьировала очень слабо — от 22 до 20 %. Из рис. 4 видно, что в Восточной Германии процент занятых у одного работодателя менее двух лет стремительно сокращается (с 31 % в 1996 г. до 23 % в 2005 г.). Сравнив полученные результаты с работой Гротера и Штрака [Grotheer and Struck 2006], которые анализируют занятость за более ранний период, мы можем сделать убедительный вывод о том, что рынок труда в Восточной Германии стал более стабильным в отношении специфического стажа (показатели короткого специфического стажа в начале 1990-х годов превышали отметку в 35 %). Это может означать, что позиции тех, кто имеют работу, укрепились за последние 15 лет.

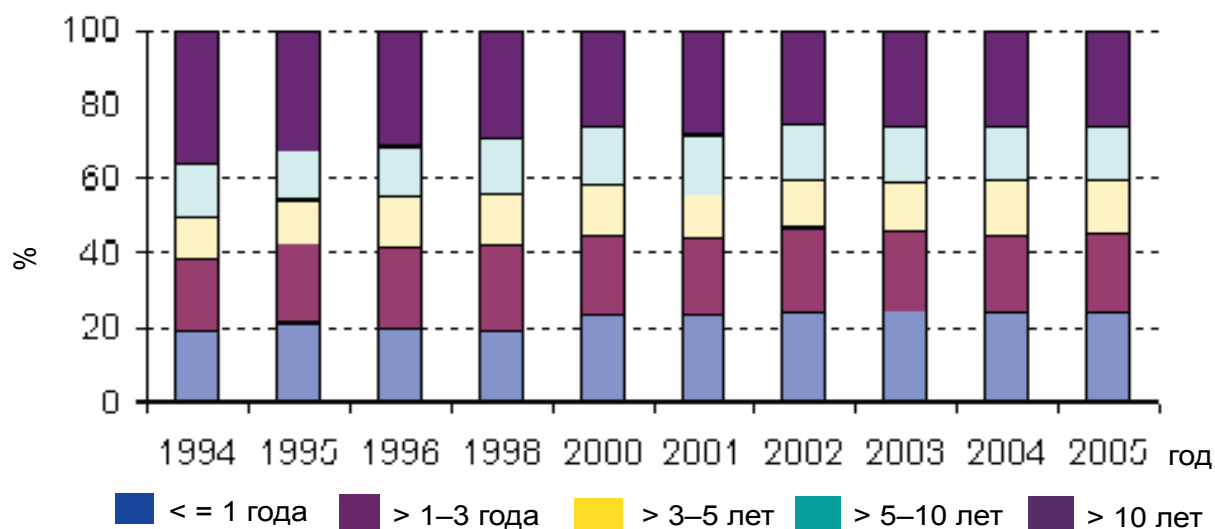
В Восточной Германии увеличилась также доля тех работников, чей специфический стаж составляет более 10 лет. Судя по графику на рис. 4, распределение по специфическому стажу сместилось в сторону длинного специфического стажа в силу того, что усилилась стабильность рабочих мест, которые были созданы в середине 1990-х годов. Наибольшие изменения претерпел сегмент рабочих мест, «жизнь» которых составляла от 3 до 5 лет, доля работников с таким специфическим стажем сократилась в 2 раза. Доля работников со специфическим стажем от 5 до 10 лет в 2005 г. практически осталась неизменной по сравнению с началом изучаемого периода, хотя в начале XXI в. можно заметить явное её увеличение. Доля самых нестабильных занятых, чей специфический стаж составляет менее одного года, постепенно снижалась с 17 до 10 %.



Источник: GSOEP.

**Рис. 4. Распределение специфического стажа в Восточной Германии, 1996–2005 гг.**

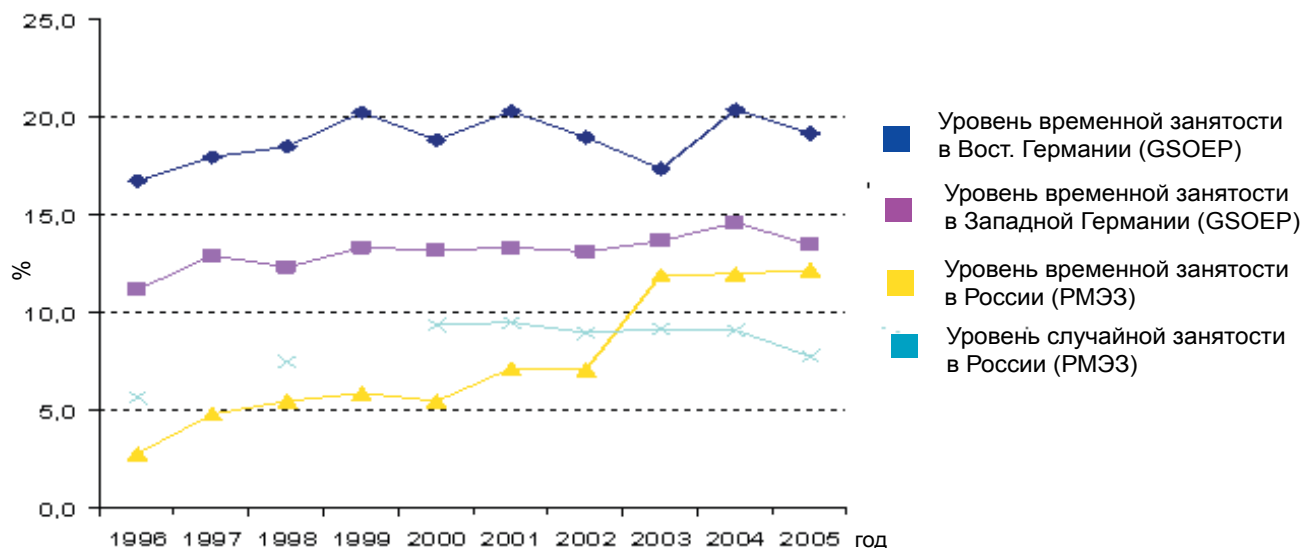
В России мы видим обратные тенденции (см. рис. 5). На протяжении всего анализируемого периода распределение по специфическому стажу смещалось в сторону краткосрочных отношений с данным работодателем. Доля работников с наименьшим специфическим стажем (менее года) выросла с 19 до 24 %. Если в 1996 г. около половины всех работников были заняты на одном рабочем месте менее пяти лет, то к 2005 г. специфический стаж до пяти лет имело уже 60 % занятых. Этот рост произошёл за счёт сокращения доли работников с длинным специфическим стажем (более 10 лет).



Источник: РМЭЗ.

**Рис 5. Распределение специфического стажа в России, 1996–2005 гг.**

Однако мы не можем однозначно судить о стабильности занятости в целом, пользуясь лишь показателями среднего специфического стажа и его распределениями. Так, несмотря на разную динамику показателей специфического стажа, следующий рис. 6 свидетельствует о росте сегмента нестабильной занятости, а именно временных контрактов, в обеих странах.



Источник: ОНПЗ, РМЭЗ и GSOEP.

**Рис 6. Уровень временной и случайной занятости в России и Германии, 1996–2005 гг.**

Наиболее постоянный и довольно значимый уровень временной занятости (около 12–14 %) наблюдается в Западной Германии. Как мы уже успели убедиться в предыдущих разделах, такие значения данного показателя являются средними для развитых стран со стабильной экономикой. Довольно жёсткое трудовое законодательство в отношении занятости Германии объясняет повышенный спрос на эту форму

занятости. Безусловным лидером по показателю временной занятости из трёх рассматриваемых нами рынков труда является рынок труда Восточной Германии. В период с 1996 по 2005 гг. здесь произошёл небольшой рост уровня занятых по временным контрактам (с 16 до 19 %), причём в отдельные годы он составлял более 20 %. Россия пережила резкий всплеск доли работников, оформленных на временной основе. Если в начале 1990-х годов доля непостоянной занятости составляла менее 3 %, то к концу изучаемого периода она возросла до 12 %, а это примерно 7,5 млн занятых. Уровень случайной занятости, самой крайней формы непостоянной занятости, в России также заметно вырос, и уже в 2000–2001 гг. был сопоставим с уровнем безработицы.

Итак, мы проанализировали два объективных показателя стабильности занятости в России и Германии, причём полученные результаты по Восточной Германии на первый взгляд довольно противоречивы. Судя по динамике индикатора среднего специфического стажа, в Восточной Германии явно наблюдается стабилизация ситуации на рынке труда, тогда как уровень временной занятости говорит о существовании и небольшом росте довольно значимого сегмента нестабильных рабочих мест. Здесь можно привести несколько вариантов объяснений такого расхождения. Во-первых, автор согласен с немецкими коллегами в том, что рынок Восточной Германии очень сегментирован, что отражается на положении инсайдеров и аутсайдеров, а именно отмечается тенденция к усилению и укреплению позиций инсайдеров (о чём свидетельствует неизменно высокий процент занятых на стандартных рабочих местах) и ухудшению стабильности занятости во вторичном сегменте рынка труда. Во-вторых, увеличились случаи продления временных контрактов у одного и того же работодателя, это может объяснить, почему средний специфический стаж вырос, а временная занятость по-прежнему высока. В-третьих, очень важно влияние демографического фактора старения населения: помимо общеевропейских демографических сдвигов в сторону старшего поколения, для Восточной Германии характерна большая трудовая миграция молодёжи в западную часть или другие страны. Вход на локальный рынок труда для молодёжи затруднён ввиду большой конкуренции и высокой безработицы, чаще всего им предлагают временные контракты, с помощью которых работодатели решают сразу две проблемы, а именно: сокращение издержек на оплату труда и отбор кадров.

Для России рост временной и случайной занятости означает диверсификацию занятости: традиционная стандартная форма занятости перестаёт быть единственным способом взаимодействия работника и работодателя (хотя уровень постоянной занятости остаётся самым большим). Хотя временный наём по-прежнему сильно регулируется законом, слабый инфорсмент и жёсткое трудовое законодательство о защите занятости способствуют росту непостоянной занятости как способу сокращения издержек для работодателей. Что происходит с предложением труда, нам поможет разобраться следующий раздел по социально-демографическим характеристикам среднего специфического стажа и непостоянной занятости.

### *Детерминанты нестабильной занятости*

В соответствии с обсуждённой выше методологией были произведены оценки детерминант трёх объективных индикаторов нестабильности занятости, а именно: специфического стажа, вероятности короткого специфического стажа и случайной занятости. Прежде чем приступить к непосредственному представлению результатов, необходимо кратко остановиться на тех проблемах, которые возникли в ходе анализа данных.

Во-первых, в качестве зависимой переменной для первых четырёх моделей мы использовали логарифм специфического стажа, а не стаж в абсолютных единицах. Это помогло нам частично избавиться от



смещённости вправо значений специфического стажа (так как он не может быть отрицательным). Во-вторых, возникает проблема эндогенности с возрастом; для того чтобы протестировать, насколько расходятся результаты оценивания факторов специфического стажа в зависимости от возраста, все используемые эконометрические спецификации предварительно были оценены на разных возрастных подвыборках. Полученные коэффициенты практически не отличались друг от друга, причём характер взаимосвязей с различными характеристиками был неизменен для всех возрастных подвыборок. Вследствие чего был сделан вывод о том, что фактор возраста не оказывает негативного воздействия в части смещённости результатов на нашу изначальную выборку. В-третьих, ещё раз заметим, что в силу ограниченности данных по России мы не можем применить здесь более подходящую эконометрическую модель для оценки коэффициентов вероятности продолжительности данной работы (Hazard rate function и Cox Regression). Именно поэтому мы используем ещё две модели оценивания факторов нестабильности занятости: probit-регрессии для вероятности короткого специфического стажа и вероятности случайной занятости.

Стоит также заметить, что переменная «доход других членов семьи» могла также вызвать смещённость результатов из-за взаимозависимости с переменной наличия супруга (оговоримся, что тем респондентам, кто не имели супруга/и, был присвоен доход равный нулю). Для того чтобы проверить наши результаты на такую смещённость от мультиколлинеарности, мы оценили две спецификации с учётом переменной доходов от других членов домохозяйства и без неё. Коэффициенты при этом свою значимость не теряли и не сильно отличались в значениях (на уровне третьей цифры после запятой), а общий показатель силы объяснения данной спецификации был выше для первого случая. Для того чтобы выявить все мультиколлинеарные зависимости среди предикторов, были рассчитаны коэффициенты парных корреляций. Анализ показал, что значимые коэффициенты не превышали 0,35, что подтверждает отсутствие связей между включёнными в анализ объясняющими переменными.

Довольно неожиданно, что основной полученный результат состоит в том, что различий в установленных зависимостях от индивидуальных характеристик и характеристик рабочего места в России и Восточной Германии практически нет, скорее здесь есть расхождения с Западной Германией. Более того, значения коэффициентов для некоторых переменных очень близки. Исходя из разнонаправленных выявленных тенденций в динамике специфического стажа в России и Восточной Германии, предполагалось, что и определяющие её факторы будут различны. Однако, как мы видим, почти все направления взаимосвязей совпадают. Это свидетельствует о том, что наша основная гипотеза может быть верна: стабильность занятости во многом определяется институциональным контекстом.

В использованных нами моделях учесть влияние институционального контекста напрямую практически невозможно, хотя страновой контекст схватывается немного через переменную года опроса. Если индивидуальные характеристики и характеристики рабочего места имеют примерно одинаковое влияние на специфический стаж в двух странах, а динамика показателей специфического стажа различается, то должен быть ещё какой-то фактор, который будет объяснять эти различия. Его мы не наблюдаем, но знаем, что его влияние неодинаково в этих странах, поэтому логично сделать вывод о том, что именно этот фактор может объяснять разнонаправленную динамику стабильности занятости по показателю специфического стажа.

Остановимся подробнее на выявленных взаимосвязях и проверим наши гипотезы, основываясь сразу на всех полученных результатах. Оговоримся, что результаты всех типов моделей (МНК-регрессия, МНК-регрессия с коррекцией Хекмана, probit-регрессии для вероятности короткого специфического стажа и вероятности случайной занятости) соотносятся между собой и практически не имеют противоречий (см. табл. П1–П3 Приложения). Более того, как показали результаты корректировки выборки по Хекману

(с помощью уравнения отбора в занятость), применительно к России эта процедура не имеет смысла, а для Восточной и Западной Германии она имела смысл только лишь для логарифма специфического стажа. Поэтому в Приложении представлены конечные модели, на основе которых производился анализ, а именно: коэффициенты МНК-регрессии, предельные эффекты МНК-регрессии с коррекцией Хекмана; предельные эффекты *probit*-регрессий для вероятности короткого специфического стажа и вероятности случайной занятости. Возможное объяснение незначимой процедуры коррекции состоит в том, что выборка бралась для всего населения в целом. К примеру, если бы мы разделили выборку по полу, тогда влияние смещённости выборки на результаты было бы более сильным.

Гипотеза о том, что для женщин Восточной Германии вероятность нестабильной занятости выше, чем для мужчин, не подтвердилась. Так же как и российские женщины, они скорее всего будут относиться к сегменту стабильной занятости. Логарифм специфического стажа имеет отрицательную зависимость от переменной «мужской пол». Таким образом, для женщин выше вероятность иметь более длительный специфический стаж и меньше вероятность иметь случайную занятость. Резко контрастирует здесь Западная Германия, где наблюдается характерная для многих европейских стран более высокая вероятность иметь непостоянную занятость и короткий специфический стаж для женщин. Это может быть связано с тем, что недавно произошёл массовый выход женщин на рынок труда, который сопровождался сложным процессом поиска работы в «хорошем» сегменте рынка труда, традиционно женщины в Западной Германии были малоактивными на рынке труда. Выйдя на рынок, они заполнили в основном малопривлекательные рабочие места с временной или частичной занятостью. Исторически сложилось так, что женщины Восточной Германии больше ориентированы на работу, причём на полную занятость<sup>13</sup>.

Гипотеза о влиянии возраста подтвердилась. Как и следовало ожидать, нестабильная занятость характерна для более молодых работников, вместе с тем для самой старшей возрастной группы наличие случайной занятости более вероятно, чем для группы средних возрастов.

Семейные характеристики по-разному влияют на стабильность занятости работников. Наличие супруга положительно влияет на стабильность занятости. У семейных работников специфический стаж выше, чем у несемейных, а вероятность иметь случайную занятость ниже. Однако наличие детей либо незначимо (например, для России), либо отрицательно влияет на специфический стаж. Причём количество детей в семье обуславливает случайную занятость. Гипотеза о влиянии дохода других членов домохозяйства на стабильность занятости не подтвердилась, наоборот, чем выше доход других членов семьи, тем более стабильную занятость имеет респондент.

Интересно проследить зависимость стабильности занятости от таких показателей человеческого капитала, как образование и квалификация. Мы получили лишь частичное подтверждение нашей гипотезы. Сравнения с работниками, имеющими университетский диплом, показали, что специфический стаж в России выше у лиц с более низким образованием, тогда как вероятность случайной занятости меньше у работников с высшим образованием. Такой результат может говорить о том, что категория работников, обладающих более ценным человеческим капиталом, а именно высшим образованием, более мобильна, причём перемещения проходят в первичном секторе (о чём свидетельствует отрицательная зависимость с вероятностью случайной занятости, которая сконцентрирована во вторичном сегменте).

В Восточной Германии взаимосвязь специфического стажа с уровнем образования и профессиональной квалификацией имеет U-образную форму (что также показал анализ распределения среднего

---

<sup>13</sup> В 1989 г. уровень активности среди женщин в Восточной Германии был равен 90,9 %, тогда как в Западной Германии он не превышал 59 % [Statistical yearbook of the FRG 1990 and 1991].

специфического стажа по образованию и профессионально-должностной структуре). По сравнению со специалистами наибольшую вероятность быть стабильно занятыми имеют квалифицированные рабочие со средним специальным образованием. Неквалифицированные работники скорее, чем специалисты, попадут в сегмент нестабильной занятости. Руководители и менеджеры верхнего звена с большей вероятностью имеют длительные отношения с работодателем и с меньшей вероятностью заняты на случайных работах по сравнению со специалистами. Теория человеческого капитала не полностью объясняет связь индикаторов стабильности занятости с показателями образования и квалификации. Мы можем дополнить эти объяснения тем, что, как правило, квалифицированные рабочие со средним специальным образованием в Германии заняты на крупных и средних предприятиях, где стабильность занятости выше, а вероятность временных контрактов и случайной занятости мала.

Характеристики рабочего места, а в нашем анализе это размер, тип собственности предприятия и режим занятости (полная/неполная), действительно оказывают значимое воздействие на стабильность занятости. Как мы и предполагали в гипотезах, размер предприятия положительно влияет на специфический стаж и отрицательно — на вероятность быть случайно занятым. Средние и крупные предприятия предоставляют больше социальных гарантий и гарантий по сохранению рабочего места по сравнению с молодым малым бизнесом, который сильно подвержен влиянию экономических изменений. Государственный сектор также представляет собой более стабильный сегмент рабочих мест, куда идут работники, ориентированные на стабильную занятость, пусть даже с меньшей заработной платой по сравнению с частным сектором. Частичная форма занятости оказывает отрицательный эффект на стабильность занятости как в России, так и в Германии.

Гипотеза о влиянии характеристик локального рынка труда на стабильность занятости подтвердилась. Действительно, специфический стаж городских работников менее длинный, чем у сельских жителей. Работники, проживающие в городе, более мобильны, так как, с одной стороны, они сами больше склонны к переменам, а с другой — они имеют больше возможностей выбора. Уровень безработицы оказывает отрицательное воздействие на стабильность занятости, то есть чем выше безработица в регионе, тем длиннее специфический стаж. Но вместе с тем высокая безработица увеличивает случайную занятость, то есть сегмент «плохих» неустойчивых рабочих мест.

## **Заключение**

Данная работа была посвящена анализу факторов стабильности занятости в России и Восточной Германии, в двух странах со схожим институциональным прошлым и разным институциональным контекстом в наши дни. Преимущество исследования состоит в том, что в качестве данных были использованы репрезентативные ряды данных обследований домохозяйств в России (РМЭЗ) и Германии (GSOEP), вопросники которых хорошо сопоставимы. Основная цель для автора состояла в том, чтобы выявить различия в индикаторах стабильности занятости, проанализировать их динамику и выделить факторы, объясняющие стабильность занятости в этих странах. Ключевым предположением было то, что основную роль в различиях стабильности занятости играет институциональный контекст, тогда как факторы со стороны спроса и предложения могут совпадать. В качестве основных индикаторов анализа стабильности занятости использовались объективные показатели: специфический стаж и уровень временной занятости.

Итак, мы определили, что стабильность занятости выше в Восточной Германии, где соблюдается жёсткое трудовое законодательство и предоставляются большие социальные гарантии населению. Однако рынок труда в этой стране очень сегментирован, и вторичный сектор состоит из крайне

неустойчивых, плохо защищённых рабочих мест. Для него характерна временная/случайная занятость, уровень которой находится на довольно высокой отметке (почти 20 %). Поэтому автор полностью согласен с выводом немецких коллег о том, что судить однозначно о стабильности занятости в Восточной Германии нельзя [Grotheer, Struck 2006]. Есть два ярко выраженных сегмента на рынке труда Восточной Германии, в одном сосредоточены инсайдеры, чей специфический стаж неуклонно растёт (с 7 до 10 лет), в другом — аутсайдеры, представляющие собой в основном временных работников, занятость которых крайне нестабильна по природе.

Делать выводы о ситуации стабильности занятости в России несколько проще, так как все рассмотренные показатели свидетельствуют об одном и том же. В последние 10 лет наметился устойчивый рост нестабильности занятости: специфический стаж снижается, временная занятость растёт, а также в целом увеличивается оборот рабочей силы и мобильность. Интересно, что хотя в России формальные институциональные рамки по идее должны повышать стабильность занятости, она, наоборот, устойчиво падает. Например, несмотря на то что процесс признания безработных в органах службы занятости довольно сложный, при этом размер выплачиваемого пособия по безработице невелик, это не сдерживает уровень добровольных увольнений, то есть не повышает стабильность занятости. Специфический стаж в России продолжает снижаться, в то время как доля непостоянной занятости — расти (в 2005 г. она составила около 12 %).

Какое значение имеет повышение или сокращение стабильности занятости? «Как высокие, так и низкие темпы движения рабочей силы имеют свои плюсы и минусы. Высокая мобильность свидетельствует об отсутствии серьёзных барьеров на пути перераспределения трудовых ресурсов, о способности фирм и самих работников быстро реагировать на изменения в условиях спроса и предложения на рынке труда. Вместе с тем частая смена работы ведёт к утрате специфических профессиональных навыков и повышает транзакционные издержки, сопровождающие взаимодействие работников и работодателей.

Отсутствие мобильности, то есть стабильность занятости, также не поддаётся однозначной нормативной оценке. С одной стороны, она может свидетельствовать о сильной мотивированности работников и их преданности целям компании, быть результатом значительных инвестиций в специальную подготовку. С другой стороны, создание условий для долгосрочной занятости может препятствовать проведению гибкой кадровой политики, что особенно опасно в экономической среде, подверженной сильным и частым колебаниям. Возникает риск сегментации рынка труда, при которой одни работники имеют гарантии долгосрочной занятости, тогда как другие их лишены и, следовательно, несут основное бремя адаптации к меняющимся условиям. Из-за того, что количество вакансий, открытых рынку, сокращается, поиск работы может затягиваться, и переходить в длительную безработицу, требуя значительных выплат из социальных фондов [Обзор занятости в России 2002]. Что мы и наблюдаем в Восточной Германии, где специфический стаж растёт и деление на внутренние и внешние рынки труда (ядро и периферию) усиливается [Koehler et al. 2006].

В число причин, объясняющих рост нестабильной занятости, который мы наблюдаем во многих странах мира, входят глобализационные процессы и технические изменения; институциональный контекст и институциональные изменения; экономические факторы со стороны спроса; а также факторы со стороны предложения; культурные особенности и многое другое.

Оценив влияние детерминант со стороны предложения и спроса и убедившись в схожести полученных результатов, мы подтвердили предположение о том, что институциональный контекст — это основной параметр, регулирующий стабильность занятости в стране. Традиционные практики несоблюдения работодателями формальных законов и правил и слабого инфорсменты со стороны государства помогает объяснить тот факт, что жёсткие формальные институты, направленные на стабилизацию занятости в России, не оказывают такого сильного воздействия на рост стабильности занятости, как в Германии.

Такие важные предикторы стабильности занятости со стороны спроса, как размер предприятий и тип собственности, были учтены в нашем эмпирическом анализе. Чем крупнее предприятие, тем ниже вероятность короткого специфического стажа и случайной занятости. Работники государственных предприятий имеют более стабильную занятость, чем работники частного сектора. Эти выводы справедливы и для Германии, и для России, причём они не противоречат результатам других исследователей [Gerlach, Stephan 2005; Mumford, Smith 2004; Bergemann, Mertens 2004; Grotheer, Struck 2006].

Следующим важным моментом нашего анализа было выявление индивидуальных характеристик, которые влияли на стабильность занятости. К их числу относятся пол, возраст, образование, наличие супруга/и и квалификация. В отличие от Западной Германии в России и Восточной Германии женщины заняты на более стабильных рабочих местах, они с меньшей вероятностью являются временными и случайными работниками, а их специфический стаж длиннее, чем у мужчин. Положительная корреляция стабильности занятости с возрастом вполне ожидаема и логична. Как мы и предполагали в гипотезах, фактор наличия супруга/и отрицательно воздействует на вероятность иметь короткий специфический стаж и случайную занятость. А вот гипотеза о влиянии человеческого капитала (образования и квалификации) на стабильность занятости не подтвердилась. Как показывают оценки, низкий специфический стаж характерен больше для лиц с высшим образованием, однако вероятность случайной занятости — больше для малообразованных работников. Самую стабильную занятость имеют квалифицированные рабочие со средним специальным образованием. Объяснение состоит в том, что подавляющая их часть работает на крупных и средних предприятиях, где выше стабильность занятости и уровень социальных гарантий.

Основной вывод работы состоит в том, что несмотря на различия в динамике показателей стабильности занятости обе изучаемые страны переживают рост нестабильности занятости, причём Восточная Германия в меньшей степени, так как инсайдеры рынка труда, наоборот, испытывают повышение стабильности. В соответствии с полученными результатами стабильность занятости обусловлена одними и теми же детерминантами со стороны спроса и предложения, причём направление взаимосвязей в подавляющем большинстве случаев совпадает. Это косвенно свидетельствует о том, что не наблюдаемый в моделях институциональный контекст играет основную роль в объяснении различий в стабильности занятости в России и Восточной Германии.

## Литература

- Бек У. 2000. *Общество риска. На пути к другому модерну*. М.: Прогресс-Традиция; 202–230.
- Беккер Г. 2005. *Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории*. Пер. с англ. под ред. Р. И. Капелюшникова. М.: ГУ ВШЭ.
- Бехтель М. 2001. *Будущее труда. Размышления, взгляды, перспективы*. [www.moskau.diplo.de](http://www.moskau.diplo.de)
- Гидденс Э. 2005. *Социология*. М.: Эдиториал УРСС.
- Гимпельсон В. Е. 2004. *Временная или непостоянная занятость в России: данные, уровень, динамика, распространённость*. Препринт ГУ ВШЭ WP3/2004/02. М.: ГУ ВШЭ.
- Гимпельсон В., Капелюшников Р. 2006. Нестандартная занятость и Российский рынок труда. *Вопросы экономики*. 2006. 1: 122–143.

- Кастельс М. 2000. Трансформация труда и занятости: сетевые работники, безработные и работники с гибким рабочим днем. В кн.: Кастельс М. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана М.: ГУ ВШЭ. [http://polbu.ru/kastels\\_informepoch/ch36\\_all.html](http://polbu.ru/kastels_informepoch/ch36_all.html)
- Капелюшников Р. И. 2001. *Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации*. М.: ГУ ВШЭ.
- Карабчук Т. С. 2006. Случайная занятость. В сб.: Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И. (ред.) *Нестандартная занятость в российской экономике*. М.: ГУ ВШЭ.
- Кодекс законов о труде Российской Федерации*. 2000. М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство «ЭКМОС».
- Мальцева И. 2007. *Трудовая мобильность и стабильность: насколько высока отдача от специфического человеческого капитала в России?* Препринт WP15/2007. М.: ГУ ВШЭ.
- Обзор занятости в России*. Выпуск № 1 (1991–2000 гг.). 2002. Авторский коллектив: Вишневская Н. Т., Гимпельсон В. Е., Горбачева Т. Л., Капелюшников Р. И. и др. М.: Бюро экономического анализа. ТЕИС.
- Подшибякина Н. 2006. Социально-трудовые отношения в условиях переходной экономики. *Общество и экономика*. 11–12: 40–85.
- Соболева И. 2004. Социальная защищенность работников на Российском рынке труда. *Общество и экономика*. 7–8: 321–338.
- Россия и страны Европейского союза*. 2007. М.: Изд-во Росстат.
- Торфлер Э. 1986. *Будущее труда*. М.: Наука. [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Culture/Toffler/\\_FutW.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Toffler/_FutW.php)
- Aaronson D., Sullivan D. 1998. The Decline of Job Security in the 1990s: Displacement, Anxiety and Their Effect on Wage Growth. *Economic Perspectives, Federal Reserve Bank of Chicago*. Q1: 17–43.
- Auer P. 2005. Protected Mobility for Employment and Decent Work: Labour Market Security in a Globalised World. *Employment Strategy Papers ILO*. 1.
- Auer P., Cazes S. 2002. *Employment Stability in an Age of Flexibility. Evidence from Industrialized Countries*. Geneva: International Labour Office.
- Bergemann A., Mertens A. 2004. Job Stability Trends, Layoffs and Transitions to Unemployment: an Empirical Analysis for West Germany. *IZA Discussion Paper*. 1368.
- Blossfeld H.-P., Klijzing E., Mills M., Kurz K. 2005. *Globalization, Uncertainty and Youth in Society*. London and New York: Routledge Taylor and Francis Group.
- Booth A., Francesconi M., Frank J. 2002. *Labour as a Buffer: Do Temporary Workers Suffer?* Bonn: Institute for the Study of Labour. Discussion Paper. 673.
- Bryson A., Cappellari L., Lucifora C. 2004. Do Job Security Guarantees Work? *CEP Discussion Paper*. 661.
- Cahuk P., Postel-Vinay F. 2001. *Temporary Jobs, Employment Protection and Labor Market Performance*. Bonn. Institute for the Study of Labour. Discussion Paper. 381.

- Cazes S., Nesporova A. 2003. *Labour Market in Transition. Balancing Flexibility and Security in Central and Eastern Europe*. Geneva: International Labour Office.
- Cebian I. et al. 2000. *Atypical Work in Italy and Spain: the Quest for Flexibility at the Margin in Two Supposedly Rigid Labor Markets*. Kalamazoo, Michigan W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Davis S. J., Haltiwanger J. 1995. Measuring Gross Worker and Job Flows. Cambridge. *NBER Working paper*: 5133.
- De Grip A., Hoevenberg J., Willems E. 1997. Atypical Employment in the European Union. *International Labour Review*. 136 (1): 49–71.
- De Witte H., Naswall K. 2003. «Objective» vs «Subjective» Job Insecurity: Consequences of Temporary Work for Job Satisfaction and Organizational Commitment in Four European Countries. *Economic and Industrial Democracy*. London: Thousand Oaks and New Delhi. 24 (2): 149–188.
- Doeringer P., Piore M. 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, MA: DC Heath.
- Erlinghagen M. 2006. The Case of West Germany — Flexibility and Continuity in the German Labour Market. In: Koehler Ch., Junge K., Schroder T., Struck O. (eds.) *Trends in Employment Stability and Labour Market Segmentation*. Jena: University of Jena; 111–121.
- Erlinghagen M., Muhge G. 2006. How to Measure Job Stability — A Comparison Two Measurement Concepts. In: Koehler Ch., Junge K., Schroder T., Struck O. (eds.) *Trends in Employment Stability and Labour Market Segmentation*. Jena: University of Jena; 146–162.
- Farber H. 1993. Are Lifetime Jobs Disappearing? Job Duration in the United States: 1973–1993. *National Bureau of Economic Research Working paper*: 5014.
- Farber H. 1997. The Changing Face of Job Loss in the United States, 1981–1995. *Brooking Papers: Microeconomics*; 55–142.
- Ferber M., Waldfogel J. 1998. The Long-term Consequences of Nontraditional Employment. *Monthly Labor Review*. May.
- Gerlach K., Stephan G. 2005. Individual Tenure and Collective Contracts. *IAB Discussion Paper*. 10.
- Gottschalk P., Moffit R. 1999. Changes in Job Instability and Insecurity Using Monthly Survey Data. *Journal of Labour Economics*. 17 (4 Part).
- Green F. 2003. The Rise and Decline of Job Insecurity. University of Kent at Canterbury *Economics Discussion Paper*. 03 (05).
- Gregg P., Wadsworth J. 1994. A Short History of Labour Turnover, Job Tenure, and Job Security, 1975–1993. *Oxford Review of Economic Policy*. 11 (1).
- Grotheer M., Struck O. 2006. The Case of Eastern and Western Germany — Employment stability in Germany. In: Koehler Ch., Junge K., Schroder T., Struck O. (eds.) *Trends in Employment Stability and Labour Market Segmentation*. Jena: University of Jena; 130–145.
- Hall R., Lazear E. 1984. The Excess Sensitivity of Layoffs and Quits to Demand. *Journal of Labour Economics*. 2: 233–258.

- Hall A., Soskice D. 2001. An Introduction to Varieties of Capitalism. In: Hall P. A., Soskice D. (eds.). *Varieties of Capitalism — The Institutional Foundation of Comparative Advantage*. Oxford; 1–68.
- Hashimoto M. 1981. Firm-Specific Human Capital as a Shared Investment. *American Economic Review*. 71 (3): 475–482.
- Hogan S., Ragan Ch. 1995. Job Security and Labour Market Flexibility. *Canadian Public Policy*. 21 (2): 174–186.
- Housman S., Polivka A. 2000. The Implications of Flexible Staffing Arrangements for Job Stability. In: Neumark D. (ed.) *On the Job: Is Long-Term Employment a Thing of the Past?* New York: Russell Sage Found.
- Hubler D., Hubler O. 2006. *Is There a Trade-off Between Job Security and Wages in Germany and the UK?* Bonn: Institute for the Study of Labour. Discussion Paper. 2241.
- Hudson K. 1998. *Duality and Dual Labor Markets*. Paper Presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, San Francisco, CA. August.
- Hunt J. 2001. Post-Unification Wage Growth in East Germany. *The Review of Economics and Statistics*. 83 (1): 190–195.
- Jaeger D., Stevens A. 1999. Is Job Stability in the United States Falling? Reconsidering Trends in the Current Population Survey and Panel Study of Income Dynamics. *Journal of Labour Economics*. 17 (4, Part 2).
- Kahn L. 2007. Employment Protection Reforms, Employment and the Incidence of Temporary Jobs in Europe: 1995–2001. *IZA Discussion Paper*. 3241.
- Kalleberg A. 2000. Nonstandard Employment Relations: Part-time, Temporary and Contract Work. *Annual Review of Sociology*. 26: 341–365.
- Köhler C., Junge K., Schröder T., Struck O. (eds.) 2006: Trends in Employment Stability and Labour Market Segmentation. SFB-Mitteilungen. *Jena Papers*. 16. [www.sfb580.uni-jena.de](http://www.sfb580.uni-jena.de)
- Lehmann H., Wadsworth J. 1999. Tenures that Shook the World: Worker Turnover in Russia, Poland and Britain. *IZA Discussion Paper*. 90.
- Lechner M. 1999. Earnings and Employment Effects of Continuous Off-the Job Training in East Germany after Unification. *Journal of Business and Economic Statistics*. 17(1): 74–90.
- Lechner M., Wunsch C. 2006. *Active Labour Market Policy in East Germany: Waiting for the Economy to Take Off*. Bonn: Institute for the Study of Labour. Discussion Paper. 2363.
- Lindbeck A., Snower, D. J. 1988. *The Insider–Outsider Theory of Employment and Unemployment*. Cambridge, Mass.; London: MIT-Press.
- Lindbeck A., Snower D. 2002. *The Insider–Outsider Theory: a Survey*. Bonn: Institute for the Study of Labour. Discussion Paper. 534.
- Marcotte D. 1999. Has Job Stability Declined?: Evidence from the Panel Study of Income Dynamics. *American Journal of Economics and Sociology*. 58(2): 197–216.
- Mumford K., Smith P. 2004. *Job Tenure in Britain: Employee Characteristics Versus Workplace Effects*. Bonn: Institute for the Study of Labour. Discussion Paper. 1085.



- Neumark D. 2000. Changes in Job Stability and Job Security: a Collective Effort to Untangle, Reconcile, and Interpret the Evidence. Cambridge. *National Bureau of Economic Research Working Papers*. 7472.
- Neumark D., Polsky D., Hansen D. 1999. Has Job Stability Declined Yet? New Evidence for the 1990s. *Journal of Labour Economics*. 17(4). Part 2: Changes in Job Stability and Job Security: 29–64.
- Pearce J. 1998. Job Security is Important, but Not for the Reason You Might Think: The Example of Contingent Workers. In: Cooper C. L., Rousseau D. M. (eds). *Trend in Organizational Behaviour*. New-York: John Wiley; 31–46.
- Sabirianova K.. 2002. The Great Human Capital Reallocation: A Study of Occupational Mobility in Transitional Russia. *Journal of Comparative Economics*. 30 (1): 191–217
- SOEP Group. 2001. The German Socio-Economic Panel (GSOEP) After More Than 15 Years — Overview. *Vierteljahrshfte zur Wirtschaftsforschung*. 70: 7–14.
- Spence J. 1973. Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*. 87 (3): 355–374.
- Sousa-Poza A. 2004. Job Stability and Job Security: a Comparative Perspective on Switzerland's Experience in the 1990s. *European Journal of Industrial Relations*. 10: 31–49.
- Sorensen A. B. 1983. Processes of Allocation to Open and Closed Positions in Social Structure. *Zeitschrift für Soziologie*. 12 (3): 203–224.
- Statistical Yearbook of the FRG 1990 and 1991.
- Sverke M., Hellgren J. 2002. The Nature of Job Insecurity: Understanding Employment Uncertainty on the Brink of a New millennium. *Applied Psychology: An International Review*. 51: 23–42.
- Valetta R. 1999. Declining Job Security. *Journal of Labour Economics*. 17(4). Part 2: Changes and Job Security: 170–197.
- Winkelmann R., Zimmermann K. F. 1998. Is Job Stability Declining in Germany? Evidence from Count Data Models. *Applied Economics*. 30 (11): 1413–1420.
- World Employment Report. 2004–2005. *ILO Interment Publications*. <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/wer2004.htm>

Приложение

Таблица III

**Коэффициенты регрессии МНК и предельные эффекты МНК с коррекцией Хекмана для оценки факторов логарифма специфического стажа в России и Германии за 1996–2005 гг. (на базе данных РМЭЗ и GSOEP)**

Логарифм специфического стажа	Россия				Восточная Германия				Западная Германия			
	МНК-регрессия		Предельные эффекты коррекции Хекмана		МНК-регрессия		Предельные эффекты коррекции Хекмана		МНК-регрессия		Предельные эффекты коррекции Хекмана	
	коэффициенты	станд. ошибки	коэффициенты	станд. ошибки	коэффициенты	станд. ошибки	коэффициенты	станд. ошибки	коэффициенты	станд. ошибки	коэффициенты	станд. ошибки
Пол (1 – мужчины)	-0,264***	0,034	-0,244***	0,016	-0,075***	0,02	-0,075***	0,01	0,073***	0,01	0,023**	0,01
Возраст:												
17–25 лет	-1,508***	0,043	-1,226***	0,024	-0,970***	0,03	-1,104***	0,02	-1,219***	0,02	-1,262***	0,01
26–35 лет	-0,553***	0,036	-0,517***	0,020	-0,438***	0,02	-0,391***	0,02	-0,553***	0,01	-0,436***	0,01
36–45 лет	Базовая категория сравнения											
46–55 лет	0,331***	0,040	0,417***	0,019	0,183***	0,02	0,304***	0,02	0,462***	0,01	0,395***	0,01
56–65 лет	0,696***	0,059	1,099***	0,022	0,392***	0,03	0,754***	0,02	0,855***	0,02	0,877***	0,01
Образование:												
ниже среднего	0,242***	0,047	0,450***	0,022	0,076	0,04	0,139***	0,03	0,425***	0,02	0,437***	0,01
среднее и средне-специальное	0,164***	0,037	0,174***	0,018	0,057**	0,02	0,140***	0,02	0,425***	0,01	0,367***	0,01
высшее	Базовая категория сравнения											
Состояние в браке (1 — состоит в браке)	0,118***	0,035	-0,028*	0,017	0,226***	0,02	0,076***	0,02	0,240***	0,01	0,192***	0,01
Количество детей	-0,016	0,019	0,012	0,009	-0,081***	0,02	-0,014	0,01	-0,071***	0,01	-0,007	0,01
Доход других членов домохозяйства	-1,6e-06***	1,0e-06	1,3e-06**	5,3e-07	-0,012	0,01	-0,059	0,01	0,007*	0,00	0,065***	0,00
Частичная занятость (менее 30 часов)	-0,096**	0,038	0,004	0,017	-0,312***	0,03	-0,161***	0,02	-0,416***	0,01	-0,232***	0,01
Занятость в государственном секторе	0,342***	0,029	0,090***	0,013	0,335***	0,02	0,191***	0,01	0,129***	0,01	0,033***	0,01
Размер предприятия по количеству работников:												
до пяти работников	-0,685***	0,070	-0,331***	0,031	-0,721***	0,03	-0,437***	0,03	-0,641***	0,02	-0,374***	0,01
6–20 работников	-0,572***	0,049	-0,260***	0,023	-0,614***	0,03	-0,334***	0,02	-0,526***	0,01	-0,298***	0,01
21–200 работников	-0,258***	0,040	-0,110***	0,018	-0,446***	0,02	-0,221***	0,02	-0,399***	0,01	-0,204***	0,01
201–2000 работников	0,109***	0,041	0,032	0,019	-0,166***	0,02	-0,049*	0,02	-0,136***	0,01	-0,070***	0,01
более 2000 работников	Базовая категория сравнения											
Профессиональная принадлежность:												
руководители	0,019	0,033	0,019	0,033	0,149**	0,06	-0,021	0,05	0,142***	0,03	0,050	0,03
специалисты	Базовая категория сравнения											
служащие	-0,312***	0,045	-0,121***	0,019								

См. продолжение табл. III

Продолжение табл. III

квалифицированные рабочие	-0,187***	0,043	-0,059***	0,020	0,149***	0,02	0,140***	0,02	0,105***	0,01	0,082***	0,01
неквалифицированные рабочие	-0,843***	0,053	-0,291***	0,026	-0,570***	0,03	-0,465***	0,02	-0,345***	0,01	-0,288***	0,01
Проживание в городе (1 — да)	-0,175***	0,039	-0,234***	0,018	-0,085***	0,02	-0,081***	0,01	-0,035***	0,01	-0,036***	0,01
Уровень безработицы в регионе	0,015***	0,005	0,027***	0,003	0,001	0,00	0,007*	0,00	-0,000	0,00	0,004*	0,00
Количество детей до 1 года			-0,126***	0,028			-0,163***	0,02			-0,141***	0,01
Количество детей от 2 до 3 лет			-0,094***	0,018			-0,226***	0,02			-0,215***	0,01
Количество детей от 4 до 6 лет			0,019	0,015			-0,090***	0,02			-0,074***	0,01
Constanta	1,517***	0,088			1,722***	0,08			1,587***	0,03		
Количество наблюдений	17 469	29 266	21 631	36 822	58 201	93 641						
R2	0,267			0,297			0,346					
athrho			-0,996				-2,42***		-2,39***			

Производился контроль на региональные различия и год опроса

Значимость на уровне: ,01 — \*\*\*; ,05 — \*\*; ,1 — \*

Таблица П2

**Предельные эффекты регрессионной модели probit для оценки факторов вероятности низкого специфического стажа (до 2 лет) в России и Восточной Германии за 1996–2005 гг., на базе данных РМЭЗ и GSOEP**

Вероятность низкого специфического стажа (дихотомическая переменная)	Россия		Восточная Германия	
	коэффициенты	станд. ошибки	коэффициенты	станд. ошибки
Пол (1 — мужчины, 0 — женщины)	0,062***	0,010	0,005	0,01
Возраст:				
15–25 лет	0,397***	0,015	0,289***	0,03
26–35 лет	0,112***	0,012	0,142***	0,03
36–45 лет	Базовая категория сравнения			
46–55 лет	–0,050***	0,012	–0,082***	0,02
56–65 лет	–0,097***	0,016	–0,062**	0,02
Образование:				
ниже среднего	–0,049***	0,014	0,021	0,02
среднее и средне-специальное	–0,039***	0,011	–0,015	0,01
высшее	Базовая категория сравнения			
Состояние в браке (1 — состоит в браке)	–0,040***	0,011	–0,063***	0,01
Количество детей	0,004	0,006	0,015	0,01
Доход других членов домохозяйства	2,5e–07**	3,2e–07	0,006*	0,00
Частичная занятость (менее 30 часов)	0,016	0,012		
Занятость в государственном секторе	–0,110***	0,009	–0,054***	0,01
Размер предприятия по количеству работников:				
до пяти работников	0,173***	0,024	0,170***	0,03
6–20 работников	0,152***	0,016	0,141***	0,02
21–200 работников	0,056***	0,013	0,100***	0,02
201–2000 работников	–0,034***	0,013	0,027	0,02
более 2000 работников	Базовая категория сравнения			
Профессиональная принадлежность:				
руководители	–0,042**	0,021	–0,178***	0,02
специалисты	Базовая категория сравнения			
служащие	0,083***	0,015		
квалифицированные рабочие	0,050***	0,014	–0,132***	0,01
неквалифицированные рабочие	0,225***	0,018	–0,191***	0,01
Проживание в городе (1 — да)	0,039***	0,011	0,064	0,03
Уровень безработицы в регионе	–0,003**	0,002	0,005	0,01
Constanta				
Количество наблюдений	17 447	22672		
Pseudo R2	0,134	0,15		

Производился контроль на региональные различия и год опроса  
 Значимость на уровне: ,01 – \*\*\*; ,05 – \*\*; ,1 – \*

Таблица ПЗ

**Предельные эффекты регрессионной модели probit для оценки факторов случайной занятости в России и Восточной Германии за 1996–2005 гг., на базе данных РМЭЗ и GSOEP**

Вероятность случайной занятости (дихотомическая переменная)	Россия		Восточная Германия	
	коэффициенты	станд. ошибки	коэффициенты	станд. ошибки
Пол (1 — мужчины, 0 — женщины)	0,024***	0,004	0,016*	0,01
Возраст:				
15–25 лет	0,021***	0,006	0,211***	0,03
26–35 лет	0,012***	0,005	0,014	0,02
36–45 лет	Базовая категория сравнения			
46–55 лет	0,007	0,006	0,047*	0,01
56–65 лет	0,050***	0,010	0,019**	0,02
Образование:				
ниже среднего	0,064***	0,007	0,255***	0,03
среднее и средне-специальное	0,024***	0,005	–0,019*	0,01
высшее	Базовая категория сравнения			
Состояние в браке (1 — состоит в браке)	–0,041***	0,005	–0,049***	0,01
Количество детей	0,010***	0,002	0,034***	0,01
Доход других членов домохозяйства	–1,1e–07*	1,4 e–07	0,007*	0,00
Проживание в городе (1 — да)	–0,027***	0,005	0,085*	0,02
Уровень безработицы в регионе	0,005***	0,001	0,001	0,00
Constanta				
Количество наблюдений	29 102		23877	
Pseudo R2	0,094		0,067	
Производился контроль на региональные различия и год опроса				
Значимость на уровне: ,01 – ***; ,05 – **; ,1 – *				

**НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ**

К. Гирц

**Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге**

**ГИРЦ Клиффорд** (Geertz, Clifford James) — американский антрополог и социолог (1926–2006).

*Гирц Клиффорд (Geertz, Clifford James) — американский антрополог и социолог (1926–2006). С 1970-х годов преподавал в Принстонском университете. Его исследовательские интересы лежали в сферах: религии, особенно ислама, базарной экономики, хозяйственного развития, традиционных политических структур, сельской и семейной жизни. Он является автором двенадцати книг, включая такие, как «Религия на Яве» (1960); «Наблюдаемый ислам: религиозное развитие в Марокко и Индонезии»; «Интерпретация культур: избранное» (1973, 2000); «Политика культуры, азиатская идентичность в расколотом мире» (2002).*

*В данной работе описываются некоторые принципы функционирования восточного базара. Базарная экономика обладает рядом особенностей, которые отличают её как от совершенного рынка, так и от нерыночного хозяйства. Ключевое значение на базаре приобретают поиск и защита информации. Эффективность поиска зависит от умения пользоваться двумя основными поисковыми процедурами – клиентелизацией и торгом. Базар лишь по видимости является хаотичным скоплением людей, а на деле представляет собой сложную структуру связей между участниками, находящимися в тесных отношениях конкуренции и взаимозависимости.*

**Ключевые слова:** базарная экономика; клиентские отношения; торг; институциональная структура; поиск информации.

Существует ряд областей, в которых антропология и экономическая теория противостоят друг другу на протяжении нескольких последних десятилетий, — теория развития, история доиндустриального периода, колониальное господство. Здесь же я хочу обсудить одну область, где взаимный обмен между двумя дисциплинами может стать не только более тесным, но где они действительно могли бы помочь друг другу, вместо того чтобы, как это часто случалось, схватывать лежащие на поверхности идеи другой науки, не умея их правильно применить. Речь идёт об исследовании системы крестьянского рынка или того, что я называю базарной экономикой.

На сегодняшний день в антропологии существует длительная традиция исследований крестьянских рынков. Многие из них ограничиваются описаниями — здесь господствует индуктивизм. Другие, которым присущи аналитические интересы, подразделяются на два подхода.

*Источник:* Geertz C. 1978. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. *American Economic Review*. 68 (2): 28–32.

Публикуется с разрешения *American Economic Review*.

Пер. с англ. Радаева В. В., Юдина Г. Б.

В рамках первого подхода базар видится как институт реального мира, наиболее близкий к чисто конкурентному рынку неоклассической экономической теории — своего рода «пенни капитализм»<sup>1</sup>. Во втором базар рассматривается как институт, настолько укоренённый в социокультурном контексте, что он полностью исключается из сферы современного экономического анализа. Эти противоположные подходы стали основой для длительных дебатов между экономическими антропологами, так называемыми формалистами и субстантивистами, — дебатов, которые уже изрядно утомили всех, кроме самых упорных спорщиков.

Некоторые последние разработки в экономической теории, связанные с ролью информации, коммуникации и знания в процессах обмена [Spence 1973; Stigler 1971; Arrow 1974; Akerlof 1970; Rees 1971], дают основания для сглаживания противоречий между формалистами и субстантивистами. Они не только предлагают нам аналитические схемы, более подходящие для понимания работы базара, чем модели чистой конкуренции, но также позволяют инкорпорировать в дискуссию социокультурные факторы, не лимитируя их пограничным статусом. Кроме того, использование социальных факторов в эмпирических кейсах вне контекста сегодняшнего «развитого мира» позволит продемонстрировать, что они имеют более серьёзное значение для стандартной экономической теории и не так легко могут быть приспособлены к общепринятым парадигмам, как это себе представляют по крайней мере некоторые их защитники. Если это так, то взаимодействие антропологии и экономики на этот раз может стать чем-то бóльшим, нежели просто обменом экзотических фактов на узкие понятия, и способно бросить обеим сторонам вызов, который будет для них одинаково полезен.

## I

Базарная экономика, о которой пойдёт далее речь, — это экономика города и сельского региона, расположенных у подножия Среднего Атласа в Марокко, которую я исследую с середины 1960-х годов. (В течение 1950-х годов я исследовал сходные экономики в Индонезии [Geertz 1963].) Обнесённый стеной, этнически гетерогенный и совершенно традиционный город называется так же, как и весь регион, — Сефру, и стоит здесь уже тысячу лет. Некогда служившее важной остановкой для караванов на пути к югу от Феса до Сахары, это место уже около столетия является процветающим рыночным центром с населением от 15 до 30 тыс. человек.

Здесь существует два типа базаров: 1) постоянный базар, состоящий из торговых кварталов старого города; 2) периодический базар, который собирается в разных местах — здесь ковры, там зерно — за пределами городских стен по четвергам и является элементом очень сложного регионального цикла, включающего различные рынки в других местах и в другие дни недели. При всех различиях этих двух видов базара их границы легко проницаемы, так что индивиды перемещаются между ними свободно, и действуют они, в общем, по одним и тем же принципам. С эмпирической точки зрения ситуация предельно сложна — здесь существует более 600 магазинов, представляющих около сорока различных видов коммерческой торговли, и около 300 мастерских, представляющих около тридцати ремёсел,

<sup>1</sup> «Пенни капитализм» (penny capitalism — «копеечный капитализм») — термин, который американский антрополог Сол Тэкс (Sol Tax, 1907–1995) использовал для описания хозяйственной системы гватемальских индейцев. Тэкс полагал, что хозяйственная мотивация индейцев не отличается радикальным образом от мотивации европейцев, и для изучения потребительского выбора индейцев применимы аналитические инструменты микроэкономической теории. Различие в уровне развития обуславливается лишь ограниченностью альтернатив, доступных индейцам, а этноцентризм опасен тем, что не даёт увидеть, что структура ценностей и потребностей индейцев отличается от структур европейцев. Позиция Тэкса, подкреплённая необычайно богатым для исследований первой половины XX в. количественным материалом, сыграла роль в развитии формалистского направления в экономической антропологии. — *Примеч. перев.*

причём по четвергам население города, вероятно, удваивается. Вне всяких сомнений базар является важнейшим местным институтом — здесь заняты две трети рабочей силы города.

Если не углубляться в эмпирические детали (полномасштабное исследование автора см. в: [Geertz 1979]), базар — это нечто большее, чем очередная демонстрация банальной истины о том, что повсеместно люди стремятся купить подешевле и продать подороже. Это особая система социальных отношений, которая выстраивается вокруг производства и потребления товаров и услуг; специфический тип хозяйства, который, несомненно, заслуживает анализа как таковой. Подобно «индустриальной экономике» или «примитивной экономике», от которых она заметно отличается, «базарная экономика» демонстрирует общие процессы в особенных формах и тем самым обнаруживает некоторые аспекты этих процессов, которые меняют наши представления об их природе. «Базар», персидское слово неясного происхождения, которое в английском языке со временем начало означать «восточный рынок», становится, подобно самому слову «рынок», в равной мере названием института и аналитической идеей, а его исследование, подобно исследованию рынка, — настолько же теоретическим, насколько и описательным предприятием.

## II

Базар как разновидность хозяйственной системы обнаруживает ряд отличительных черт. Его отличие выражается не столько в протекающих процессах, сколько в том, как эти процессы принимают согласованную форму. Здесь, как и везде, применимы обычные максимы: продавцы стремятся к максимальной прибыли, потребители — к максимальной полезности; цена связывает спрос и предложение; соотношение факторов производства отражает относительные факторные издержки. Однако принципы, управляющие организацией коммерческой жизни, в меньшей степени вытекают из этих трюизмов, чем можно было бы представить, читая стандартные экономические учебники, где переход от аксиом к действительности совершается слишком уж непринуждённо. Как раз эти принципы — связанные не столько с балансированием полезностей, сколько с информационными потоками — и придают базару его неповторимый характер и вызывают к нему общий интерес.

Начнём со следующего утверждения: на базаре информация скудна, недостаточна, плохо распределена, передаётся неэффективно и ценится очень высоко. Ни бесценная конкретность или достоверное знание, которые становятся возможными благодаря ритуализованному характеру нерыночных хозяйств, ни развитые механизмы производства и передачи информации, от которых зависят хозяйства индустриальные, на базаре не обнаруживаются: здесь нет ни церемониального распределения, ни рекламы, ни предписанных партнёров по обмену, ни стандартизации продукта. Уровень неосведомлённости относительно всего — от качества продукта и текущих цен до рыночных возможностей и уровня производственных издержек — очень высок. И многое из того, с чем связано функционирование базара, может рассматриваться как стремление для кого-то эту неосведомлённость снизить, для кого-то — увеличить, а кого-то от неё защитить.

## III

Важно, что упомянутая неосведомлённость является осознанным незнанием (known ignorances), а не просто отсутствием достаточной информации. Участники базара осознают трудность, связанную



с распознаванием того, например, здорова ли корова и справедлива ли назначенная за неё цена, но они осознают также, что невозможно преуспеть без такого знания. Поиск информации, которой у тебя нет, и защита информации, которая у тебя есть, — такова суть этой игры. Капитал, умение и трудолюбие вместе с удачей и достигнутым преимуществом играют на базаре такую же важную роль, как и в любой хозяйственной системе. Но в меньшей степени это происходит за счёт повышения эффективности или улучшения качества продуктов, а в большей — за счёт обеспечения владельцу привилегированной позиции в исключительно сложной, слабо артикулированной и чрезвычайно шумной сети коммуникации.

Институциональные особенности базара предстают, таким образом, не столько цепью случайностей, выросших из обычая, сколько связанными элементами единой системы. Предельно развитое разделение труда и локализация рынков, неоднородность продуктов и интенсивный торг по поводу цены, дробность транзакций и стабильные клиентские связи между покупателями и продавцами, странствующая торговля и значительная традиционализация наследуемых занятий — эти элементы не просто сосуществуют, они внутренне обуславливают друг друга.

Поиск информации — трудоёмкий, полный неопределённости, сложный и нерегулярный, — вот основной жизненный опыт на базаре. Каждый аспект базарной экономики отражает тот факт, что главная проблема, встающая перед её участниками («базаари»), это не взвешивание возможностей, а выяснение их параметров.

#### IV

Таким образом, поиск информации является на базаре поистине развитым искусством, делом, вокруг которого вращается всё остальное. Основные усилия базаари направлены на прочёсывание базара на предмет удобных знаков, поиск ключей к пониманию того, в каком именно состоянии находятся в данный момент определённые вещи. Исследуемые вопросы могут включать всё, что угодно: от трудолюбия будущего партнёра до ситуации с предложением в сфере сельскохозяйственной продукции. Но самые насущные заботы связаны с выявлением цены и качества товаров. То, что центральное место занимают навыки обмена (а не производственные или управленческие навыки), придаёт огромное значение знанию того, за какую цену продаются определённые вещи и какие именно это вещи.

Элементы институциональной структуры базара могут рассматриваться с точки зрения степени, в которой они или делают поиск трудным, дорогостоящим предприятием, или, напротив, облегчают поиск и ограничивают расходы на него разумными рамками. При этом нельзя сказать, что все элементы можно чётко отнести к одной из этих двух категорий. Основная их часть действует и в том, и в другом направлении, поскольку базаари заинтересованы как в том, чтобы сделать поиск эффективным для себя, так и в том, чтобы сделать его непродуктивным для других. Желание знать, что в действительности происходит, сочетается у них с желанием иметь дело с людьми, которые не знают, но при этом думают, что знают. Структуры, способствующие поиску, и структуры, которые создают препятствия на его пути, теснейшим образом переплетены.

Позвольте теперь обратиться к двум наиболее важным поисковым процедурам: клиентелизации и торгу.

## V

Клиентелизация — это склонность (проявляющаяся в Сефру) делать повторяющиеся покупки определённых товаров и услуг в целях установления продолжительных отношений с их конкретными поставщиками, вместо того чтобы каждый раз осуществлять на рынке полномасштабный поиск. Кажущееся броуновское движение случайно сталкивающихся базаари на деле скрывает гибкую модель неформальных личных связей. Я не знаю, применимо или нет следующее описание к нынешнему рынку труда: «Покупатели и продавцы, ослеплённые недостатком знания, действуют просто на ощупь, пока не столкнутся друг с другом» (С. Козн, цит. по: [Rees 1971: 110]); но к базару оно определённо не применимо. Покупатели и продавцы, движущиеся по проложенным клиентелизацией каналам, вновь и вновь находят свой путь к одним и тем же противникам (*adversaries*).

«Противники» — наиболее точное слово, потому что клиентские отношения — это отношения не зависимости, но конкуренции. Клиентские отношения являются симметричными, эгалитарными и оппозиционными. Здесь не существует патронов и иерархий, организованных по типу «хозяин — слуга». Как бы ни соотносились власть, богатство, знание, навыки или статус участников — а они могут заметно различаться, — клиентские отношения являются сферой реципрокных связей. Мясник и продавец шерсти привязаны к своему постоянному покупателю точно так же как и покупатель к ним. При разделении базарной толпы на тех, кто заслуживают подлинного внимания, и тех, кто лишь теоретически могут стать партнёрами, клиентелизация уменьшает поиск до разумных пределов и трансформирует рассеянную толпу в устойчивую совокупность хорошо знакомых противников (*antagonists*). Использование повторяющегося обмена между знакомыми партнёрами с тем, чтобы ограничить издержки поиска, является практическим следствием общей институциональной структуры базара и внутренним элементом этой структуры.

Во-первых, существует высокая степень пространственной локализации и «этнической» специализации торговли на базаре, которая значительно упрощает процесс поиска клиентов и фиксирует его достижения. Если кому-нибудь нужен кафтан или чтобы ему навьючили мула, он знает, где, как и кого искать. И поскольку индивиды не так легко переходят от одного вида труда к другому или с одного места на другое, то если однажды вы нашли нужного вам человека, которому вы доверяете и который доверяет вам, можно рассчитывать на то, что через некоторое время вы сможете найти его на том же месте. Нет нужды постоянно искать новых клиентов. Поиск становится накопительным процессом.

Во-вторых, клиентелизация сама придаёт базару форму, производя его сегментацию, и это, по сути, информационная сегментация, разделяющая базар на частично пересекающиеся субпопуляции, в пределах которых могут быть произведены более рациональные оценки качества информации и тем самым оценки продолжительности и вида поиска. Базаари не попадают, как, например, это происходит с туристами, в незнакомое окружение, где неизвестно всё — от разброса цен и происхождения товара до статуса участников и этикета, связанного с установлением и поддержанием контактов. Они действуют в окружении, которое им достаточно хорошо знакомо.

Клиентелизация представляет собой попытку на уровне актора противодействовать тому и извлекать прибыль из того, что на уровне системы является недостатками базара как коммуникативной сети, — её структурной сложности и беспорядочности, отсутствию одних сигнальных систем и неразвитому состоянию других, а также неточности, рассеянию и неравномерному распределению знания относительно экономических реалий. Это делается посредством наполнения и повышения надёжности информации, передаваемой по элементарным связям внутри этой сети.

## VI

Рациональность усилий, повышающих надёжность клиентского отношения как канала коммуникации, в то время как его функциональный контекст не совершенствуется, основана, в свою очередь, на том, что в пределах этого отношения существует некий эффективный механизм передачи информации, которого повсюду так не хватает. И поскольку это отношение противостояния, то таков и его механизм — речь идёт о многомерном, интенсивном торге. Главный парадокс базарного обмена заключается в том, что преимущество вытекает из способности окружить себя относительно лучшими коммуникативными связями, а сами связи создаются в остро антагонистическом взаимодействии, где информационное неравновесие является движущей силой, а эксплуатация этого неравновесия становится целью.

Базарный торг — это недостаточно исследованная тема (среди немногих исключений см. работу Ральфа Кэсседи: [Cassady 1968]), чему способствует и неразвитое состояние теории торга в экономической теории. И здесь я хотел бы кратко коснуться двух вопросов: многомерности такого торга и присущей ему интенсивности.

Начнём с многомерности. Несмотря на то что определение цены — наиболее заметный аспект торга, духом торга проникается всё противостояние. Возможны манипуляции количеством и/или качеством товара, в то время как денежная цена остаётся постоянной; кредитные соглашения могут подвергаться пересмотру; за оптовыми операциями и дроблением крупных партий товара могут скрываться подробнейшие договорённости — и всё это в потрясающих масштабах и при высочайшем уровне детализации. В системе, в которой мало что упаковывается и регулируется и всё оценивается лишь приблизительно, возможности торга по неденежным параметрам огромны.

Теперь об интенсивности торга: я использую термин «интенсивный» в понимании А. Риса (A. Rees), у которого он означает глубокое изучение уже полученного предложения, повышение интенсивности поиска в противоположность поиску дополнительных предложений как увеличению экстенсивности поиска. Рис описывает рынок подержанных автомобилей, где явно преобладает интенсивный поиск как результат высокой неоднородности продуктов (предыдущий водитель мог быть маленькой старушкой, а мог быть таксистом, и т. п.) в противоположность рынку новых автомобилей, где продукты считаются однородными и преобладает экстенсивный поиск (поиск информации о ценах у других дилеров).

Следовательно, в той мере, в которой на базаре преобладает интенсивный торг, можно считать, что базар более сходен с рынком подержанных автомобилей, чем с рынком новых машин: с рынком, на котором решение важных информационных проблем связано скорее с выяснением множества деталей в каждом конкретном случае, нежели с изучением общего распределения сопоставимых случаев. Кроме того, оказывается, что на таком рынке «клиническая» форма поиска (форма, которая фокусируется на расхождении интересов конкретных экономических акторов) более эффективна, чем «опросная» форма (которая фокусируется на общем взаимодействии функционально определённых экономических категорий). Поиск изначально является интенсивным, поскольку нельзя получить самую необходимую информацию, задав небольшое число вопросов-индикаторов большому числу людей. Это возможно, напротив, только при постановке большого числа диагностических вопросов небольшой группе людей. Именно такой тип вопросов, направленных скорее на исследование нюансов, нежели на общий опрос больших групп, и составляет сущность базарного торга.

Это не означает, что экстенсивный поиск не играет на базаре никакой роли; просто он является вспомогательным инструментом для интенсивного поиска. Базаарив Сефру проводят терминологическое различие между торгом с целью прощупывания почвы и торгом в целях заключения сделки и стремятся к тому, чтобы проводить их в разных местах: первый осуществляется с людьми, с которыми имеются

слабые клиентские связи, второй — с людьми, с которыми установлены устойчивые связи. Экстенсивный поиск обычно проводится несистематически и рассматривается как деятельность, не заслуживающая больших затрат времени. Фред Хури (Fred Khuri) указывает, что на базаре Рабата торговцы, чьи магазины находятся на краю базара, жалуются, что их магазины «богаты торгом, но бедны продажами», то есть люди, проходя, интересуются, что сколько стоит, но реальную сделку совершают в другом месте [Khuri 1968]. С точки зрения поиска наиболее продуктивный вид торга — это торг между покупателем и продавцом, которые имеют постоянные клиентские отношения и подробно изучают отдельные аспекты вероятной сделки. Здесь, как и повсеместно на базаре, всё в конечном итоге зиждется на личном противостоянии между близкими противниками.

Вся структура торга определяется следующим обстоятельством: здесь действует канал коммуникации, который был развит, чтобы обслуживать потребности людей, одновременно взаимосвязанных и противостоящих друг другу. Правила, которые порождаются такой структурой, отвечают ситуации, в которой две противостоящие стороны возможного обмена борются за то, чтобы реализовать эту возможность, и одновременно за то, чтобы получить в результате обмена небольшое преимущество. На базаре бóльшая часть «ценового торга» идёт относительно десятых долей процента заявленной цены. Но торг от этого не становится менее острым.

## Литература

- Akerlof G. A. 1970. The Market for «Lemons»: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*. 84 (3): 488–500.
- Arrow K. J. 1974. *The Limits of Organization*. New York: Norton.
- Cassady R., Jr. 1968. Negotiated Price Making in Mexican Traditional Markets. *American Indigena*. 38: 51–79.
- Geertz C. 1963. *Peddlers and Princes*. Chicago: University of Chicago Press.
- Geertz C. 1979. Suq: The Bazaar Economy in Sefrou. In: Rosen L. et al. (eds.). *Meaning and Order in Contemporary Morocco: Three Essays in Cultural Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Khuri F. 1968. The Etiquette of Bargaining in the Middle East. *American Anthropologist*. 70: 698–706.
- Rees A. 1971. Information Networks in Labor Markets. In: Lamberton D. M. (ed.). *Economics of Information and Knowledge*. Harmondsworth: Penguin Books: 109–118.
- Spence M. 1973. Time and Communication in Economic and Social Interaction. *Quarterly Journal of Economics*. 87 (4): 651–660.
- Stigler G. 1971. The Economics of Information. In: Lamberton D. M. (ed.). *Economics of Information and Knowledge*. Harmondsworth: Penguin Books: 61–82.

## Послесловие к переводу

Представленная статья знаменитого американского антрополога Клиффорда Гирца, посвящённая базарной экономике, резюмирует доклад, сделанный им на заседании Американской экономической ассоциации в 1977 г. Лейтмотивом текста является стремление преодолеть противоречия между формализмом и субстантивизмом, а также экономической антропологией и экономической теорией за счёт революционных для 1970-х годов достижений институциональной экономики. Опираясь на накопленный им эмпирический материал и ориентируясь на экономическую аудиторию, Гирц показывает, что выработанные новой институциональной экономикой концепции несовместимы с традиционными предпосылками неоклассического мейнстрима.

Профессиональному читателю этот текст, возможно, уже знаком по переводу Н. В. Глебовской и А. В. Тавровского в «Журнале социологии и социальной антропологии» (2004. Т. VII. № 3). Мы считаем, что коллеги сделали хороший перевод, и хотелось бы, пользуясь случаем, отметить всю ценность проделанной ими работы. Тем не менее по прошествии времени мы хотели бы сделать ряд важных терминологических уточнений, что побудило нас осуществить новую версию перевода этого важного текста. Это решение связано с желанием более чётко вписать работу Гирца в антропологический и экономико-социологический контекст, а также чётче увязать её терминологически с другими переводами, сделанными ранее в ГУ ВШЭ и готовящимися к публикации в ближайшем будущем.

Приведём некоторые примеры корректировки переводимых терминов. Так, в российских переводах работ по экономической антропологии (главным образом в переводах К. Поланьи) принято передавать субстантивистское понимание слова «есопоту» термином «хозяйство» — мы старались и здесь по возможности следовать этому принципу. Для обозначения взаимодействующих сторон в базарной экономике Гирц использует в первую очередь термин «adversaries», который мы переводим как «противники» — это должно показать, что конкуренция возможна не только между агентами предложения, но и между сторонами в рамках одной сделки. Более точный перевод некоторых других терминов («factor proportions» — «соотношение факторов производства», «ascriptive» — «наследуемый», «предписанный», «nonmonetary dimensions» — «неденежные параметры», «search along the intensive margin» — «повышение интенсивности поиска» и т. д.) также позволяет, на наш взгляд, лучше понять аргументацию автора. Разумеется, мы готовы к обсуждению и обоснованию предложенных нами трактовок.

Для нас также было важно уточнить некоторые мысли Гирца и более аутентично передать его стиль. При этом мы стремились использовать наработки, которые предоставляет предыдущий перевод. Однако читатель без труда увидит, что ему предлагается в сильной степени иной вариант текста. Сам по себе факт его появления весьма примечателен. Ещё менее десятилетия назад мы сетовали на фактически полное отсутствие переводов современных авторов. А сейчас даже можем позволить себе разные переводческие трактовки.

*В. В. Радаев, Г. Б. Юдин.*

## ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНОВ

И. Е. Штейнберг

# Процесс институционализации сетей социальной поддержки в межсемейных и дружеских обменах



**ШТЕЙНБЕРГ Илья Ефимович** — кандидат философских наук, директор СарРОО «Социум» (Саратов, Россия).

Email: [socium@engels.san.ru](mailto:socium@engels.san.ru)

*Статья посвящена исследованию институционализации сетей социальной поддержки в межсемейных и дружеских обменах. Социальная сеть поддержки представлена как совокупность различных систем устойчивых персонифицированных взаимоотношений и зависимостей элементов сети друг от друга, в основании которых находится традиционный институт семьи и дружеской взаимовыручки. Этот институт регулируется целым комплексом как писаных (официальные законы), так и неписаных норм (нравы, обычаи, а в особых случаях и так называемые криминальные «понятия»). Описывается методика исследования социальных сетей поддержки в межсемейных обменах. Процесс институционализации рассматривается на модели неэквивалентных обменов между членами сетей социальной поддержки в городских и сельских семьях. Выделены три основные формы обмена психологическими ресурсами в сетях социальной поддержки. В центр изучения институционализации сетей поддержки поставлен вопрос о том, что в таких сетях её участники «строят», то есть сознательно конструируют, а что можно только «выращивать», то есть какие отношения и связи появляются в процессе взаимной коммуникации со временем спонтанно.*

**Ключевые слова:** институционализация; социальные сети поддержки; межсемейные обмены; материальные и моральные сетевые ресурсы; бюджеты семьи.

### Проблема определения социальной сети поддержки

Попытка дать общее, универсальное определение социальной сети поддержки в отрыве от контекста её образования приводит к избыточно широкому представлению об этом феномене. Например, общие определения социальной сети как «набора взаимосвязанных элементов, где в качестве элементов могут быть и индивиды, и фирмы, и государства» [сайт Innovations and Networks] или совокупности связей и отношений можно применить к большинству форм социальных отношений в обществе, а не только к социальным сетям поддержки. Подобно этому, наиболее распространённый подход к определению социальных сетей П. Бурдьё (Pierre Bourdieu) и Дж. Коулмана (James Coleman), которые видели в них форму социального капитала. Так, П. Бурдьё представляет социальную сеть как социальное поле, в ко-

тором места индивидов распределены в соответствии с их статусами. Статус, в свою очередь, зависит от совокупности ценных социальных отношений и полезных связей, которые, собственно, и представляют социальный капитал. Дж. Коулман в различных формах социального капитала выделяет социальную норму, которая «не только облегчает определённые действия, но и сдерживает другие (негативные) тенденции» [Коулман 2001]. Таким образом, он представляет социальный капитал как сеть отношений, основанных на доверии и уверенности в том, что другие члены сети добровольно выполняют свои обязательства. Однако социальный капитал в виде норм доверия и взаимного выполнения обязательств между субъектами взаимодействия может накапливаться в организациях, не имеющих сетевую структуру.

Сети социальной поддержки, безусловно, также обладают социальным капиталом в виде норм доверия, но природа возникновения этого доверия у членов сети друг к другу коренится в ценностно-нормативных традициях института семьи и дружбы. Возникновение такой же нормы в иерархической организации тесно связано с формальными договорами или устными обязательствами, которые вытекают из логики снижения рисков при достижении поставленных руководителями целей. В иерархической организации между её сотрудниками может сформироваться неформальная структура социальной сети поддержки. Индикатором её появления могут служить заявления её членов, что «мы как одна семья» (отдельно следует выделить случай, когда ключевые позиции в организации занимают представители семейного клана).

К представлениям о социальной сети как системе межличностных отношений относится социометрическая концепция Дж. Морено (Jacob Moreno). С точки зрения институционализации сети этот подход представляет собой теорию возникновения и закрепления социальных ролей и статусов в малой группе на основе совокупности эмоциональных и инструментальных выборов членами группы друг друга. Социометрический статус члена малой группы можно рассматривать как его социальный капитал, но только в части «накопления» эмоциональных симпатий со стороны социальной группы, что является существенным ограничением для анализа всего института сети.

Таким образом, говоря о социальных сетях поддержки, мы должны определиться с тем, что позволяет их выделить как отдельную категорию среди общих определений социальных сетей как системы связей и отношений между людьми и социальными группами, а также представлений о социальной сети как о совокупности неформальных малых групп.

Здесь уместно упомянуть концепции, где социальные сети поддержки представляют собой устойчивые совокупности взаимосвязей и отношений между участниками по обмену различными ресурсами, включая подарки и прочие символы причастности и солидарности.

Прежде всего это концептуальный подход М. Грановеттера (Mark Granovetter) [Granovetter 1973] по разделению связей внутри сети на сильные и слабые с доказательством «силы слабых связей», которые дают преимущества социальным сетям в достижении своих целей, за счёт возможности подключения большего числа сетевых узлов для доступа к необходимым ресурсам, их взаимозаменяемости и автономности. Это принципиальное отличие организационной структуры социальной сети от структуры малой группы, где индивиды с низким «социометрическим статусом», согласно концепции Морено, находятся в положении «отверженных парий» и «козлов отпущения». В сетях социальной поддержки индивиды с малым числом взаимных связей могут оставаться полноправными членами сообщества со статусом «пассивного члена», «резервиста», которых «имеют в виду на крайний случай» и т. п., если они, конечно, разделяют общие ценности и нормы поведения данного объединения. Таким образом, М. Грановеттером предложена модель, объясняющая механизм эффективности сетевых структур, где интенсивность взаимных контактов может быть невелика и преобладают слабые и односторонние связи.

Другим подходом к определению социальной сети поддержки как формы социального механизма взаимопомощи в социуме служит концепция «моральной экономики» и «оружия слабых» Дж. Скотта (James Scott) [Скотт 1992], который на примерах крестьянских сообществ Юго-Восточной Азии показал, как общинные нормы взаимовыручки, которые являются моральной привычкой пользоваться для выживания ресурсами «крестьянского мира», и разнообразные формы коллективного латентного сопротивления и защиты от давления властей являются универсальной основой аграрного развития.

Особое место в концепциях изучения социальных сетей поддержки занимает «теплообменный» подход [Zakharov 2006]. В нём социальная сеть рассматривается как система «каналов», «труб», «тоннелей», по которым «текут» не только материальные ресурсы, но ещё передаётся «тепло» доверия, взаимопонимания, симпатии и проч. С помощью этого эмоционального «тепла» в сетях создаются особые «поля притяжения», «круги своих» и т. д. Можно видеть, как в исследованиях сетей метафора «передачи тепла» постепенно расширяется от сравнений с местной «отопительной» или «транспортной системой» в локальных сетях дружеских компаний до образа глобальной электронной «паутины» в безмасштабных социальных сетях Интернета.

Однако для институционализации социальной сетей неопределённое «тепло отношений» должно иметь определённую форму, закреплённую в стандартах, нормах, обычаях, традициях и ритуалах поведения участников сетевых взаимодействий. Важную роль в этом подходе сыграли антропологические исследования М. Мосса (Marcel Mauss), Дж. Кариера (James G. Carrier), Р. Эмерсона (Richard Emerson) по изучению символических обменов и даров как важных механизмов формирования и функционирования социальных сетей. Значение подарка в этих исследованиях для существования социальной сети очень велико, например, В. Ильин определяет подарок как «форму регулярных инвестиций в поддержание социальной сети» [Ильин 2007]. Подарок в реципрокных (взаимных) отношениях в сетевых связях несёт много функций и может выступать далеко не символической материальной помощью, что особенно проявляется в формах, подробно описанных К. Поланьи, А. Шиком, В. Ильиным, С. Барсуковой, А. Леденевой и др. (неэквивалентные обмены, традиционные «помочи», блат и проч.).

До середины XX в. в гуманитарных науках то, что сегодня называют социальными сетями поддержки, чаще всего описывалось такими терминами, как союз, объединение, «круги общения» или соединением формальных и неформальных отношений, деловых и эмоциональных контактов и т. п. В конце 1990-х годов, вместе с бурным развитием сетей Интернета (совпадение?), так же стремительно стало развиваться «сетевое» описание социальных систем в общественных науках. Коллективы, организации и все другие социальные институты попали в «сетевые» отношения и связи. Стало трудно понять, что конкретно исследователи имеют в виду под термином «сеть», когда рассуждают об общих тенденциях развития общества начала XXI в.: деловые отношения между бизнесменами и их фирмами, взаимодействие общественных организаций или помощь семей друг другу, которые могут иметь различную природу формирования и функционирования.

В конкретных социологических исследованиях эту проблему решают тем, что рабочие определения социальных сетей сопровождаются указаниями их принадлежности к определённой социальной группе или к определённому виду отношений: семейные, дружеские, партнёрские, деловые, клиентские и т. п. Сегодняшнее представление о сетях социальной поддержки связано с исследованиями роста сектора неформальной экономики в Европе и Латинской Америке и роли неформальных отношений в организациях в середине 1970-х годов. В этих исследованиях в основном изучались социальные сети семейной и дружеской поддержки. Например, исследователи экономики стран третьего мира указывали, что в стратегиях выживания семей огромную роль играют родственные и дружеские «сети», оказывающие членам семьи помощь в поисках работы и поддержку в случае чрезвычайных обстоятельств [Roberts 1994; Гладырев 2001].



В отечественной научной литературе социальные сети стали интенсивно изучаться в начале 1990-х годов. «Социальные сети поддержки» упоминаются в исследованиях экономического поведения бизнесменов, при изучении особенностей адаптации городских и сельских семей к условиям рыночной экономики. Неформальные деловые сети, например, определяются как *«устойчивые и относительно замкнутые совокупности связей между постоянными партнёрами»* [Радаев 1999], сочетающие в себе формальный контроль и неформальный обмен услугами. В исследованиях экономического поведения сельской семьи середины 1990-х годов также появляются описания сетей социальной поддержки, которые призваны компенсировать недостатки государственной социальной защиты населения и сгладить последствия экономического и политического кризиса [Шанин и др. 2002].

Представления о социальной сети поддержки как универсальном способе адаптации различных социальных групп к экстраординарным условиям существования продолжают воспроизводиться в научном сообществе и сегодня, оставаясь продуктивным исследовательским подходом к изучению данного феномена [Ионин 2007]. В основном «адаптивная» теория социальной сети поддержки отражает «нерегулярные» экономические связи и отношения, отсутствие прямой зависимости от рыночных товарно-денежных регуляторов взаимобменом с их «моралью» капиталистической выгоды. Основная функция таких сетей — обезопасить их участников от реальных или мнимых угроз беззащитности и брошенности государством на произвол частного интереса, носителями которого могут быть как «акулы капитализма», так и любые представители «нерыночных» социальных групп, включая криминальные структуры и даже, собственно, самих государственных чиновников.

Здесь понятие социальной сети поддержки наиболее близко смыкается с концептом «гражданское общество», понимаемым в качестве социальной сети неформальных связей и взаимоотношений населения, которое в своих жизненных практиках руководствуется не столько официальным законом и представлениями «о должном» обычного права или элементами криминальных «понятий», сколько их сочетанием в зависимости от конкретной ситуации и уровня решаемой задачи.

Такая концентрация на «сетях выживания» оставляет за бортом «сети развития», что в «естественных» категориях полевого исследования, основанных на личных высказываниях респондентов, кодируется как *«мы не выживаем, а просто живём»*. Здесь содержится прямое указание на то, что житейский «форс-мажор» составляет только часть «жизненного мира» респондентов, включённых в сеть социальной поддержки, и что существует целый корпус функций сети, которые разворачиваются в условиях, когда прямой угрозы для её выживания со стороны государства, бизнеса и тех, кто между ними, как бы нет. Например, когда участникам социальной сети поддержки нужно *«просто вместе отдохнуть»*, *«просто помочь быстрее и легче решить задачу»*, *«интереснее что-то делать вместе»*, *«чувствовать себя нужным, полезным, уважаемым»* и даже просто *«о ком-то заботиться»* и проч.

В данной статье автор будет пользоваться одним из рабочих представлений о сети социальной поддержки сельских и городских семей, которое использовалось в проекте «Неформальная экономика сельских и городских домохозяйств: реструктуризация сетей межсемейного обмена» (руководители Теодор Шанин и Вадим Радаев, 1999–2001 гг.). С междисциплинарной методикой исследования и их результатами можно познакомиться в коллективной монографии «Рефлексивное крестьяноведение: десятилетие исследований сельской России» (см.: [Шанин и др. 2002]).

Итак, под сетью социальной поддержки семьи мы будем понимать *особый род неформального социального института, спонтанно возникшего на основе устойчивых связей кровного родства и дружбы членов семей и их ближнего окружения, на взаимном интересе и личном выборе*. В центре этого представления стоит взгляд исследователя на социальную сеть поддержки как на совокупность различных систем устойчивых персонифицированных взаимоотношений и зависимостей элементов сети друг от

друга, в основании которых находится традиционный институт семьи и дружеской взаимовыручки, регулирующийся как официальными законами, так и нормами обычного права, а в некоторых случаях и «понятиями».

### Контакты и связи в социальной сети поддержки

В этом рабочем определении социальной сети поддержки хочется подчеркнуть, что привычная связка «взаимоотношения и связи», которая присутствует в большинстве представлений о социальных сетях, заменена «зависимостью». Этим подчёркивается специфическое для сетей поддержки понимание категории «связь» как ситуации, где два элемента в данной системе после установления контакта уже не могут действовать независимо друг от друга.

Вот как об этом говорит респондент из Саратовской области, отвечая на вопрос исследователя в глубинном интервью о своих связях с другими членами своей дружеской сети поддержки:

И.: «Вижу, Вы в тесном контакте с ним (речь идёт о близком знакомом), а как давно возникла эта связь между вами?»

Р.: *«Вот правильно сказал, связь. Нет, мы не просто в контакте. Что контакт? Контакт — это я познакомился и всё. Я его имею в виду, а он меня. Я знаю, что он есть, и он знает. Для контакта это достаточно. Есть контакт, нет контакта (смеется), это как в... (явно хотел, но передумал привести что-то в яркий пример. — Примеч. исследователя). Как выключатель — замкнуло и разомкнуло, и всё.»*

*Связь — другое. Ну, я уже не могу что-то делать, даже для себя, как будто его нет. Узнал что-то полезное или появился интересный вариант, не важно, для дела или просто так, я ему должен дать знать, ну, чтобы он тоже мог для себя..., потому что мы вместе..., как бы зависит он от меня, а я от него, потому что он что-то узнает, он думает обо мне, мне позвонит и мы вместе обсудим, встретимся. Ну, может, не совсем зависит. Нет, нет, зависит, потому что это поможет, лучше будет ему. А мне, ну, не знаю. Но так правильно, чтобы он знал, что я помню о нём. Я уверен буду, что, если что, то и он обо мне не забудет. Это важно. Это главное. Может, самое главное, почему мы дружим давно. Вот я сейчас это понял, когда с Вами говорил» (Мужчина, 37 лет, бывший школьный учитель труда. 2000 г.).*

Несмотря на очевидную трудность для респондента саморефлексии феномена дружеской связи, очевидно, что идея взаимной зависимости в данном случае главный аргумент для её рационального объяснения.

Однако были интервью, где мы сталкивались с другой позицией представления о сети именно как «системе контактов», которые не всегда подразумевают совместные действия её членов. Вероятно, это и есть первоначальная неинституционализированная форма социальной сети поддержки, где само по себе завязывание и поддержание контактов является самоцелью, не преследующей ни конкретной экономической выгоды, ни определённой социальной полезности. Социальный капитал массы контактов между участниками сети не отрефлексирован ими в понятиях рыночной эффективности сетевых коммуникаций, формирования благоприятного имиджа или саморекламы «для чего-то конкретного».

Видимо, процесс институционализации запускается с того момента, когда сетевые взаимосвязи мобилизованы для решения определённой, общей для участников социальной сети задачи. Возникает коали-

ция с «мягкой» координацией для согласования деятельности участников, распределение обязанностей, ролей и проч. Дальнейшее «затвердевание» структуры управления, согласно теории М. Грановеттера, приводит к необходимости заключения договоров (устных или письменных), а это уже признак партнёрства, от которого один шаг до ассоциации. Оказавшись в организационных «сетях» ассоциации, участники социальной сети оказываются связанными единой административной системой с её уставом, закреплёнными нормами и правилами, формальной структурой управления, и это уже внешне похоже на типовую формальную организацию.

### Методика исследования социальных сетей поддержки семьи

Традиционные подходы к исследованию социальных сетей поддержки включают как количественные, так и качественные методы. Данная статья основана на первичных данных, полученных методом глубинного интервью в социологических проектах по исследованию социальных сетей межсемейной поддержки в 1999–2000 гг. (рук. Т. Шанин и В. Радаев). В статье используется анализ 17 интервью с сельскими респондентами Саратовской области, которые проводились в течение года двумя исследователями — автором статьи и М. Морехановой, а также 12 интервью с сельскими и городскими респондентами, полученных в ходе социологического исследования «Социальные сети в России» (рук. А. Берелович) в Саратовской области и Москве [Архив исследования 2002.]

Следует отметить методическую специфику глубинных интервью, которые были проведены в проекте 1999–2000 гг. Суть этой специфики заключалась в том, что фокус интервью был направлен на бюджет семьи, где отмечались текущие доходы и расходы семьи в течение года, а интервью являлось «комментарием к бюджету», где выделялись вопросы о внешних связях семьи. Целиком же методический инструментарий проекта представлял собой триангуляцию количественных и качественных методов исследования: 1) штатное бюджетное исследование семьи, ориентированное на межсемейные связи; 2) глубинное интервью, где центральной частью были комментарии респондентов относительно своего сетевого бюджета; 3) «Карта семейной сети поддержки», которая представляла собой графический метод исследования сетевых взаимоотношений и связей.

Для изучения институционализации сети данная методика помогает выявить «незримые» нормы и правила неэквивалентных обменов в сетях социальной поддержки за счёт детализации экономической жизни семьи. Так, сетевой бюджет сельской семьи включал в себя ежедневную фиксацию (в рублях и часах) различных трансфертов продуктами, стройматериалами, топливом, кормами для подсобного хозяйства, деньгами (в дар и в долг), помощь трудом (услуги транспортом, помощь в ремонте, строительстве, уходе за детьми и проч.). Также вёлся учёт символических обменов подарками, траты на приём гостей, на информационные и посреднические услуги.

В ходе глубинного интервью исследователь просил прокомментировать эти обмены с точки зрения их значимости для респондента, их обязательности, справедливости, необходимости, соответствия обычаям и нормам поведения и т. п. Это давало возможность не пропустить такие обыденные акты поведения, как помощь трудом друг другу, которая не замечается до тех пор, пока норма, её регулирующая, не будет нарушена. Этот метод в определённом смысле похож на этнографический «гарфинкеллинг», когда обычному поведению придают необычный смысл с целью проявления «фоновых ожиданий». Например, когда спрашивают, почему вы должны «за спасибо» 12 часов в неделю нянчить ребёнка сестры или правильно ли не требовать возврата долга с брата в срок. Семейный бюджет, который лежит перед глазами исследователя и респондента, позволяет максимально «опредметить» абстрактный вопрос о «справедливости»: *«Это нормально, когда Ваш брат увёз в город продуктов на 2 тыс. руб.,*

*а привёз лекарств и конфет на 200 руб.?»*. В этом случае можно надеяться на проявление интерсубъективного смысла поведения респондента и социального института семейной сетевой солидарности, который производит эти смыслы и нормы.

Графическая «карта семейной сети поддержки» служит той же цели. В основе метода лежит социометрический подход Дж. Морено, и эта методика направлена на изучение причин сильных и слабых связей между членами сети, динамики их отношений, эмоциональных предпочтений, представлений о границах семейной сети и других характеристиках данной семьи как « сетевого узла». Респондент самостоятельно изображает свою социальную сеть и объясняет исследователю, что обозначает его рисунок, почему в центре сети находятся эти люди, а другие на её периферии, почему кто-то из родственников вообще не отмечен и т. п. Как правило, в центре рисунка находится ближний круг общения респондента, который соответствует его представлениям о границах его семьи и «радиусе доверия». Метод даёт возможность построения естественных типологий сетей межсемейных обменов в представлениях самих их участников. Интересно, что «естественные» рисунки отличает эгоцентричность и они отражают в основном связи респондента с другими членами сети, но их связи между собой обычно не отмечаются. Дальнейшая методическая триангуляция полученных данных всех трёх подходов позволила в нашем исследовании не только определить «плотность» сети по числу случаев обменов за год или «интенсивность» обменов (в стоимостном выражении) полученных и отданных ресурсов членами сети друг другу, но и выйти на некоторые нормы и правила, регулирующие эти обмены.

К сожалению, демонстрация возможностей этой методической триангуляции выходит за рамки задач данной статьи, где главная цель — показать механизмы институционализации социальной сети поддержки. Однако хочется ещё раз подчеркнуть, что ответы респондентов о взаимосвязях в сетях межсемейных обменов с привязкой к конкретным затратам времени, труда и денег значительно отличаются от штатных интервью большим числом парадоксальных ситуаций в поведении респондентов, которые они должны объяснить. Это в значительной степени облегчает поиск интерсубъективного смысла их поступков и рефлексии. Более подробно данный подход описан в монографиях «Рефлексивное крестьяноведение: десятилетие исследований сельской России» [Шанин и др. 2002] и «Неформальная экономика: экономико-социологический анализ» [Барсукова 2004].

### **Институционализация социальных сетей поддержки: строительство или выращивание**

Традиционно социологическая проблематизация исследовательского «поля» включает в себя поиск социальных норм поведения объекта, являющихся отражением существования социальных институтов. Представление о социальной сети как социальном институте также включает в себя изучение устойчивых норм и правил взаимодействия между объектами, которые исследователь включает в совокупность элементов, составляющих данную «сеть».

Сложность исследования института социальной сети заключается, на мой взгляд, во внутреннем противоречии процесса институционализации социальной сети. С одной стороны, мы видим, что основу сетей социальной поддержки составляют «неинституциональные» неформальные отношения, гибкость и многообразие организационных структур, децентрализация управления, избегание установления жёстких норм и правил, ограничений и т. п. Это представляется как системное сопротивление людей любой формализации, избегание определённости в форме организации сетевых структур.

С другой стороны, сложившиеся со временем связи и отношения в сетях поддержки стремятся найти форму, соответствующую их содержанию. Проблема состоит в сложности вычленения исследователем

процесса институционализации сетевых практик, если использовать подход П. Бергера (Peter Berger) и Т. Лукмана (Thomas Luckmann), которые видят институционализацию в любых социальных действиях, где, согласно их теории, осуществляются три принципа институционализации — *хабитуализация (опривычивание), типизации и легитимации*. Признаками института в этом случае выступают рутинные действия субъектов, которые их принимают как само собой разумеющиеся [Бергер, Лукман 1995].

То есть проблема заключается в том, как заметить действия и образ мыслей респондентов, которые они сами не замечают из-за их обыденности, рутинности и привычности?

Если исходить из анализа интервью с респондентами о происхождении их социальных сетей поддержки, то мы имеем дело со спонтанным процессом установления и постепенного укрепления дружеских связей и отношений. В наших интервью нет случаев, когда респондент прямо указывал на то, что он специально конструировал сеть поддержки, запланированно проводил селекцию «нужных людей» с конкретной целью их использования (дружить для «лечения, если вдруг понадобится медицинская помощь» или проведения совместного отдыха). Даже если по факту их контактов они в большинстве случаев встречались именно по этим поводам. В рассказе обязательно присутствует история личных отношений, где имеются представления об общих ценностях, интересах, нормах участия в делах друг друга, символические действия в виде поздравлений, подарков, хождений в гости и проч.

### **Когда отношения в социальных сетях «для всего»**

Даже если знакомство членов дружеской сети произошло на почве совместного участия в достижении определённой цели, то дальнейшие их связи могут выходить далеко за рамки профессиональной или иной формы деятельности и приобретают универсальный характер. Например, когда на прямолинейный (некорректный) вопрос интервьюера «для чего Вы поддерживаете отношения», после вполне понятного раздражения респондента на «дурацкий» вопрос, следует некоторое перечисление разных позиций и короткое резюме — «для всего».

Это особо деликатная сфера отношений. В интервью упоминаются определённые ритуалы по обращению за помощью к друзьям или родственникам. Например, приглашение в гости, в кафе и проч., где за угощением «между делом» излагается проблема. Большинству просьб членов сети друг к другу также предшествует символический обмен интересом к здоровью, близким людям, состоянием дел.

Важную роль для категории сетевых взаимоотношений «для всего» приобретают подарки. Со времён первых исследователей этой темы Марселя Мосса [Мосс 1996] и Бронислава Малиновского [Malinowski 1970] интерес к этому феномену вышел далеко за пределы традиционных общинных сообществ в постмодернистский мир офисов информационного общества, а сами подарки и отношения дарения стали индустрией по их производству и подарочным услугам [Carrier 1993].

С точки зрения изучения социальных сетей поддержки представляет интерес определение В. Ильина подарка как «формы регулярных инвестиций в поддержание социальной сети» [Ильин 2007].

Он выделяет две «сетевые» функции подарка: символическую, то есть «подарок как напоминание о том, что дарящий и получатель принадлежат к одной сети». Здесь подарок — выразитель отношений дарящего. В нашей культуре это закреплено в поговорке, что «дорог не подарок, а внимание». Вторая функция подарка — это материальная инвестиция, которую выполняют «полезные подарки» (начиная от денег и кончая предметами, одеждой, обувью, домашней техникой и т. п.), которые нужны получателю. Такой подарок по своей сути является материальной помощью в специфической форме.

Я бы к этим сетевым функциям подарка добавил «нормообразующую» для сети функцию, где подарки являются частью процесса институционализации связей и отношений в социальных сетях. Это проявляется в «традиционных» для сетевого сообщества подарках и в ритуалах их дарения, например, стихотворная форма самодельного поздравления друг другу с «индивидуальным подходом» как обязательный атрибут поздравления члена сети с событием. Это внутренние нормы того, что считать дорогим и дешёвым подарком и, наконец, появление «сетевых» подарков, то есть подарков, которые не могут принадлежать каждому члену сети в отдельности и которые невозможно разделить на части. Например, в качестве «подарка» дарится «место встречи» для членов сети, общее издание их работ, бесплатное обучение знаниям и умениям в виде семинара, который оплачивает один из членов сети, и т. п. Можно спорить относительно того, является ли подарком предоставление своего офиса под место встречи участников сети или это просто штатный акт объединения сетевых ресурсов, однако остаётся фактом, то что «даритель» и «получатели» воспринимают это именно как подарок. Например, на встрече групп самопомощи в 2006 г. в г. Энгельсе руководитель НКО на вопрос, почему он решил бесплатно предоставить свой офис для встречи групп самопомощи ВИЧ-инфицированных, ответил: *«Ну, я решил сделать им подарок по случаю 1 декабря. Я своим даже объяснять не буду, под свою ответственность»*. В то же время было аналогичное заявление, что *«мы не знали, где собраться, надо было помещение больше, чем обычно, а тут, прямо подарок»*.

### Сетевые обмены: иная рациональность

Проблема институционализации сетевых структур тесно связана с вопросом, что же делает пространство сетевых связей и отношений взаимовыручки и поддержки стабильным и продолжительным во времени? Что скрепляет непрочные нити неформальных связей и нерегламентированных отношений? Результаты наших исследований позволяют полагать, что основным компонентом этого «клея» являются психологические механизмы неэквивалентного обмена сетевыми ресурсами, сервисами, информацией, эмоциями и симпатиями.

Впервые с феноменом неэквивалентного обмена автор столкнулся в середине 1990-х годов, когда наблюдал, как городские родственники сельских жителей вывозят из села несопоставимые по цене с их «гостинцами для родни» мешки овощей, килограммы мяса и молочных продуктов («история о зелёных огурцах»). Тогда проблема неэквивалентных обменов требовала объяснительной модели, основанной на концепции нерыночной рациональности, идее максимизации социальной полезности в сельском социуме.

Мы обнаружили, что неэквивалентные обмены, ориентированные на социальную полезность для всех участников сети, предполагают долгосрочные отношения. В случайных и кратковременных связях, которые также неизбежно присутствуют в социальных сетях, преобладают отношения «ты мне — я тебе», где объекты обмена вполне сопоставимы. Говоря о сетевых обменах, надо отметить, что по материалам исследования «Социальные сети в России» (рук. А. Берелович) респонденты редко использовали понятие «оплата», чаще употреблялось понятие «отблагодарить», что подчёркивает неформальный характер обмена. *«Нештатная» услуга оплачивается либо деньгами по тарифу («иногда меньше, если вся сумма идёт ему в карман, иногда больше, если билетов в кассе нет и он делится с кем-то», либо взаимной услугой.* (Мужчина, 40 лет. Саратов, 2002 г. Речь идёт о безбилетном проезде на поезде). [Архив исследования... 2000–2002].

Причём, в большинстве интервью, если разговор вёлся о незнакомых или малознакомых людях, то высказывалось предпочтение выразить «благодарность» в деньгах. Другой веской причиной благодарить деньгами является экстремальность ситуации и её значимость:

*«...если это, например, здоровья касается, если это такой действительно критический случай, то надо отблагодарить и лучше, конечно, деньгами...»* (Женщина, 44 года. Москва, 2000 г.).

Но это не закон, а скорее пожелание, так как *«если у тебя есть, чем человеку конкретно помочь, то лучше, конечно, конкретную услугу оказать»* (там же).

Неэквивалентные обмены, как правило, имеют историю отношений, когда у субъектов «обмена» не только общее настоящее, но и общее прошлое. Например, учились в одном классе, жили в одном дворе, вместе отдыхали в санатории, играли в одной команде и проч. Тогда возникает поле так называемых нормальных отношений, под которыми подразумеваются дружеские симпатии, предполагающие «человеческие формы благодарности и признательности».

*«Я думаю, что если ты с человеком когда-то и где-то связывался (в садике, в пионерском лагере, в школе), то отношения поддерживаются автоматически. Ничего не надо объяснять и убеждать. Это как бы природная, естественная дружба»* (Студентка, 23 года. Саратов, 2000 г.).

### **«По благу» и «по знакомству»**

В понимании респондентов «нормальные отношения» предполагают возможность оказания значимой услуги «за спасибо». Например, в истории решения проблемы трудоустройства с помощью друга семьи респондент подчеркивает:

*«Я ему кроме того, что сказала: “Спасибо”, — и кроме наших дружеских, приятельских отношений, кроме этого ничего и не было, денег там, или отблагодарить чем-то. Именно с этим человеком, я считаю, у меня просто нормальные отношения... Потому что у нас всегда какое-то доверие, я его никогда не подводила, просто он знает, что я его никогда не подведу. А вы сами знаете, что свои люди везде нужны, даже на предприятиях»* (Женщина, 44 года. Москва, 2000 г.).

В последней фразе мы как раз можем увидеть одну из форм иной рациональности, а именно рациональности неэквивалентных обменов за «спасибо». Это поддержание и укрепление доверительных отношений со «своими людьми». Здесь пролегает весьма тонкая граница между оказанием услуги в сетях «по благу» и «по знакомству»: *«Блат — это когда надо что-то давать, деньги или просто выгоду иметь, а знакомство — можно просто по знакомству, по нормальному отношению»* (Женщина, 44 года. Москва, 2000 г.).

Социальная сеть поддержки может использовать «блат» в неэквивалентных обменах, но существовать без «нормальных отношений» она не может.

### **У богатых друзья — у бедных родственники**

Имущественное расслоение не обошло стороной социальные сети поддержки. Анализ интервью показал, что в семьях с «материальными» проблемами круг знакомых сузился, а родственные связи укрепились. В «обеспеченных» семьях процесс идёт в обратном направлении, связи с родственниками ограничиваются, а с друзьями «своего круга» и «полезными людьми» расширяются. Однако здесь необходимо сделать ряд уточнений. В основании этих перемен лежит селекция прежних связей по причинам не только экономическим, но и психологическим. Это не только рациональный расчёт, типа того, что материальная поддержка «бедных родственников» или «неприспособленных к жизни» старых друзей дело невыгодное. Интервью показывают, что традиция бескорыстной помощи близким и

друзьям никуда не исчезла. В редких случаях, когда «садятся на шею», «нагло используют помощь не по назначению» (пропивают, например, деньги, предназначенные на покупку одежды для детей и проч.), тогда отношения прерываются.

Но чаще звучит другой мотив. Это болезненное переживание разрыва прежних статусов и ролей. За советованием, что нет денег, чтобы «собрать праздничный стол» для своих друзей или купить подарок для старого знакомого, стоит представление, что «с обычным» подарком к ним не пойдешь, он уже птица другого полёта. «Это раньше мы с ним из одной тарелки щи хлебали».

Однако иррациональных высказываний о том, что прежние друзья завидуют, даже презирают *«будто я украл всё это, а не сам, своим умом и горбом заработал»*, что *«могут сглазить»*, что *«не хочу ставить их в неловкое положение, мол, у меня всё есть, а вы живете как...»*, не хочу формировать комплекс неполноценности, о том, что нет общих тем для разговора, кроме воспоминаний о прошлом, как правило, становится все меньше.

Много рассуждений на тему, что мало кто умеет по-настоящему быть благодарным. Обычно считают, что раз обеспечен, то обязан делиться и т. п. Но одновременно предполагается, что сами виноваты в том, что не могут себя обеспечить (ленивые, пьют, не хотят работать).

Интересным на этот счёт оказались рассуждения «состоятельной дамы» о том, почему она ночью выбрасывает поношенные вещи в мусоропровод, а не отдаёт их родным и знакомым. Аргументы были такие: 1) могут обидеться, что свои обноски дарю; 2) им не надо, могут все себе купить; 3) чтобы отдать вещь, её надо привести в порядок: починить, почистить и т. п.; 4) неудобно показывать, что она не хочет носить вполне «ещё пригодные» вещи.

Получается, что «бедные» вещи из «бедных» семей передаются таким же «бедным» семьям без комплексов и продолжают служить в социальных сетях. «Богатые вещи» из «богатых» семей выбрасываются из «сети» своих хозяев и попадают в обезличенный мир «секонд-хенда», бомжей и нищих.

### **«Сетевой коммуникатор»**

Если мы полагаем, что в социальных сетях нет центра, нет единого лидера, а есть совокупность групп со своими центрами и лидерами, тогда возникает вопрос: «Что или кто является координирующей силой в сети?» Кто инициирует движение ресурсов по каналам сети, кто создаёт возможности для взаимодействия между членами сети? Может быть, где-то внутри сети имеется организующая структура, регулирующая спонтанные обмены?

Участники сети постоянно подчёркивают особое значение своей независимости и свободы выбора в формах ответной благодарности в сетевых взаимообменах: *«Если он выполнил, например, для меня какую-то работу, потратил при этом своё личное время, то за это обязательно надо отблагодарить. Каким образом отблагодарить, я решаю индивидуально. Это зависит и от человека, которого благодарить, и от услуги, которую он для меня оказывает. Это могут быть и деньги, и какой-то подарок»* (Женщина, 47 лет. Саратов, 2000 г.).

Такие установки препятствуют появлению в социальной сети поддержки традиционного лидера с мобилизующими и контролирующими функциями и соответствующим авторитетом. Однако для функционирования сети необходимо, чтобы кто-то подсказал, к кому обратиться за помощью, выступил посредником, просителем, определил «размеры благодарности». И социальные сети выращивают та-



кого координатора. Внешне он ничем не напоминает традиционного лидера-ведущего, за которым идут ведомые.

Говорят, что лидера создают амбиции. Достаточно трудно понять амбиции человека, который часто звонит и спрашивает о твоих делах, заходит в гости просто так, практически никогда не говорит о себе и своих проблемах, а если просит помочь, то кому-то, а не себе, и может дать правильный совет. Он способен появиться вовремя, когда есть нужда в решении проблемы, делит её на задачи, которые распределяет между членами сети и следит за их решением:

И.: «А к Вам обращались как к посреднику, чтобы кому-то помочь?»

Р.: *«Было. Заканчивали мы вместе техникум, только с другой группы. У него сын в военное училище поступал, но не поступил. Год он промотался просто так. Когда я ездил в 1999 г. на встречу выпускников, то там встретился с зам. директора (учебного хозяйства при сельскохозяйственном техникуме. — Примеч. авт.), с которым вместе учился. А тот не ездил, все некогда было. Я говорю: «Поехали». Мы поехали, как раз уборочные работы шли, мы его нашли. Я говорю: “Сашка, помоги. Помнишь его с первой группы, у него пацан, так и так”. А он: “Я-то что, я учебное хозяйство”. А жена у него связана с этим, он её подозвал, объяснил ситуацию. Она говорит, что поможет, записала данные все. Сейчас учится пацан»* (Мужчина, 47 лет. с. Даниловка Саратовская обл., 2001 г.).

Интересно, что наличие такого координатора в сети редко осознаётся её членами. Чаще это замечается, когда такой «сетевик» покидает сеть. Тогда можно услышать высказывания о том, что *«сейчас нас некому собрать»*, *«когда он был с нами, мы были вместе, а сейчас сами по себе»*, можно было всегда обратиться за советом, он *«умел направить к нужным людям»* и проч.

### **Взаимность без обязательств**

Неэквивалентные обмены в социальных сетях довольно часто предполагают оказание услуг, помощи как бы безвозмездно («просто так»):

*«Бывали у меня случаи, холодильник, например, делать. У тёщи стоял 100 лет негодный, мотор полетел. Друг у меня был в Аткарске, он и говорит: “Ищи мотор, этот негодный. Я припаяю тебе его. Найдешь в селе, может быть, морозилку пробитую”. Я нашёл, проверил, работает. Позвонил ему, он приехал, поставил, работает. Он просто так: всё, всё, в расчёте... Я ему: “Сколько тебе – 100, 200”. Он: “Не надо...”»* (Мужчина, 47 лет. с. Даниловка Саратовская обл., 1999 г.).

В этом примере можно заметить, что на самом деле тоже произошёл обмен тем, что для его участников дороже денег. Это приятные эмоции от возможности оказаться полезным другу. Возможность общения, проявления причастности к кругу друзей, взаимной симпатии:

*«Если простые просьбы типа ремонта машины, квартиры, то лучше обратиться к друзьям. Ведь если мне будут помогать друзья, то это будет и дополнительное общение, и дело будет идти быстрее. Затем сели, пиво попили»* (Мужчина, 45 лет. Саратов, 2000 г.).

Однако там, где требуется квалифицированная помощь, предпочтительнее денежная форма вознаграждения:

*«Услуги, которые я сам не могу выполнить, например, настроить телевизор нового поколения. 100 % — ремонт телевизора или его настройка — для меня эта плата обязательна. Компьютерная техника — там тоже надо платить, поскольку ни я, ни мои друзья в этом уже не разбираются. Здесь уже нужен квалифицированный труд, а за квалифицированный труд надо платить. За качественную работу надо платить, чтобы у человека был стимул, а не стол накрывать» (там же).*

В этих примерах можно увидеть, как респонденты сами отделяют моральные (психологические) ресурсы от сугубо материальных, где легче найти подходящий эквивалент при обмене. Можно выделить три формы обмена психологическими ресурсами в сетях социальной поддержки:

1. Профилактика форс-мажорных обстоятельств: это совет, информация, увещевание, вмешательство в ситуацию (угроза потери работы, проблемы со здоровьем, семейные проблемы).
2. Реабилитация последствий травм, например, потеря работы, болезнь, развод и проч.
3. Мобилизация ресурсов сети для решения проблемы путём разделения её на задачи и распределения этих задач по агентам сети. Например, помощь родственников и друзей при строительстве дачи. Кто-то из членов сети помогает достать строительный материал, кто-то обеспечивает транспортом, кто-то помогает рабочей силой, кто-то просто одалживает деньги на стройку или даёт полезную информацию, где дешевле строительные услуги, и т. п.

## **Вместо выводов**

Изучение механизмов институционализации социальных сетей поддержки особенно актуально в условиях экономического кризиса, где стратегии социального поведения населения располагаются между полюсов выживания «в одиночку» или консолидации членов различных социальных слоёв и групп. Представление о продуктивном поведении населения в условиях кризиса часто связывают с эффективным использованием ресурсов социальных сетей поддержки, которые якобы способствуют более успешной адаптации семей в экстремальных обстоятельствах.

Однако мы видим, что социальные сети поддержки в зависимости от уровня их институционализации и наличия ресурсов могут не выполнять эту консолидирующую функцию или даже выступать деструктивным элементом в обществе, устанавливая жёсткие границы между «своими и чужими», блокируя или игнорируя «невыгодные» с их точки зрения мероприятия по преодолению кризиса со стороны государственных структур и бизнеса. Одной из причин развития общества по такому сценарию является, по определению Ю. А. Левады, «институциональный дефицит», то есть отставание институционализации социальных отношений, которые должны обеспечивать становление гражданского общества и новых форм хозяйствования, а также препятствовать процессу воспроизводства деструктивных социальных практик и норм поведения, возникших в переходный период.

Изучение этих отношений на микроуровне социальных сетей поддержки, разработка понятийного аппарата и методологического инструментария для исследования этого феномена представляется важной теоретической и научно-прикладной задачей.

## Литература

- Архив исследования «Социальные сети в России». 2000–2002 гг. Рук. А. Берелович. Интервьюеры: В. Виноградский, О. Виноградская, М. Мореханова, А. Никулин, Л. Прокофьева, И. Штейнберг и др.
- Бергер П., Лукман Т. 1995. *Социальное конструирование реальности*. М.: Медиум.
- Барсукова С. Ю. 2004. *Неформальная экономика: экономико-социологический анализ*. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ; 329–374.
- Гладырев Б. С. 2001. Дневниковый метод в изучении социальных сетей. *Социология: методология, методы и математические модели*. 14: 53–57.
- Ильин В. 2007. *Подарок как социальный феномен*. <http://www.acapod.ru/2067.html#1#1>
- Ионин Л. Г. 2007. *Социология в обществе знаний: от эпохи модерна к информационному обществу*. М.: Изд. дом. ГУ ВШЭ.
- Коулман Дж. 2001. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 3: 122–139.
- Мосс М. 1996. *Общества, обмен, личность: Труды по социальной антропологии*. М.: Наука; Главная редакция восточной литературы.
- Радаев В. В. 1999. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики. В сб.: Шанин Т. (ред.) *Неформальная экономика. Россия и мир*. М.: Логос; 35–60.
- Description — Innovations and Networks. 2005. На сайте «Innovations and Networks» (рус.) ГУ «Высшая школа экономики». <http://new.hse.ru/sites/liaer2/networks/default.aspx>
- Скотт Дж. 1992. Моральная экономика крестьянства как этика выживания. В сб.: Шанин Т. (сост.). Гордон А. В. (ред.). *Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в социальном мире*. Пер. с англ. М.: Издательская группа «Прогресс» — «Прогресс-Академия»: 202–210.
- Шанин Т., Никулин А., Данилов В. (ред.). 2002. *Рефлексивное крестьяноведение: десятилетие исследований сельской России*. М.: РОССПЭН.
- Carrier J. 1993. The Rituals of Christmas Giving. In: Miller D. (ed.). *Unwrapping Christmas*. Oxford: Clarendon Press: 55–74.
- Granovetter M. 1973. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*. 78. (6): 1360–1380.
- Malinowski B. 1970. The Primitive Economics of the Trobriand Islanders. In: Hardy Th. G., Wallace B. J. (eds.). *Culture of the Pacific*. London: Collier-Macmillan Limited; New York: The Free Press; 51–62.
- Roberts B. 1994. Informal Economy and Family Strategies. *International Journal of Urban and Regional Research*. 18: 6–23.
- Zakharov P. 2006. Diffusion approach for community discovering within the complex networks: LiveJournal study. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*. 378 (2): 550–560. <http://dx.doi.org/10.1016/j.physa.2006.11.086>

## ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

С. Коос

# Объясняя этическое потребительское поведение в Европе (эмпирические данные по 19 странам)



**КООС Себастиан** (Koos, Sebastian) — ассистент кафедры макросоциологии Университета Мангейма (Мангейм, Германия).

Email: [skoos@sowi.uni-mannheim.de](mailto:skoos@sowi.uni-mannheim.de)

*Источник:* Koos S. 2008. Explaining Ethical Consumption Behaviour in Europe: Empirical Evidence from 19 European Countries. Paper presented at The Interim Conference of the Research Network of Economic Sociology of the European Sociological Association, Krakow, Poland, 2–4 July 2008.

Публикуется с разрешения автора.

Пер. с англ. Головляничиной Е. Б.  
Науч. ред. Радаева В. В.

*Данное исследование посвящено феномену этического потребления. Под этическим потреблением понимается покупка или отказ от покупки товара по этическим, политическим либо экологическим соображениям. Указанный тип потребления рассматривается с точки зрения моральной экономики. Работа опирается на данные Европейского социального исследования (ЕСИ) (European Social Survey) за 2002–2003 гг. В анализ включены данные по 19 странам Европы. Результаты исследования показывают, что индивидуальные различия в характере этического потребления (или бойкотирования товаров) во многом объясняются различиями в уровне образования и установках относительно охраны окружающей среды. Межстрановые различия в значительной степени зависят от уровня благосостояния страны.*

**Ключевые слова:** потребление; ценности; класс; сравнительный анализ европейских стран.

### Введение

Соотношение между рынком/экономикой и моралью становилось предметом исследований общественных наук уже во времена Адама Смита. Несмотря на бурные споры о благотворности или, напротив, разрушительности рыночной экономики для морального порядка [Hirschman 1982], экономическая социология предлагает не слишком ясное объяснение связи между развитием рыночной экономики и моральным порядком [Fourcade, Nealy 2007], исходя из предпосылки об укоренённости хозяйственного действия и рынков в специфических социальных контекстах и структурах. Таким образом, взаимосвязь морали и рынка так и не вошла в число центральных проблем новой экономической социологии. Однако хозяйственная система всегда выступала объектом озабоченности и даже возмущения со стороны общественности и мишенью для политических действий [Friedman 1999; Thompson 1971; Vogel 2004]. Недавно некоторые авторы даже заявили о «морализации рынков» [Stehr, Henning, Weiler 2006], имея в виду, что производители и потребители — основные участники рынка — уделяют всё больше внимания иным факторам, помимо получения выгоды. Действительно, за последние 10 лет в Европе существенно выросли продажи честно произведённых товаров (fair produced products) и органических продуктов [Krier 2005; Willer,

Yussefi 2007]<sup>1</sup>. Трудно не заметить появления множества способов маркировки двух этих типов товаров, их многообразия и распространённости. Также за последние 20 лет участились случаи бойкотирования определённых товаров [Stolle, Hooghe, Micheletti 2005].

В данной работе мы обращаемся к феномену этического потребления — теме, которой в последнее время преимущественно занимаются политологи [Lamla 2006; Micheletti 2003; Micheletti, Follesdal, Stolle 2004b] и специалисты по бизнес-этике [Koslowski, Priddat 2006]. Мы также обратимся к эмпирическому исследованию факторов распространения этического потребления в Европе. Этическое потребление понимается как покупка или отказ от покупки товара по этическим, политическим либо экологическим соображениям. В экономической социологии, использующей социологический подход для анализа хозяйственных явлений, больше внимания уделяется производству, тогда как потребление остаётся второстепенной темой или вообще не рассматривается [Zelizer 2005; Zukin, Maguire 2004]. Можно констатировать, что в социологии потребления отсутствует традиция систематического изучения этического потребления.

На протяжении XX в. потребитель приобрёл огромную власть. Массовое производство создало предпосылки для массового потребления и вызвало сдвиг в сторону рынков покупателя (buyer markets). Специалисты по социологии потребления, как правило, представляют потребление в негативном свете, указывая на его избыточность и демонстративный характер, ссылаясь при этом на Т. Веблена [Веблен 1984]. Напротив, в нашем подходе этическое потребление выступает как составная часть современной жизни. Этическое потребление предполагает особый способ приобретения и расходования ресурсов, при котором особое внимание уделяется обеспечению устойчивого развития и соблюдению прав человека.

Мы рассматриваем данный тип потребления в рамках теоретического направления моральной экономики. В следующем разделе представлен краткий обзор литературы и развивается концепция моральной экономики потребления. Далее предложен ряд гипотез о причинах появления индивидуальных и межстрановых различий в стратегиях этического потребления, описана методика исследования и приведены результаты проверки гипотез на кросс-секционных данных по 19 странам Европы с использованием многомерных методов анализа. Как оказалось, индивидуальные различия в характере этического потребления (или бойкотирования товаров) во многом объясняются различиями в уровне образования и установках относительно охраны окружающей среды. Межстрановые различия в значительной степени зависят от уровня благосостояния страны. Затем следует раздел, посвящённый обсуждению результатов, и основные выводы.

## Теоретические основания

Классический подход к объяснению потребления разработан в экономической теории рационального выбора. Стандартные предпосылки экономического анализа не позволяют объяснить, почему, принимая решение о покупке, потребитель учитывает этические соображения [Hedtke 2001: 34; Schoenheit 2007: 217]. Сначала мы кратко перечислим основные предпосылки в рамках теории рационального выбора, после чего предложим альтернативный подход в терминах моральных ценностей. Затем представим гипотезы, проверке которых посвящена эмпирическая часть работы.

---

<sup>1</sup> Честно произведённые товары предполагают производство, в котором соблюдаются экологические требования, не применяется детский труд и т. п. Органические продукты — товары, при производстве которых не применяются искусственные ингредиенты и соблюдаются требования экологически чистой пищи. — *Примеч. науч. ред.*

### ***Рациональность и моральная экономика потребления***

В своём узком варианте теория рационального выбора прежде всего исходит из допущений о том, что субъект обладает полной информацией и может совершать выбор между альтернативами в условиях объективных материальных ограничений с целью максимизации полезности в рамках заданных эгоистических, ориентированных на реализацию собственных интересов предпочтений [Opp 1999: 174]. Подобное представление о действии недостаточно для того, чтобы объяснить покупку продуктов, которые существенно дороже, но не обязательно более качественные, чем обычные продукты — а именно такова ситуация с «честно произведёнными» товарами и органическими продуктами. Нам нужна исследовательская установка, учитывающая роль моральных ценностей. Поэтому мы обратились к подходу с позиций моральной экономики.

Понятие моральной экономики впервые ввёл Э. П. Томпсон [Thompson 1971] в своём классическом исследовании жизни английских крестьян. С помощью данного понятия Томпсон объяснил возникновение голодных бунтов, причина которых заключалась не просто в нехватке продовольствия, а в нарушении нормы «справедливой цены». Недавно к этому понятию обратились политико-экономы, разработавшие политическую экономию культуры (cultural political economy) [Arnold 2001; Booth 1994; Sayer 2000]. Моральная экономика изучает, «каким образом моральные установки и нормы воздействуют и структурируют все виды хозяйственной деятельности и как, в свою очередь, хозяйственные нужды могут сглаживать, преодолевать или закреплять эти нормы» [Sayer 2006: 78]. Моральная экономика может выступать и как способ исследования, и как объект изучения. В данном случае мы рассматриваем её как объект изучения: моральную экономику потребления. Понятие моральной экономики по-прежнему остаётся весьма размытым: с одной стороны, в него входят такие конкретные нормы и ценности, как справедливость, ответственность и равенство, с другой — термин распространяется и на общие «концепции блага» [Sayer 2000: 79]. В своей расширительной трактовке понятие моральной экономики включает также заботу об окружающей среде. В данной работе термины «мораль» и «этика» используются как синонимы, обозначающие «нормы, ценности и установки относительно действий, затрагивающих интересы других людей, и основанные на определённых представлениях о благе» [Sayer 2006: 79]. Понятие моральной экономики указывает на существование коллективно разделяемых представлений о «правильной организации хозяйства» (good economy). Эти представления воплощаются в хозяйственной деятельности, определяя её смысловую нагрузку. Это не означает, что хозяйственное действие не является рациональным: просто предполагается существование нескольких типов рациональности, которые необходимо принимать во внимание. «В это понятие можно вкладывать самый различный смысл... Более того, и в рамках каждой подобной области «рационализация» может быть проведена с самых различных позиций при различной целенаправленности» [Вебер 1990: 55]. Одним из таких направлений, которое зачастую упускают из виду, является ориентация на «общее благо».

### ***Гипотезы***

Далее мы сначала предложим гипотезы для макроуровня, а затем обсудим предположения на микроуровне. Как отмечают Й. Андерсен и М. Тобиасен применительно к политическому потреблению, «самые важные вопросы — это вопросы макроуровня» [Andersen, Tobiasen 2004: 205]. Это верно и для нашего понятия этического потребления. В отличие от многих других исследований политического потребления [Andersen, Tobiasen 2004; Shaw 2005; Stolle, Micheletti 2005; Worcester, Dawkins 2005] мы

располагаем кросс-секционными данными, что позволяет проверять гипотезы макроуровня<sup>2</sup>. Рассматривая работы, посвящённые морали, рынкам и политическому потреблению, можно выделить четыре объяснения происходящего на макроуровне. Это воздействие уровня благосостояния страны, способность к использованию знания (knowledgeability), глобализация и доступность этических продуктов [Lamla 2006; Micheletti, Follesdal, Stolle 2004b; Stehr 2007; Stehr, Henning, Weiler 2006].

*Уровень благосостояния* обществ может рассматриваться как одна из основных причин этического потребления. Благосостояние общества отражает объём ресурсов, доступный его членам. Если общество бедно, то выбор между различными способами потребления оказывается невозможным. Поэтому с ростом благосостояния структура общества изменяется, и появляются возможности для этического потребления. В обществах, где господствует нужда, на рынке едва ли найдётся место этике. В рамках моральной экономики будут рассматриваться иные формы обмена [Booth 1994; Polanyi 1992 (1957)].

Идея *глобализации* принадлежит У. Беку [Бек 2000] и используется большинством авторов, изучающих политическое потребление. Предполагается, что процесс глобализации хозяйства создаёт ситуацию «глобальной неуправляемости» (global ungovernability) [Micheletti, Follesdal, Stolle 2004a: xii]. Появление и усиление транснациональных корпораций в последние два-три десятилетия ослабило политические возможности национальных государств. Поэтому с усилением глобализации люди ожидают ослабления власти правительств и, следовательно, традиционные формы участия в политическом процессе становятся менее значимыми. Жители высокоглобализованных стран более склонны к этическому потреблению, чем жители менее глобализованных стран. «Как только глобализация сокращает возможности для традиционного политического действия в рамках государства и организованного труда, появляются новые возможности — в реализации потребительской власти» [Scammell 2000: 352].

Третий фактор, тесно связанный с глобализацией, — это «*способность к использованию знания*». Данный термин предложил Н. Стехр, указавший на ключевую роль знания в обществах начала XXI в. [Stehr 2007]. Он определяет «*способность к использованию знания*» как «способность к социальному действию» и как «способность приводить нечто в движение» [Stehr 2007: 248]. Данное определение допускает различные трактовки. Уточнение вносит комментарий о том, что «знание играет активную роль только в тех социальных действиях, которые не подвержены стереотипным схемам и внешнему контролю, ... и там, где существует свобода для принятия решений» [Stehr 2007: 250 f]. Таким образом, этическое потребление можно рассматривать как вид действия, для которого необходимы определённого рода знания и известная степень свободы, позволяющая действовать в соответствии с этим знанием. Это означает, что стать этически ориентированным потребителем можно лишь узнав сначала о существовании такого вида потребления. Кроме того, необходимо понимать принципы функционирования экономики и её негативные последствия.

Наконец, четвёртый фактор лежит на *стороне предложения*. Чтобы этическое потребление стало возможным, должны появиться продукты с особыми качествами. Поэтому важно, какое количество магазинов предлагает этические продукты; следовательно, межстрановые различия в предложении подобных продуктов могут во многом объяснять различия в распространённости этического потребления. Впрочем, это не объясняет такого явления, как бойкотирование товаров по этическим соображениям. Все эти причины различий на макроуровне могут воздействовать на факторы, способствующие распространению этического потребления на микроуровне. Поэтому мы рассмотрим, каким образом макроэффекты создают структуру возможностей для проявления эффектов микроуровня.

---

<sup>2</sup> Исключением являются работы [Stolle, Hooghe et al. 2005], где анализируются данные по трём странам, и препринт [Ferrer, Fraile 2006], где использованы те же данные, что и в данной статье (Европейское социальное исследование 2002–2003 гг.), но не рассмотрены макропеременные.

Обращаясь к объяснениям микроуровня, мы сначала приводим гипотезы, касающиеся роли стандартных социально-экономических параметров, а затем переходим к гипотезам, касающимся роли личных ценностей. Рассмотрев политический аспект этического потребления, мы предлагаем гипотезы о его религиозном аспекте. Согласно теории рационального выбора, этическое потребление, связанное с повышенными расходами, должно возникать только при наличии высоких доходов. Если использовать принадлежность к *классу* как косвенный индикатор уровня дохода, мы должны обнаружить, что люди с более высоким статусом в классовой структуре общества будут с большей вероятностью покупать этические продукты, чем люди с более низким классовым статусом. Поскольку бойкотирование товаров не предполагает более высоких расходов, то мы не ожидаем обнаружить его связь с классовой позицией. *Уровень образования* и, следовательно, объём знаний предположительно имеют решающее значение в принятии решения о бойкотировании товаров или покупке этического продукта. Лица с более высоким уровнем образования лучше осведомлены и с большей вероятностью могут осознать сложную взаимосвязь экономических процессов и их последствий. *Возраст* неоднозначно влияет на вероятность этического потребления. Мы предполагаем, что вероятность этического потребления в определённой степени сначала увеличивается с возрастом, поскольку в распоряжении индивида оказывается больше ресурсов, а затем начинает снижаться, поскольку люди старших возрастов могут не знать о возможностях такого потребления. Таким образом, в данном случае мы ожидаем обнаружить обратную U-образную зависимость. Как правило, в работах о политическом потреблении [Micheletti 2004] предполагается, что *женщины* более склонны к данному типу участия в политическом процессе, поскольку для них доступ к иным способам действия исторически более ограничен [Micheletti 2004]. Впрочем, как отмечают Ш. Зукин и Д. Магуайер, гендерные различия всегда были характерны и для потребления в целом [Zukin, Maguire 2004]. Поэтому даже в условиях расширения числа доступных образцов жизни мы предполагаем, что женщины с большей вероятностью будут участвовать в этическом потреблении. Ещё один аспект этического потребления, о котором выше говорилось применительно к макроуровню, — доступность этических продуктов. Поскольку бо́льшая часть магазинов, предлагающих «честно произведённые» товары, и супермаркетов, торгующих органическими продуктами, расположены в крупных городах, мы использовали в качестве контрольной переменной *проживание в городе или в сельской местности*, предполагая, что горожане более склонны к этическому потреблению, но не обязательно более предрасположены к бойкотированию товаров.

Теперь мы переходим к понятию личных ценностей, или предпочтений. Мы полагаем, что объяснения в рамках теории рационального выбора недостаточны для понимания феномена этического потребления. Личные ценности, ориентированные на других или на «общее благо», являются сильными стимулами к бойкотированию или этическому потреблению. Поэтому мы предполагаем, что люди, более приверженные идеям *солидарности и заботы о природе*, будут более склонны и к этическому потреблению. Люди с выраженными материалистическими предпочтениями скорее всего не будут участвовать в таком потреблении. Ещё одним предиктором является объём обобщённого доверия (*generalized trust*) — один из аспектов социального капитала. Люди, в целом доверяющие другим, с большей вероятностью станут этическими потребителями, поскольку они также верят в то, что другие люди будут действовать в соответствии с этическими нормами. Таким образом, степень обобщённого доверия может рассматриваться как измеритель *реципрокности*.

Далее, опираясь на исследования политического потребления [Micheletti 2003; Stolle, Hooghe 2004], мы предлагаем гипотезы, позволяющие учесть политический аспект этического потребления. Эти предположения опираются на понятия субполитики и общества риска, введённые У. Бекком [Бек 2000; 2001; Beck 1997]. Если рассматривать этическое потребление как политическое действие, то следует ожидать, что интересующиеся политикой респонденты будут более склонны к такому потреблению, чем люди с меньшим интересом к политике [Andersen, Tobiasen 2004]. Другое предположение заключается в том, что политические потребители — это «граждане, разочаровавшиеся в дееспособности институтов го-



сударства» [Stolle, Hooghe, Micheletti 2005: 253]. Поэтому граждане, не доверяющие национальным политическим институтам, с большей вероятностью примут участие в политическом потреблении. Эта гипотеза эмпирически подтверждена в работе Д. Штолля и его коллег [Stolle, Hooghe et al. 2005], которые, используя данные обследования по вопросам политического потребления, проведённого в трёх странах совместно с другим представителями социальных наук, обнаружили значимую негативную корреляцию между политическим потреблением и доверием к институтам (institutional trust). В то же время Й. Андерсен и М. Тобиасен на основе данных по Дании выявили положительную корреляцию между доверием к институтам и политическим конsumerизмом [Andersen, Tobiasen 2004: 241]. Наконец, это предположение может быть применимо и по отношению к политикам: если респондент считает политиков коррумпированными или действующими только в собственных эгоистических интересах, то он будет рассматривать политическое потребление как альтернативу участию в выборах.

В заключение отметим необходимость принимать во внимание религиозный аспект этического потребления. Некоторые торговые организации в сфере «честной торговли», такие, как GEPА (крупнейшая компания в данной отрасли в Европе) и Max Havelaar, имеют происхождение, связанное с христианскими организациями. Например, крупнейшими акционерами GEPА являются римско-католические и протестантские религиозные организации<sup>3</sup>. Поэтому мы предполагаем, что люди, посещающие церковь, чаще контактируют с этими организациями и, следовательно, больше знают о них и обладают большим доступом к продвигаемой ими продукции. Мы предполагаем, что религиозные люди, особенно те, кто посещают церковь, с большей вероятностью будут покупать этические товары, однако не будут более прочими склонны к бойкотированию товаров.

В следующих разделах описываются источники данных и методы их анализа, а также приводятся результаты проверки представленных гипотез.

## Анализ данных

### *Данные, переменные и методы*

В работе использованы данные Европейского социального исследования (ЕСИ) (European Social Survey) за 2002–2003 гг. [Jowell, Central Coordination Team 2003]. Европейское социальное исследование — это международный исследовательский проект, в рамках которого проводятся опросы каждые два года<sup>4</sup>. В 2002 г. обследование прошло в 21 стране Европы, а также в Израиле<sup>5</sup>. Анкета ЕСИ включает фиксированную основную часть, а также разнообразные дополнительные модули, сменяемые от обследования к обследованию. Данные 2002–2003 гг. предоставляют достаточно возможностей для операционализации интересующих нас понятий. Хотя, к сожалению, один из показателей, измеряющих зависимую переменную, с тех пор так и не был повторно включён в обследование.

Для операционализации этического потребления использованы две дихотомические переменные, связанные с покупкой и бойкотированием соответствующих продуктов. Респондентам предлагалось указать, приходилось ли им за последние 12 месяцев «целенаправленно покупать определённые продукты,

<sup>3</sup> Подробнее см. [www.gepa.de](http://www.gepa.de)

<sup>4</sup> В 2006 г. к проекту присоединилась Россия. Подробнее см. <http://www.ess-ru.ru> — *Примеч. перев.*

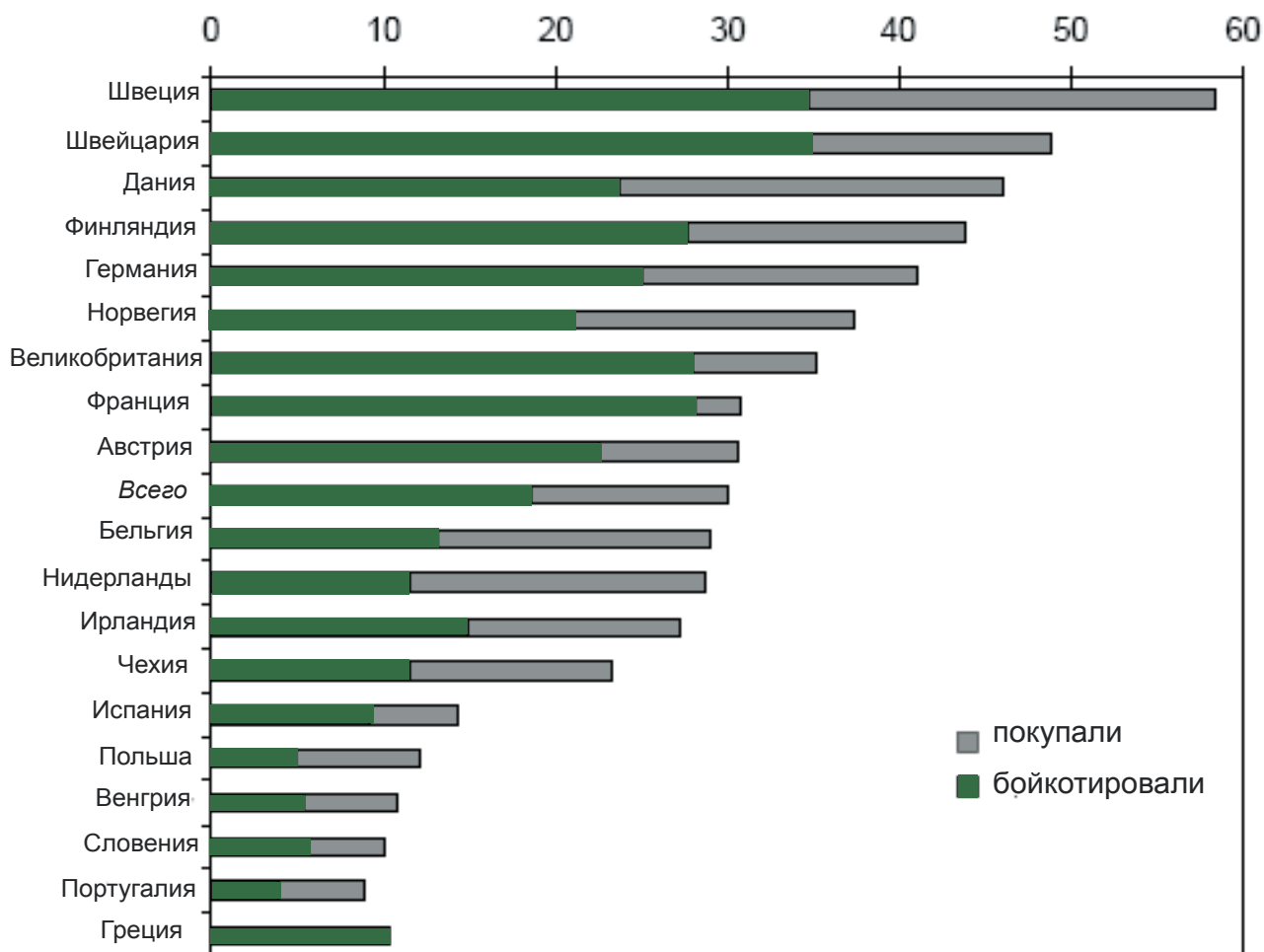
<sup>5</sup> Данные обследования и подробную документацию можно получить на сайте Норвежского архива данных по социальным наукам: <http://ess.nsd.uib.no>

исходя из политических, этических или экологических соображений» либо «бойкотировать определённые продукты» [European Social Survey 2003: 10]. На наш взгляд, это весьма удачный способ измерения участия в этическом потреблении. Оба показателя часто используются в работах, посвящённых политическому потреблению [Andersen, Tobiasen 2004; Stolle, Hooghe, Micheletti 2005]. Способы операционализации независимых микропараметров приведены в табл. 1 Приложения. Объясняющие переменные макроуровня взяты из различных источников. В качестве меры благосостояния мы используем уровень ВВП на душу населения, пересчитанный с учётом паритета покупательной способности в долларовом эквиваленте и дефлированный к 2000 г. Используются данные о ВВП за 2002 г., предоставленные Всемирным банком [Worldbank 2008]. Из того же источника взяты и данные, позволяющие оценить близость к «обществу знания» (knowledge society). Мы измеряли способность использовать знание как численность пользователей Интернета на 100 жителей. В качестве меры глобализации хозяйства использован показатель открытости экономики. Он широко применяется для оценки глобализованности [Barro 2008; Brady, Beckfield, Zhao 2007; Harrison 1996; OECD 2005]. Открытость экономики для мирового рынка измеряется как отношение суммы экспорта и импорта к реальному ВВП. Данный показатель рассчитан нами на основе данных Евростата [Eurostat 2008]. Последняя независимая макропеременная оценивает доступность этических продуктов. В качестве меры такой доступности мы использовали численность магазинов, торгующих честно произведёнными товарами, на 100 тыс. жителей. Данные предоставлены Европейской ассоциацией честной торговли (The European Fair Trade Association) [Krier 2001] и стандартизованы автором. К сожалению, отсутствует информация по Польше, Венгрии и Словении. Все переменные центрированы (вычтено общее среднее), чтобы упростить интерпретацию результатов и учёт эффектов взаимодействия [Kohler, Kreuter 2001: 223 f.].

Анализ данных проведён с помощью оценки моделей логистической регрессии со случайными эффектами и константой. Многомерные модели часто применяются в кросс-культурных исследованиях при анализе стратифицированных гнездовых выборок по странам [van de Vijver, Van Hemert, Poortinga 2008]. В этих моделях учитывается, что два случайным образом отобранных индивида из одной и той же страны будут обладать бóльшим сходством, чем два индивида из разных стран. Можно было бы воспользоваться другим методом — оценить стандартную регрессионную модель с фиксированными эффектами для каждой страны по критерию максимального правдоподобия. Однако «проведение стандартных статистических тестов требует соблюдения предпосылки о независимости наблюдений» [Нох 2002: 5], а это допущение очевидно нарушается при работе с кросс-секционными данными по индивидам, что ведёт к «статистической недостоверности результатов» [Нох 2002: 5]. Поэтому для подобного рода кластеризованных данных более подходят модели со случайным свободным членом и многомерные модели. Оценка качества модели производится на основе отношения правдоподобия. Одним из достоинств иерархического моделирования является возможность учитывать межуровневые взаимодействия. Иными словами, мы можем оценить, как изменения макропараметров влияют на эффекты переменных микроуровня.

### *Обсуждение результатов*

Начнём с межстрановых различий в распространённости этического потребления (см. рис. 1). Частота обоих типов этического потребительского поведения существенно различается в рассмотренных странах: доля респондентов, покулавших такие продукты на протяжении последних 12 месяцев, варьирует от 8 % в Греции до 58 % в Швеции. Бойкотирование практиковали в Португалии только 3 % респондентов, тогда как в Швеции и Швейцарии — 35 % респондентов. В целом покупка продуктов по этическим, политическим и экологическим соображениям представляется более характерной для скандинавских стран и Швейцарии, тогда как в странах Южной и Центральной Европы лишь немногие заявляли о совершении подобных покупок.



Источник: European Social Survey, 2002–2003 гг., расчёты автора.

**Рис. 1. Средняя численность респондентов, покупавших или бойкотировавших продукты на протяжении последних 12 месяцев (% заявивших о факте покупки или бойкотирования)**

Сходная ситуация наблюдается и применительно к бойкотированию товаров. В целом бойкотирование встречается реже, чем покупки по этическим соображениям (за исключением Греции, где только 8 % респондентов совершают такие покупки, а доля заявивших о бойкотировании достигает 10 %). Франция и Великобритания занимают соответственно третье и четвертое места по распространённости бойкотирования товаров (всего по 28 %). Итак, мы выявили ряд межстрановых различий по каждой из наших зависимых переменных. Далее обратимся к объяснению индивидуальных различий и затем вернемся к объяснению показанных выше межстрановых различий, используя многоуровневую модель логистической регрессии.

Начнем с оценки коэффициента условной внутриклассовой корреляции (данный индикатор показывает, насколько кластеризованы данные) по каждой из наших зависимых переменных [Rabe-Hesketh, Skrondal 2008: 256]. Коэффициент условной внутриклассовой корреляции, измеряющий разброс значений на макроуровне, для совершения этических покупок составляет 0,17; для бойкотирования — 0,11. Таким образом, оправдано применение логистических моделей со случайным членом. Результаты оценивания этих моделей приведены в табл. 2 и 3 Приложения. Результаты логистического регрессионного моделирования интерпретируются иначе, чем при использовании обычного метода наименьших квадратов. Коэффициенты в ячейках таблицы представляют собой десятичные логарифмы шансов

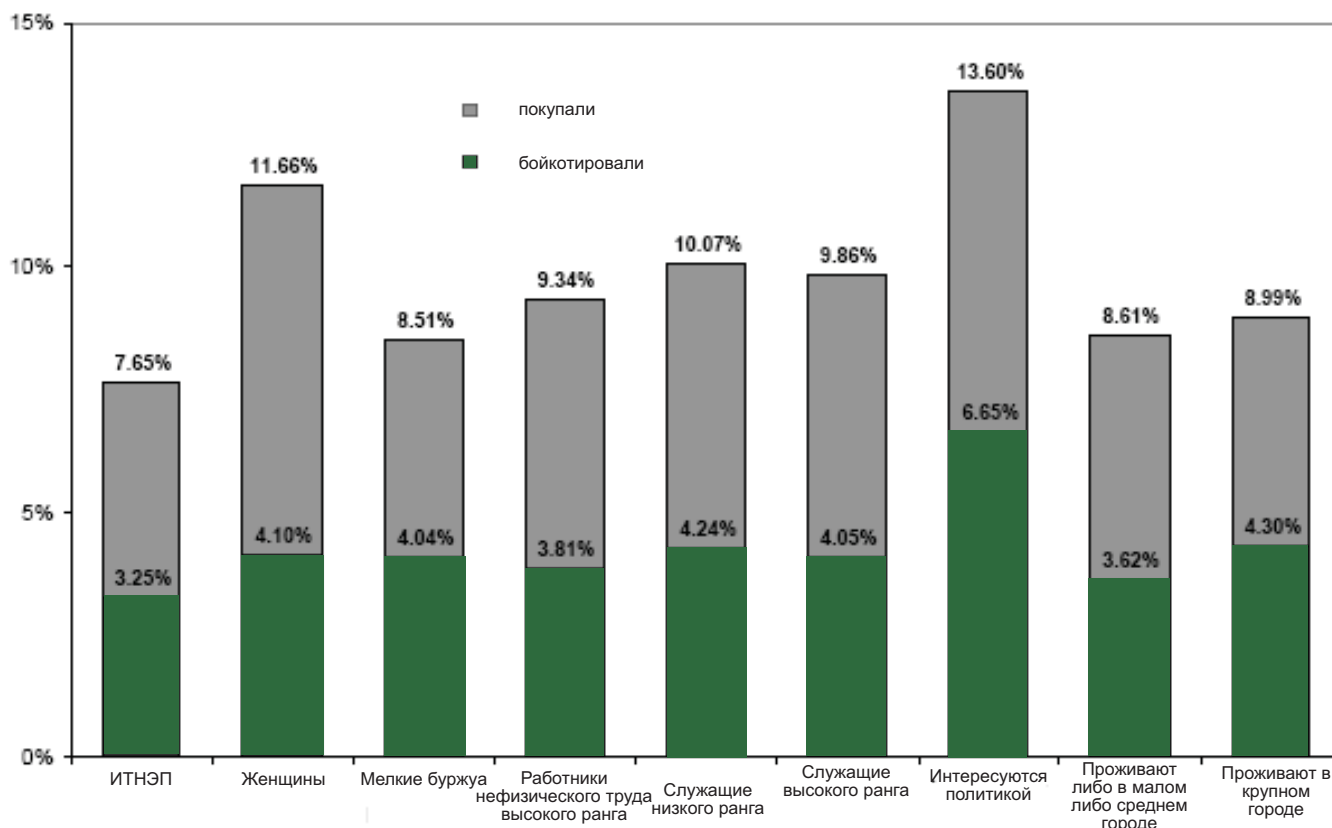
бойкотирования или этической покупки [Kohler, Kreuter 2001: 266]. Чтобы упростить интерпретацию результатов и облегчить её понимание, мы перешли к предсказанным вероятностям и построили графики распределения условных эффектов. Показатель предсказанной вероятности измеряет вероятность того, что респондент с заданными характеристиками купит или бойкотирует соответствующие товары. Для интервальных переменных эти вероятности могут быть представлены на графике в зависимости от выполнения ряда «условий».

Опираясь на результаты логистического регрессионного моделирования, мы сконструировали несколько идеальных типов этических потребителей и представили на графике различия в вероятности того, что представители каждого из этих типов будут покупать или бойкотировать товары. Чтобы выделить «идеальный тип», для каждой переменной было зафиксировано значение, несущее определённую смысловую нагрузку (например, мужчина с низким уровнем образования, швед, малоквалифицированный работник нефизического труда и т. д.); на следующем этапе мы по очереди изменяли каждую из характеристик (например, женщина с низким уровнем образования, шведка, малоквалифицированный работник нефизического труда и т. д.), что позволило в соответствии с нашими гипотезами оценить, как в каждом случае изменяется вероятность бойкотирования или покупки этического продукта. Первым был сконструирован идеальный тип потребителя, от которого теоретически ожидалась низкая склонность к этическому потреблению. Данный тип был назван «идеальным типом с низкой вероятностью этического потребления» (ИТНЭП). Интерпретируя эффекты переменных микроуровня, мы зафиксировали макропараметры на уровне Швеции<sup>6</sup>. Наш ИТНЭП — это мужчина 47 лет, получавший образование в течение 12 лет (уровень образования), квалифицированный рабочий (классовая принадлежность), проживающий в сельской местности, не интересующийся политикой, посещающий церковь только по особым случаям. Ему несвойственна забота о природе и обеспечении равенства возможностей, но важно быть богатым. Кроме того, он не ожидает ответственного поведения от других (низкий уровень обобщённого доверия). Он не интересуется политикой, нейтрально относится к политическим институтам и полагает, что лишь некоторые политики придают значение общественному мнению.

Теперь перейдём к интерпретации результатов. На рис. 2 показаны предсказанные вероятности для дихотомических переменных; данные для некоторых интервальных переменных представлены на графике условных эффектов.

---

<sup>6</sup> Поскольку мы оценивали модели со случайным членом, оценки вероятностей для прочих стран могут различаться, однако межгрупповые различия останутся теми же. Чтобы снять это ограничение, необходимо либо оценивать регрессионные модели с учётом страновых различий, либо использовать модели со случайным углом наклона. Мы выполнили расчёты по обоим направлениям, однако из соображений экономии места приводим только результаты оценивания моделей со случайным членом.



*Примечание:* ИТНЭП — идеальный тип с низкой вероятностью этического потребления: мужчина 47 лет с 12 годами обучения (уровень образования), квалифицированный рабочий (классовая принадлежность), проживающий в сельской местности, не интересующийся политикой, посещающий церковь только по особым случаям. Ему несвойственна забота о природе и обеспечении равенства возможностей, но важно быть богатым. Кроме того, он не верит, что другие люди будут вести себя в соответствии с этическими нормами (низкий уровень обобщенного доверия). Он не интересуется политикой, нейтрально относится к политическим институтам и полагает, что лишь некоторые политики обращают внимание на общественное мнение.

*Источник:* European Social Survey, 2002–2003 гг., расчёты автора.

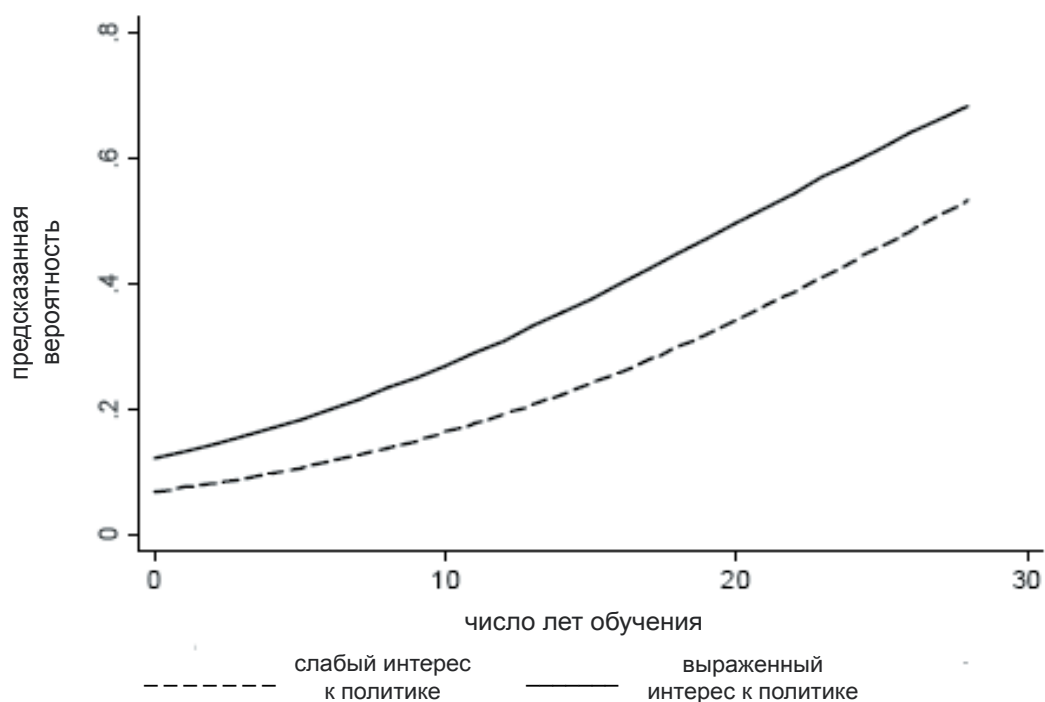
**Рис. 2. Предсказанные вероятности покупки или бойкотирования товаров в зависимости от идеального типа потребителя**

Напомним, что первая группа гипотез описывает эффекты социально-экономических факторов. Как и предполагалось, женщины чаще прибегают к этической покупке или бойкотированию. Вероятность совершения этических покупок на 4 % выше для женщин-респонденток, чем для мужчин (по сравнению с ИТНЭП). Эффект применительно к бойкотированию здесь менее выражен.

Классовая принадлежность оказалась эффективным предиктором во многих отношениях. Выяснилось, что чем выше классовая позиция, тем выше вероятность этических покупок. Впрочем, при подъёме на каждую следующую ступень профессиональной иерархии эта вероятность увеличивается всего на 1 %. Мы не ожидали обнаружить различия между классами в отношении бойкотирования. Согласно результатам многофакторного анализа эффект классовой принадлежности статистически значим; хотя при переходе к предсказанным вероятностям различия между классами почти незаметны. И в отличие от М. Феррер и М. Фрайль [Ferrer, Fraile 2006] мы не считаем классовую принадлежность решающим фактором для данного типа политического действия.

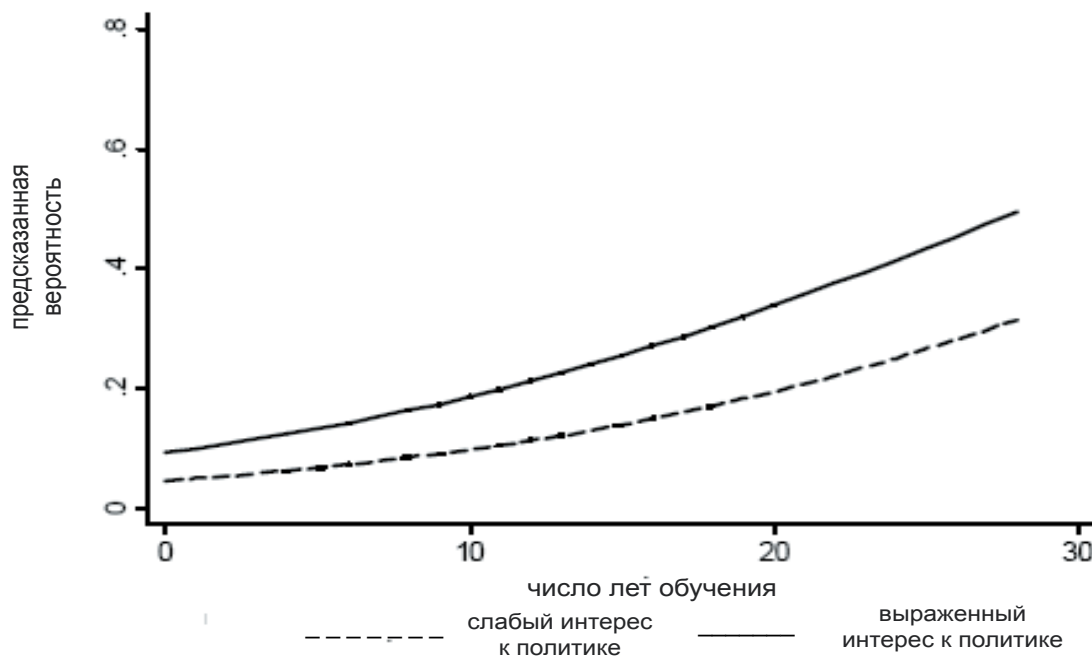
Уровень образования оказывает значительное воздействие и на совершение этических покупок, и на бойкотирование товаров. При прочих равных условиях эффект числа лет обучения повышает вероят-

ность покупки этического товара с 8 % (0 лет обучения) до почти 50 % (28 лет обучения); вероятность же бойкотирования увеличивается от 5 до 28 % (см. рис. 3, рис. 4).



Источник: European Social Survey, 2002–2003 гг., расчёты автора.

**Рис. 3. Условный эффект уровня образования применительно к этическому потреблению**



Источник: European Social Survey, 2002–2003 гг., расчёты автора.

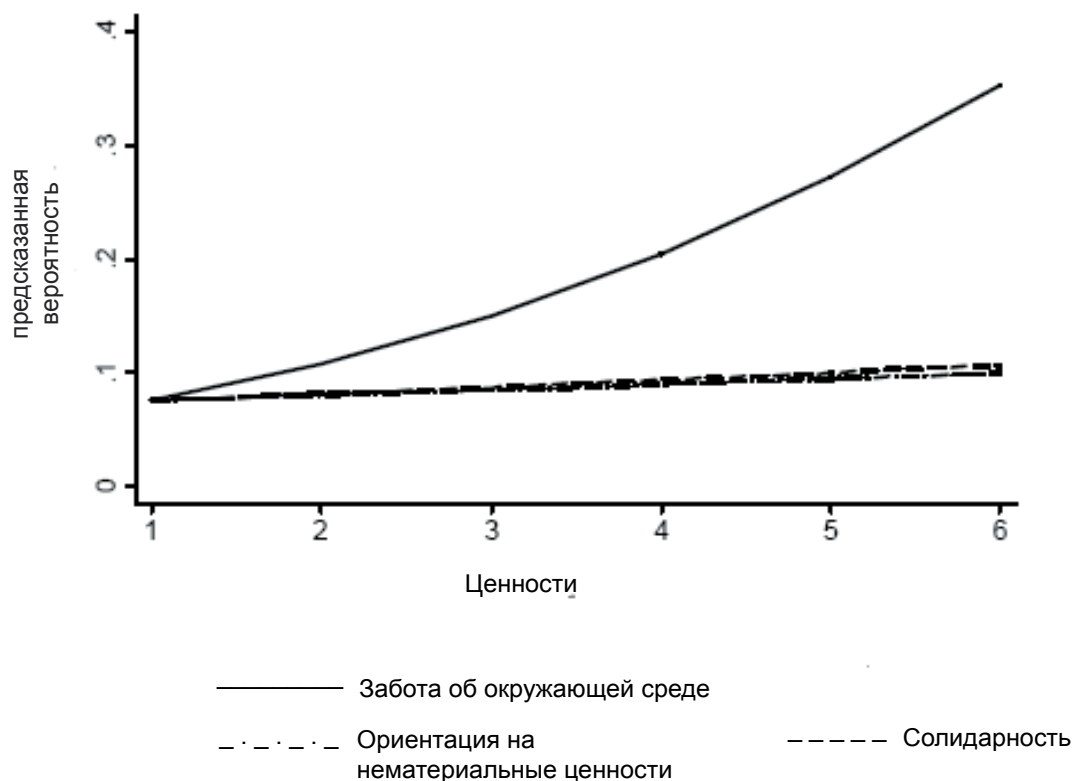
**Рис. 4. Условный эффект уровня образования применительно к бойкотированию**

Мы предполагали, что при прочих равных условиях эффект возраста будет незначим. Тем не менее мы обнаружили обратную U-образную зависимость вероятности этического потребления от возраста. Наибольшая вероятность участия в таком потреблении отмечена для лиц в возрасте от 30 до 40 лет.

Эффект проживания в крупном или ином городе по сравнению с проживанием в селе значим и для этического потребления, и для бойкотирования; вероятность совершения этих действий изменяется хотя и незначительно, но в соответствии с нашими предположениями. Вероятность этического потребления выше для жителей крупных городов по сравнению с проживающими в прочих городах и селах.

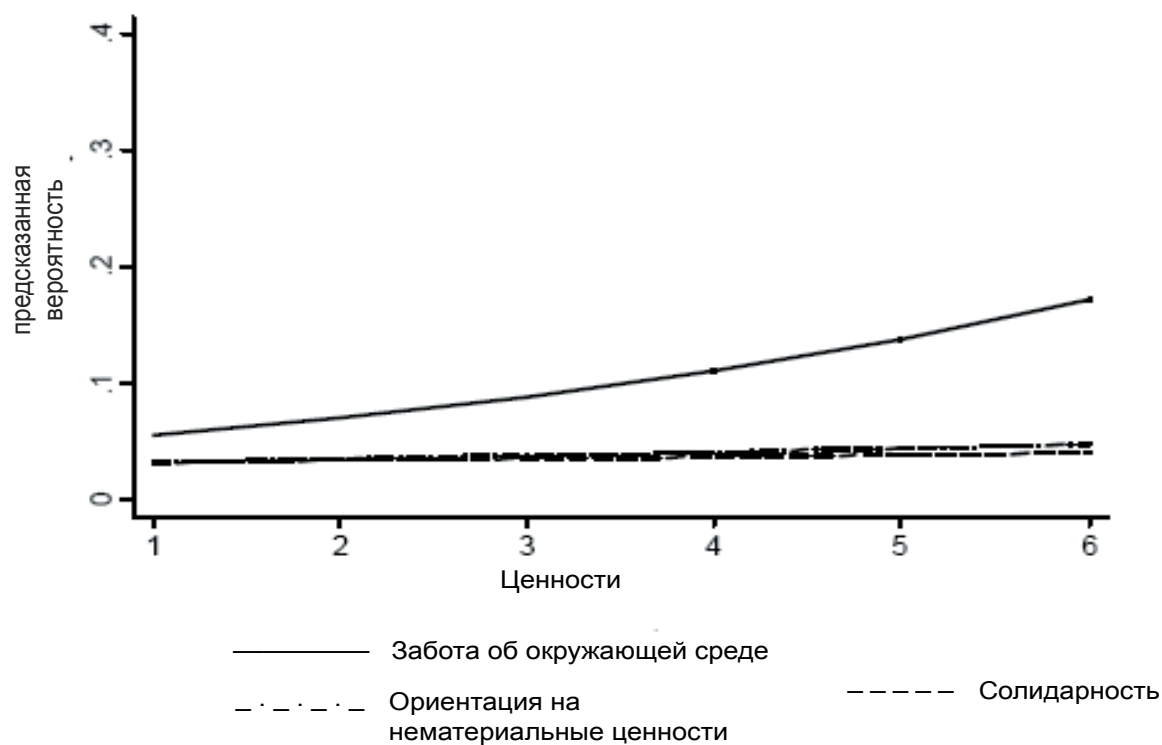
Степень религиозной вовлечённости оказалась незначимой в нашей модели детерминант совершения этических покупок. Вероятность бойкотирования продуктов существенно ниже для лиц, регулярно посещающих церковь.

Перейдём к рассмотрению воздействия личных моральных предпочтений на этическое потребление. Все три параметра — материалистические ориентации, солидарность и признание важности заботы об окружающей среде — оказались значимыми и для совершения этических покупок, и для бойкотирования. При этом предсказанная вероятность этического потребления заметно выше только для респондентов, заявивших о том, что они заботятся об окружающей среде. Для них вероятность совершения этической покупки выше почти на 30 %, а вероятность бойкотирования товаров — примерно на 10 % выше по сравнению с теми, кто вообще не интересуется экологическими проблемами. Материалистическая ориентация и солидаризм оказывают статистически значимое воздействие на вероятность покупки этических товаров, но чёткой зависимости не прослеживается (см. рис. 5, 6). Возможно, этот результат является следствием той центральной роли, которая отводится проблемам охраны окружающей среды, в европейском публичном пространстве (по сравнению с прочими темами, такими, как международная солидарность и даже вопросы личного достатка).



Источник: European Social Survey, 2002–2003 гг., расчёты автора.

Рис. 5. Условный эффект моральных ценностей применительно к этическому потреблению



Источник: European Social Survey, 2002–2003 гг., расчёты автора.

**Рис. 6. Условный эффект моральных ценностей применительно к бойкотированию**

Полученные нами результаты свидетельствуют о том, что обобщённое доверие — мера социального капитала — значительно воздействует на склонность к этическому потреблению. Рассмотрим эффекты переменных, предлагаемых в качестве детерминант в работах по политическому потреблению. Интерес к политике значительно повышает вероятность совершения этической покупки и бойкотирования товаров. Для лиц, интересующихся политикой, вероятность этической покупки оказывается выше почти на 6 %, а бойкотирования — на 3 %. Таким образом, наличие интереса к политике почти вдвое повышает вероятность участия представителей ИТНЭП в этическом потреблении, что указывает на политический характер этого явления. Согласно нашей гипотезе, этические потребители не находят удовлетворения в традиционных формах политического участия. Стоит отметить, что ожидания относительно негативного воздействия политического доверия на склонность к этическим покупкам не оправдались. Напротив, чем больше человек верит в то, что политики внимательно относятся к общественному мнению, тем выше вероятность совершения этических покупок. Однако эффект применительно к бойкотированию соответствует ожидаемому. Вероятность бойкотирования товаров ниже для респондентов с более выраженным доверием к политическим институтам. Таким образом, данные подтверждают предположение о политической природе этического потребления, однако влияние политики существенно различается для наших двух зависимых переменных.

Результаты анализа на микроуровне преимущественно подтверждают наши гипотезы, хотя здесь обнаружены и некоторые интересные отличия. Во-первых, вероятность этического потребления зависит от уровня образования больше, чем от классовой принадлежности. Далее, эффект ценностных переменных указывает на важную роль экологических соображений в этическом потреблении. Наконец, если бойкотирование товаров оказывается тесно связанным с недоверием к политическим институтам, но применительно к этическим покупкам подобная связь не обнаруживается. При этом и совершение этических покупок, и бойкотирование товаров положительно связаны с интересом к политике.



Мы дополнили анализ на микроуровне исследованием кросс-культурных различий. Вплоть до настоящего времени межкультурные различия в этическом потреблении не подвергались систематическому изучению. Мы предполагаем, что структура возможностей для участия в этическом потреблении в значительной степени зависит от макропараметров. Глобализацию часто называют одним из ведущих факторов в распространении этического потребления. В качестве косвенного индикатора уровня экономической глобализации мы использовали показатель открытости экономики для внешних рынков. Степень экономической глобализации не оказывает значимого воздействия на вероятность совершения этических покупок. Тем не менее мы обнаружили обратную связь глобализации и склонности к бойкотированию товаров (статистическая значимость эффекта невысока). Это означает, что, вопреки гипотезе о роли глобализации, вероятность бойкотирования снижается по мере усиления глобализации. Впрочем, мы использовали лишь один из множества возможных способов измерения глобализации, эффекты которых ещё предстоит оценить. Кроме того, мы представляем глобализацию как явление макроуровня, тогда как решающее значение может иметь её индивидуальное восприятие, а не объективно складывающаяся ситуация. Несмотря на сказанное, данный индикатор уровня глобализации широко применяется и позволяет адекватно оценить роль международной торговли в экономике страны.

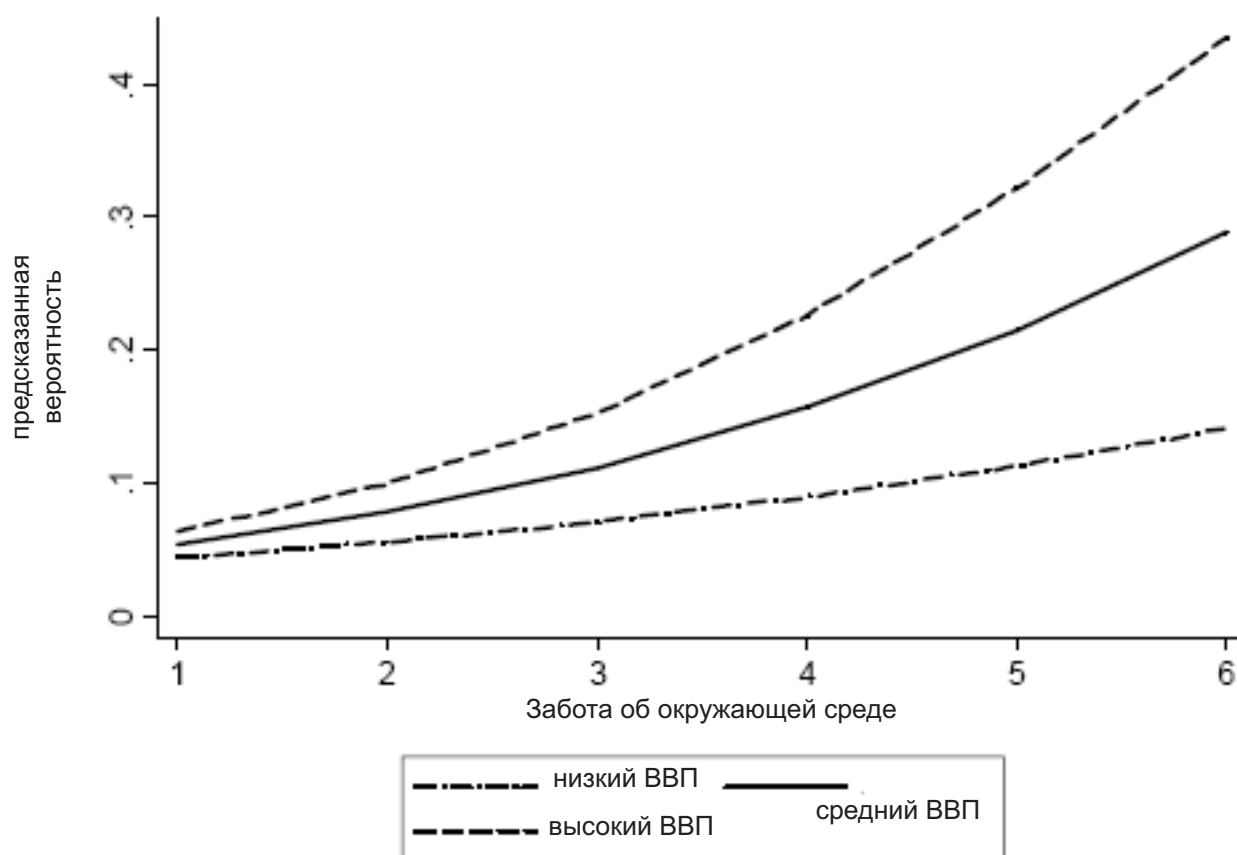
Второе объяснение феномена этического потребления связывает его распространение прежде всего с уровнем благосостояния страны. Это отчасти относится к гипотезе о цивилизующем воздействии развития рынков. Уровень благосостояния оказался эффективным предиктором совершения этических покупок. Мы измеряли благосостояние как среднедушевой уровень ВВП с учётом паритета покупательной способности. Поскольку этические продукты (например, продукты, имеющие соответствующую маркировку), как правило, дороже обычных продуктов, этот индикатор подходит для оценки структуры возможностей участия в этическом потреблении. Однако данный параметр неожиданно оказался также значимым предиктором бойкотирования товаров. Этот результат указывает на наличие неучтённых нами факторов, таких, как политическая культура или история развития хозяйства (продолжительность существования капиталистической системы). Изучение этих факторов — дело будущих исследований.

При рассмотрении эффекта «способности к использованию знания» оказывается, что распространённость доступа в Интернет значительно повышает вероятность совершения этических покупок, но не влияет на вероятность бойкотирования товаров.

Что же касается эффекта «доступности маркированных продуктов», то этот параметр имеет значение только применительно к совершению этических покупок. Включая в регрессионную модель доступные данные о численности магазинов «честной торговли», мы обнаруживаем его значимую положительную связь с совершением этических покупок. Однако при добавлении прочих макропараметров этот эффект перестаёт быть статистически значимым<sup>7</sup>. Мы рассматривали только роль структуры рынка продуктов «честной торговли», хотя не менее важным фактором может оказаться развитость рынка органических продуктов.

Описанные выше факторы макроуровня можно рассматривать в качестве контекстуальных рамок, определяющих эффекты переменных микроуровня. Поэтому мы оценили межуровневое взаимодействие между благосостоянием страны (макроуровень) и ценностью заботы об окружающей среде (микроуровень). Эффект взаимодействия значим применительно к совершению этических покупок. На рис. 7 представлен условный эффект ценности заботы об окружающей среде в зависимости от величины ВВП на душу населения.

<sup>7</sup> Результаты этих расчётов не отражены в табл. 2 Приложения, но могут быть предоставлены по запросу.



Источник: European Social Survey, 2002–2003 гг., расчёты автора.

**Рис. 7. Межуровневое взаимодействие: условный эффект индивидуальной ценности заботы об окружающей среде в зависимости от величины ВВП на душу населения**

Вероятность того, что респонденты, придающие большое значение заботе об окружающей среде, будут действовать согласно своим убеждениям, покупая продукты по этическим соображениям, примерно на 30 % выше для проживающих в богатых странах по сравнению с жителями более бедных стран. Следовательно, склонность к этическому потреблению увеличивается при росте благосостояния страны — по мере того как у населения появляется достаточно ресурсов, чтобы действовать в соответствии со своими моральными предпочтениями.

### Заключение

В данной работе предпринята попытка объяснения того, почему люди покупают или не покупают продукты, исходя из этических, политических или экологических соображений. Наш теоретический подход основан на концепции моральной экономики потребления, согласно которой моральные ценности и предпочтения начинают играть заметную роль на потребительском рынке, определяя принятие решений о покупке или бойкотировании товаров. Мы обнаружили, что европейские страны существенно различаются по распространённости практик этического потребления. Эти различия в значительной

степени объясняются разницей в уровне благосостояния стран и информированности потребителей. Предположение о значимой роли глобализации в распространении этического потребления не подтвердилось. Впрочем, как показано в недавнем обзоре Д. Брейди и др. [Brady et al. 2007], к настоящему моменту ещё нет работ, где было бы продемонстрировано влияние экономической глобализации на гражданское общество или политические процессы. Возможно, следует обратиться к иным показателям уровня глобализации, включающим её политический и социальный аспекты. Кроме того, в дальнейшем следует расширить набор факторов в модели, например, учитывая роль политической культуры или структуры рынка органических товаров. На индивидуальном уровне принятие решений о покупке или бойкотировании товаров во многом зависит от разделяемых индивидом моральных ценностей. Особенно эффективным предиктором склонности к этическому потреблению оказалась обеспокоенность состоянием окружающей среды. Однако мы показали, что эффект индивидуальных различий зависит от социетальных параметров макросреды. Рост благосостояния страны повышает вероятность того, что индивиды будут действовать согласно своим моральным нормам. Решающими детерминантами этического потребления оказались уровень образования и, следовательно, информированность потребителя. Хотя были обнаружены существенные классовые различия, их воздействие на склонность покупать «честные товары» или бойкотировать товары оказалось значительно меньше предполагаемого, особенно если принимать во внимание более высокие цены продуктов, маркированных как «этические». Наконец, было обнаружено, что этически ориентированные покупатели проявляют определённый интерес к политике, при этом характер их потребительских практик зависит от того, как именно они относятся к политике. Респонденты, бойкотирующие те или иные товары, гораздо меньше доверяли политическим институтам, тогда как респонденты, совершавшие этические покупки, заявили о доверии к политической системе. Политический аспект этического потребления, таким образом, нуждается в дальнейшем изучении. Поскольку эмпирическое исследование этического потребления оказалось достаточно плодотворным, необходимо стремиться к получению более подробных данных, чтобы составить цельное представление о моральной экономике потребления в Европе.

## Приложение

Таблица 1

### Операционализация независимых переменных

Переменная (показатель)	Спецификация
<b>Микроуровень</b>	
Социально-экономические и демографические характеристики	
Женщины	Пол (фиктивная переменная): женщина — 1, мужчина — 0
Возраст (ц.)	Центрированный возраст респондента
Возраст <sup>2</sup> (ц.)	Квадрат центрированного возраста респондента
Число лет обучения (ц.)	Центрированное число лет обучения
Принадлежность к классу (ЭГП)	Схема Эриксона–Голдторпа–Портокареро, группа фиктивных переменных: да — 1, нет — 0
Служащие высокого ранга	1-й класс служащих (крупные работодатели, высококвалифицированные профессионалы) (фиктивная переменная)
Служащие низкого ранга	2-й класс служащих (профессионалы среднего уровня) (фиктивная переменная)

См. продолжение табл. 1

Продолжение табл. 1

Работники нефизического труда высокого ранга	Промежуточные профессиональные группы (фиктивная переменная)
Мелкие буржуа	Самозанятые, мелкие работодатели, фермеры (фиктивная переменная)
Квалифицированные рабочие	Супервизоры и технический персонал низшей категории (фиктивная переменная)
Малоквалифицированные работники нефизического труда	Обслуживающий персонал низшей категории, продавцы, клерки (фиктивная переменная)
Полу- и неквалифицированные рабочие	Профессии, связанные с рутинным физическим трудом (фиктивная переменная)
<i>Место жительства</i>	<i>Группа фиктивных переменных: да — 1, нет — 0</i>
Крупные города	Проживает в крупном городе или его пригороде (фиктивная переменная)
Прочие города	Проживает в среднем либо малом городе (фиктивная переменная)
Село	Проживает в селе или на ферме (фиктивная переменная)
<i>Религиозность</i>	
Посещение церкви (ц.)	Частота посещения церкви респондентом: изменяется от 0 до 6 (0 — никогда, 6 — каждый день)
<i>Ценности</i>	
Забота об окружающей среде (ц.)	Респондент описал себя как человека, который заботится о природе: изменяется от 1 до 6 (1 — «совсем не похоже на меня», 6 — «очень похоже на меня»)
Солидарность (ц.)	Респондент описал себя как человека, для которого важно, чтобы со всеми людьми обращались одинаково: изменяется от 1 до 6 (1 — «совсем не похоже на меня», 6 — «очень похоже на меня»)
Ориентация на нематериальные ценности (ц.)	Респондент описал себя как человека, для которого не важно быть богатым: изменяется от 1 до 6 (1 — «совсем не похоже на меня», 6 — «очень похоже на меня»)
Обобщённое доверие (ц.)	Оценка респондентом того, можно ли доверять другим людям: изменяется от 1 до 10 (10 — «большинству людей можно доверять»)
Интерес к политике	Заинтересованность респондента политикой (фиктивная переменная): 1 — очень или весьма интересуется, 0 — почти или совсем не интересуется
Политики принимают во внимание общественное мнение (ц.)	Оценка респондентом того, принимают ли политики во внимание мнение таких людей, как он сам: изменяется от 1 до 5 (1 — «едва ли», 5 — «большинство политиков учитывают общественное мнение»)
Доверие к политическим институтам (ц.)	Фактор, характеризующий доверие респондента к политическим институтам (парламенту, правовой системе, полиции) (собственное значение 2,65; все значения факторных нагрузок превышают 0,75)
<b>Макроуровень</b>	
ВВП на душу населения	Уровень ВВП на душу населения в ценах 2000 г. по состоянию на 2002 г., долл.
Открытость экономики	Отношение суммы экспорта и импорта к уровню ВВП в стране
Численность пользователей Интернета (на 100 жителей)	Численность пользователей Интернета на 100 жителей
Численность магазинов «честной торговли» (на 100 тыс. жителей)	Численность магазинов «честной торговли» (на 100 тыс. жителей)
<b>Межуровневые взаимодействия</b>	
ВВП на душу населения и забота об окружающей среде	Взаимодействие между уровнем ВВП на душу населения и значимостью заботы об окружающей среде

Примечание: Интервальные переменные центрированы (ц.).

Таблица 2

Детерминанты покупки этичных товаров

Переменная	Модель 1		Модель 2		Модель 3	
<b>Микроуровень</b>						
Константа	-2,222***	(-0,185)	-2,536***	(0,130)	-2,169***	(0,107)
Возраст (ц.)	0,030***	(0,005)	0,030***	(0,005)	0,030***	(0,005)
Возраст <sup>2</sup> (ц.)	-0,001***	(0,000)	-0,001***	(0,000)	-0,001***	(0,000)
Женщины	0,465***	(0,032)	0,465***	(0,032)	0,466***	(0,032)
Класс по схеме ЭГП (контрольная группа — полу- и неквалифицированные рабочие)						
Служащие высокого ранга	0,544***	(0,065)	0,542***	(0,065)	0,541***	(0,065)
Служащие низкого ранга	0,564***	(0,055)	0,563***	(0,055)	0,564***	(0,055)
Работники нефизического труда высокого ранга	0,483***	(0,061)	0,482***	(0,061)	0,482***	(0,062)
Мелкие буржуа	0,384***	(0,066)	0,384***	(0,066)	0,379***	(0,067)
Квалифицированные рабочие	0,264***	(0,055)	0,264***	(0,055)	0,262***	(0,055)
Малоквалифицированные работники нефизического труда	0,256***	(0,061)	0,255***	(0,061)	0,255***	(0,062)
Число лет обучения (ц.)	0,097***	(0,005)	0,098***	(0,005)	0,099***	(0,005)
Место жительства (контрольная группа – село)						
Крупный город	0,179***	(0,037)	0,180***	(0,037)	0,177***	(0,037)
Средний либо малый город	0,127***	(0,037)	0,128***	(0,037)	0,129***	(0,037)
Посещение церкви (ц.)	-0,001	(0,011)	-0,001	(0,011)	0,000	(0,011)
<i>Ценности</i>						
Забота об окружающей среде (ц.)	0,073***	(0,015)	0,073***	(0,015)	0,074***	(0,015)
Солидарность (ц.)	0,388***	(0,017)	0,389***	(0,017)	0,371***	(0,031)
Ориентация на нематериальные ценности (ц.)	0,060***	(0,012)	0,060***	(0,012)	0,059***	(0,012)
Обобщённое доверие (ц.)	0,064***	(0,007)	0,064***	(0,007)	0,064***	(0,007)
Интерес к политике	0,641***	(0,032)	0,639***	(0,032)	0,643***	(0,033)
Политики принимают во внимание общественное мнение (ц.)	0,140***	(0,017)	0,140***	(0,017)	0,140***	(0,017)
Доверие к политическим институтам (ц.)	-0,033	(0,018)	-0,034	(0,018)	-0,036	(0,018)
<b>Макроуровень</b>						
Открытость экономики (ц.)			-0,002	(0,003)	-0,002	(0,003)
ВВП на душу населения (ц.)			0,039***	(0,012)	0,038**	(0,012)
Численность пользователей Интернета (на 100 жителей) (ц.)			0,030**	(0,010)	0,030**	(0,010)
<b>Межуровневые взаимодействия</b>						
ВВП на душу населения и забота об окружающей среде					0,007*	0,007*
					(0,003)	(0,003)
<b>Компоненты дисперсии</b>						
Дисперсия случайного свободного члена	0,596		0,154		0,153	
Дисперсия случайного угла наклона (забота об окружающей среде)					0,011	
Логарифмическое правдоподобие	-14335,213		-14322,624		-14311,302	

Примечание: Зависимая переменная — совершение этичной покупки. Интервальные переменные центрированы (ц.). В скобках указаны стандартные ошибки: \*\*\* — p > 0,001; \*\* — p > 0,01; \* — p > 0,05.

Источник: European Social Survey, 2002–2003 гг., расчёты автора. Число наблюдений: 29 142 респондента, 19 стран.

Таблица 3

Детерминанты бойкотирования товаров

Переменная	Модель 1		Модель 2	
<b>Микроуровень</b>				
Константа	2,814***	(0,192)	-3,012***	(0,142)
Возраст (ц.)	0,033***	(0,006)	0,033***	(0,006)
Возраст <sup>2</sup> (ц.)	0,001***	(0,000)	-0,001***	(0,000)
Женщины	0,243***	(0,036)	0,243***	(0,036)
Класс по схеме ЭГП (контрольная группа — полу- и неквалифицированные рабочие)				
Служащие высокого ранга	0,378***	(0,073)	0,378***	(0,073)
Служащие низкого ранга	0,426***	(0,063)	0,425***	(0,063)
Работники нефизического труда высокого ранга	0,315***	(0,071)	0,315***	(0,071)
Мелкие буржуа	0,380***	(0,075)	0,380***	(0,075)
Квалифицированные рабочие	0,154*	(0,065)	0,154*	(0,065)
Малоквалифицированные работники нефизического труда	0,204**	(0,071)	0,204**	(0,071)
Число лет обучения (ц.)	0,080***	(0,006)	0,080***	(0,006)
Место жительства (контрольная группа — село)				
Крупный город	0,290***	(0,041)	0,291***	(0,041)
Средний либо малый город	0,113**	(0,042)	0,114**	(0,042)
Посещение церкви (ц.)	0,049***	(0,013)	-0,049***	(0,013)
<b>Ценности</b>				
Забота об окружающей среде (ц.)	0,046**	(0,017)	0,047**	(0,017)
Солидарность (ц.)	0,334***	(0,019)	0,335***	(0,019)
Ориентация на нематериальные ценности (ц.)	0,083***	(0,014)	0,083***	(0,014)
Обобщённое доверие (ц.)	0,024**	(0,008)	0,023**	(0,008)
Интерес к политике	0,751***	(0,038)	0,749***	(0,038)
Политики принимают во внимание общественное мнение (ц.)	0,021	(0,019)	0,021	(0,019)
Доверие к политическим институтам (ц.)	0,142***	(0,021)	-0,144***	(0,021)
<b>Макроуровень</b>				
Открытость экономики (ц.)			-0,006*	(0,003)
ВВП на душу населения (ц.)			0,052***	(0,013)
Численность пользователей Интернета (на 100 жителей) (ц.)			0,016	(0,010)
<b>Межуровневые взаимодействия</b>				
Численность пользователей Интернета и забота об окружающей среде				
<b>Компоненты дисперсии</b>				
Дисперсия случайного свободного члена	0,623		0,169	
Дисперсия случайного угла наклона (забота об окружающей среде)				
Логарифмическое правдоподобие	-11896,953		-11884,929	

Примечание: Зависимая переменная — бойкотирование товара. Интервальные переменные центрированы (ц.). В скобках указаны стандартные ошибки: \*\*\* —  $p > 0,001$ ; \*\* —  $p > 0,01$ ; \* —  $p > 0,05$ .

Источник: European Social Survey, 2002–2003 гг., расчёты автора. Число наблюдений: 29 142 респондента, 19 стран.

## Литература

- Бек У. 2000. *Общество риска. На пути в другому Модерну*. Пер. с нем. М.: Прогресс-Традиция.
- Бек У. 2001. *Что такое глобализация? Ошибки глобализма — ответы на глобализацию*. Пер. с нем. М.: Прогресс-Традиция.
- Вебер М. 1990. Протестантская этика и дух капитализма. В кн.: Вебер М. *Избранные произведения*. Пер. с нем. М.: Прогресс.
- Веблен Т. 1984. *Теория праздного класса*. Пер. с англ. М.: Прогресс.
- Andersen J. G. Tobiasen M. 2004. Who Are These Political Consumers Anyway? In: Micheletti M., Follesdal A., Stolle D. *Politics, Products, and Markets. Exploring Political Consumerism. Past and Present*. New Brunswick, L.: Transaction Publishers; 203–221.
- Arnold T. C. 2001. Rethinking Moral Economy. *American Political Science Review*. 95: 85–95.
- Barro R. J. 2008. *Macroeconomics. A Modern Approach*. Madson: Thompson, South-Western.
- Beck U. 1997. *The Reinvention of Politics: Rethinking Modernity in the Global Science Order*. Oxford: Polity Press.
- Booth W. J. 1994. On the Idea of the Moral Economy. *American Political Science Review*. 88: 653–667.
- Brady D., Beckfield J., Zhao W. 2007. The Consequences of Economic Globalization for Affluent Democracies. *Annual Review of Sociology*. 33: 313–334.
- European Social Survey, 2002/2003*. 2003. Source Questionnaire (Round 1, 2002/2003). <http://ess.nsd.uib.no>
- Eurostat*. 2008. Economy and Finance.
- Ferrer M., Fraile M. 2006. *Exploring the Social Determinants of Political Consumerism in Western Europe*. UAM Estudio Working Paper 57.
- Fourcade M., Healy K. 2007. Moral Views of Market Society. *Annual Review of Sociology*. 33: 285–311.
- Friedman M. 1999. *Consumer Boycotts: Effecting Change through the Marketplace and the Media*. N.Y.: Routledge.
- Harrison A. E. 1996. Openness and Growth: A Time Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries. *Journal of Development Economics*. 48: 419–447.
- Hedtke R. 2001. *Konsum und Ökonomik. Grundlagen, Kritik und Perspektiven*. [Consumption and Economics. Foundations, Critics and Perspectives]. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Hirschman A. O. 1982. Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble? *Journal of Economic Literature*. 20: 1463–84.
- Hox J. 2002. *Multilevel Analysis. Techniques and Applications*. New Jersey, L.: Lawrence Erlbaum Associates.

- Jowell R. and European Social Survey 2002/2003 Central Coordination Team. 2003. *Technical Report*. L.: Center for Comparative Social Surveys, City University.
- Kohler U., Kreuter F. 2001. *Datenanalyse mit Stata*. [Data analysis with Stata]. München: R. Oldenburg Verlag.
- Koslowski P., Priddat B. P. 2006. *Ethik des Konsums*. [The Ethic of consumption]. München: Wilhelm Fink Verlag.
- Krier J. M. 2001. Fair Trade in Europe 2001. *Facts and Figures on the Fair Trade sector in 18 European countries*. Maastricht: European Fair Trade Organization.
- Krier J. M. 2005. Fair Trade in Europe 2005. *Facts and Figures on the Fair Trade 25 European countries*. Maastricht: European Fair Trade Organization.
- Lamla J. 2006. Politisierter Konsum — Konsumierte Politik. Kritikmuster und Engagemantformen im kulturellen Kapitalismus. [Politized consumption — consumed politics]. In: Lamla J. and Neckel S. (eds.) *Politisierter Konsum — konsumierte Politik*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Micheletti M. 2003. *Political Virtue and Shopping. Individual, Consumerism, and Collective Action*. N.Y.: Palgrave Macmillan.
- Micheletti M. 2004. Why More Women? Issues of Gender and Political Consumption. In: Micheletti M., Follesdal A., Stolle D. *Politics, Products, and Markets. Exploring Political Consumerism Past and Present*. New Brunswick, L.: Transaction Publishers; 245–264.
- Micheletti M., Follesdal A., Stolle D. 2004a. Introduction. In: Micheletti M., Follesdal A., Stolle D. *Politics, Products, and Markets. Exploring Political Consumerism Past and Present*. New Brunswick, L.: Transaction Publishers; ix–xxvi.
- Micheletti M., Follesdal A., Stolle D. 2004b. *Politics, Products, and Markets. Exploring Political Consumerism Past and Present*. New Brunswick, L.: Transaction Publishers.
- OECD. 2005. *Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*. Paris: OECD.
- Opp K. D. 1999. Contending Conceptions of the Theory of Rational Action. *Journal of Theoretical Politics*. 11: 171–202.
- Polanyi K. 1992 [1957]. The Economy as Instituted Process. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westwood; 29–51.
- Rabe-Hesketh S., Skorndal A. 2008. *Multilevel and Longitudinal Modeling Using Stata*. College Station: Stata Press.
- Sayer A. 2000. Moral Economy and Political Economy. *Studies in Political Economy*. 61: 79–104.
- Sayer A. 2006. Approaching Moral Economy. In: Stehr N., Henning C, Weiler B. (eds.). *The Moralization of the Markets*. New Brunswick: Transaction Publisher; 77–97.
- Scammell M. 2000. The Internet and Civic Engagement: The Age of the Citizen Consumer. *Political Communication*. 17: 351–355.



- Schoenheit I. 2007. Politischer Konsum. Ein Beitrag zum faustischen Konsumentenverhalten. [Political Consumption]. In: Jäckel M. (ed.). *Ambivalenzen des Konsums und der werblichen Kommunikation*. Wiesbaden: VS Verlag; 211–234.
- Shaw D. 2005. Modelling Consumer Decision Making in Fair Trade. In: Harrison R., Newholm T., Shaw D. (eds.). *The Ethical Consumer*. L.: Sage Publications; 137–153.
- Stehr N. 2007. *Die Moralisierung der Märkte. Eine Gesellschaftstheorie*. [The Moralization of the Markets. A Social theory]. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Stehr N., Henning C., Weiler B. (eds.). 2006. *The Moralization of the Markets*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Stolle D., Hooghe M. 2004. Consumers as Political Participants? Shifts in Political Action Repertoires in Western Societies. In: Micheletti M., Follesdal A., Stolle D. *Politics, Products, and Markets. Exploring Political Consumerism Past and Present*. New Brunswick, L.: Transaction Publisher; 265–288.
- Stolle D., Hooghe M., Micheletti M. 2005. Politics in the Supermarket: Political Consumerism as a Form of Political Participation. *International Political Science Review*. 26: 245–269.
- Stolle D., Micheletti M. 2005. *Warum werden Käufer zu 'politischen Verbrauchern?* [How Do Consumers Become Political Consumers?]. *Forschungsjournal Neue Soziale Bewegungen*. 18: 41–52.
- Thompson E. P. 1971. The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century. *Past and Present*. 50: 79–136.
- Vijver F. J. R. van de, Hemert D. A. Van, Poortinga Y. H. (eds.) 2008. *Multilevel Analysis of Individuals and Cultures*. N.Y.: Lawrence Erlbaum Associates.
- Vogel D. 2004. Tracing the American Roots of Political Consumerism Movement. In: Micheletti M., Follesdal A., Stolle D. *Politics, Products, and Markets. Exploring Political Consumerism Past and Present*. New Brunswick, L.: Transaction Publishers; 83–100.
- Willer H., Yusefi M. 2007. *The World of Organic Agriculture: Statistics and Emerging Trends*. 2007. Vol. 9. Bonn: International Federation of Organic Agriculture Movements.
- Worcester R., Dawkins J. 2005. Surveying Ethical and Environmental Attitudes. In: Harrison R., Newholm T., Shaw D. (eds.). *The Ethical Consumer*. L.: Sage Publications; 189–203.
- Worldbank. 2008. *Key Development Data & Statistics*. <http://go.worldbank.org/4C55Z0H7Z0>
- Zelizer V. 2005. Culture and Consumption. In: Smelser N. J., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press; 331–354.
- Zukin S., Maguire J. S. 2004. Consumers and Consumption. *Annual Review of Sociology*. 30: 173–197.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

А. А. Куракин

# Русское зарубежье: социально-экономическая мысль

*Продолжение. Начало см. в 2008. Т. 9. № 3; № 4.*



**КУРАКИН Александр Александрович** — научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ ВШЭ. (Москва, Россия).

Email: [chto-delat@yandex.ru](mailto:chto-delat@yandex.ru)

### С. С. Маслов. Колхозная Россия

*Мы продолжаем публикацию работ А. А. Куракина о книгах, вышедших в рамках серии «Русское зарубежье: социально-экономическая мысль». В этот раз обзор посвящён монографии основателя «Крестьянской партии» С. С. Маслова «Колхозная Россия», написанной в годы коллективизации (1937 г.). Именно коллективизацию, по словам Маслова, следует считать новым и неповторимым хозяйственным явлением социалистического строя. Что в ней особенного? Почему в России оказалась возможной сплошная коллективизация? Что колхозы принесли власти и крестьянству? Ответы на эти и другие вопросы представлены в данной книге.*

*Монография написана по материалам рассказов очевидцев, советской прессы, выступлений партийных лидеров и проч.*

**Ключевые слова:** коллективизация; коллективное хозяйство; крестьянство; советская деревня.

### Введение

Третьей книгой, вышедшей в серии «Русское зарубежье: социально-экономическая мысль», стала монография С. С. Маслова «Колхозная Россия» [Маслов 2007]<sup>1</sup>. Полное её название таково: «Колхозная Россия: История и жизнь колхозов. Значение для сельского хозяйства, крестьянства, государства. Природа, эволюция и будущее». По причине неподъёмности названия будем называть эту работу «Колхозной Россией». Именно так, заметим, она называется в переиздании.

Впервые «Колхозная Россия» вышла в свет в 1937 г. в Праге. Её опубликовало издательство партии «Крестьянская Россия», главой и создателем которой был сам Маслов. Настоящее переиздание, помимо собственно «Колхозной России», содержит три предваряющих её статьи: одна аналитическая статья по мотивам «Колхозной России» и две биографические. Первая из последних посвящена деятельности Маслова в России, а вторая — эмигрантскому периоду его жизни.



<sup>1</sup> Книга подготовлена при поддержке РГНФ. Грант — 06-0200200а.

Помимо этого, отдельно даётся автобиография Маслова, что следует считать большой удачей. Она прилагалась к письму с заявлением Маслова в Русский Институт Сельскохозяйственной кооперации в Праге на должность преподавателя сельскохозяйственной кооперации и сельскохозяйственной экономики (письмо датировано 1927 г.). Это подробное и хорошо структурированное жизнеописание. Начиная с 1907 г. датировка даётся с точностью до месяца. Сама же деятельность была разделена автором на пять составляющих: 1) общественно-агрономическая работа, 2) кооперативная работа, 3) политическая работа, 4) литературная работа, 5) исследовательская работа.

Теперь коротко обрисует биографию Маслова.

## Биография

Сергей Семенович Маслов (1887–1945) родился в Воронежской губернии. Отец его, по словам самого Маслова, был «сначала купец, потом мелкий торговец». В 1907 г. окончил среднюю агрономическую школу, а в 1915–1917 гг. обучался в Петроградском психоневрологическом институте, но не окончил его.

В доэмигрантский период Маслов выступал в двух ипостасях: кооператора и политического деятеля. Его кооператорская деятельность проходила в основном в Вологодской губернии и сыграла важную роль в формировании его воззрений. Но политика вскоре всё же перевесила и заняла почти всё его время и силы. Не случайно статья, посвящённая деятельности Маслова в России, носит подзаголовок «Из кооператоров — в политики». В 1906 г. Маслов вступил в партию эсеров (социалистов-революционеров). Даром это для него не прошло: начались проблемы с полицией, затем арест, тюрьма, ссылка, впрочем, не очень длительная.

С наступлением февраля 1917 г. Маслов принял активное участие в революции и даже, как написано в одной из вступительных статей, лично арестовывал вологодского губернатора. После этого он стал депутатом Учредительного собрания от Вологодской губернии.

Власть большевиков Маслов не принял и активно участвовал в подпольных антибольшевистских организациях. Его разыскивали как «белые», так и «красные». Несколько раз он попадал в руки ЧК, но выходил сухим из воды. Порвав с партией эсеров, Маслов в 1920 г. основывает нелегальную политическую ячейку, получившую название «Крестьянская Россия». Позже, уже в эмиграции, эта ячейка превратилась в партию «Крестьянская Россия — Трудовая Крестьянская партия» или просто Трудовая Крестьянская партия (ТКП).

Это та самая ТКП, по делу которой были репрессированы впоследствии многие видные российские экономисты-аграрники. Нередко саму эту партию и, соответственно, дело по ней, называют мифическими. Для примера приведём отрывок из биографии А. В. Чаянова: «Ему (Чаянову. — А. К.) было предъявлено обвинение в принадлежности к мифической “Трудовой крестьянской партии”, о которой он не имел ни малейшего представления. Затевался новый громкий судебный процесс» [Кабанов 1989: 25].

Реальность ТКП нетрудно поставить под сомнение, имея в виду тьму высосанных из пальца процессов против «врагов народа», обвиняемых во вредительстве, связях с троцкистами и шпионаже в пользу белополяков, белокитайцев и бело-кто-их-знает-кого. Однако за рубежом ТКП действительно существовала, а вот о её деятельности на территории советской России и СССР доподлинно ничего не известно. Т. Е. Кузнецова в своей вступительной статье высказывает предположение, что обвинения

строились не столько на реальной деятельности ТКП на территории СССР, сколько на текстах «Крестьянской России», в которых не раз упоминалось о такой деятельности и о друзьях с Родины, выдавая, по словам Кузнецовой, желаемое за действительное. Таким образом, эмигранты невольно подставляли под удар живущих за «железным занавесом».

Однако вернёмся к эмиграции Маслова. Сам Маслов в своём жизнеописании об отъезде за границу пишет так: «В августе 1921 г. по поручению политических друзей выехал нелегально за границу для продолжения политической работы, начатой нелегально с 1920 г. в России. Проявлением и последствием этой работы за границей является создание политической организации “Крестьянская Россия”» [Маслов 2007: 38]. Такая же версия изложена в документах самой «Крестьянской России» и докладе Секретного отдела ОГПУ, на которые ссылается в своей статье М. В. Соколов.

Об эмигрантском периоде жизни Маслова Соколов, в частности, пишет, что за ним пристально следили из Кремля, что среди его окружения была агентура НКВД, посылавшая сообщения о его деятельности лично Сталину. Как-то трудно в это поверить, но Соколов ссылается на одно такое недавно опубликованное донесение.

Маслов и «Крестьянская Россия» получили пристанище в Чехословакии, власти которой выделили финансовую поддержку для издания сборников под аналогичным названием — «Крестьянская Россия». Тот факт, что в 1922 г. Маслов был принят президентом Чехословакии Т. Масариком, говорит о том, что «Крестьянскую Россию» рассматривали всерьёз. Да и в Белграде Маслова принимали на высоком уровне. Соколов делает вывод, что помимо прочего члены «Крестьянской России» занимались консультационной деятельностью, то есть продавали материалы и аналитику об СССР иностранным правительствам. За это организация получала финансовую поддержку. Это подтверждают и найденные Соколовым в архивах ФСБ протоколы уже послевоенных допросов членов ТКП, а также беседа автора в эфире «Радио Свобода» с членом ТКП Г. А. Малаховым в 2004 г.<sup>2</sup>

Сказать осталось совсем немного. После захвата Чехословакии немецкими войсками Маслова несколько раз арестовывало гестапо. Под конец войны он попал в концлагерь, был освобождён Красной Армией, но только затем, чтобы вскоре попасть в руки СМЕРШа. Вероятнее всего, Маслов был казнён, но обстоятельства его смерти неизвестны.

## Основные работы

Монографий у Маслова совсем немного. Писал он в основном статьи в сборник «Крестьянская Россия». Перечислим в хронологическом порядке то немного, что вышло из-под его пера (художественные произведения и учебники мы опускаем).

В России была опубликована брошюра «Социализм и крестьянство», изданная в 1917 г. [Маслов 1917].

Первой крупной работой в эмиграции стала книга «Россия после четырёх лет революции» [Маслов 1922]. Она вышла в 1922 г. и была опубликована на русском, французском, английском и чешском языках. Можно сказать, что по успеху это была вершина писательского творчества Маслова. В рамках серии «Русское зарубежье» планируется переиздать эту работу.

<sup>2</sup> См.: <http://archive.svoboda.org/programs/lived/2004/lived.050604.asp>. Очень любопытное интервью с человеком, общавшимся с Керенским. Из интервью, в частности, становится понятным, что члены ТКП преодолевали «железный занавес» и на нелегальном положении работали в Союзе. Там же можно посмотреть и фотографию Маслова.

В 1930 г. была издана небольшая брошюра «На революционной работе в России» [Маслов 1930]. Наконец в 1937 г. вышла «Колхозная Россия» [Маслов 1937]. Это была его последняя монография.

### Основные идеи книги

Цель своей книги Маслов видит в том, чтобы нарисовать правдивую картину советской деревни после коллективизации. Причём последнюю Маслов считает единственно новым и интересным хозяйственным явлением при большевиках. Остальные явления советского хозяйства Маслов не считает чем-то особенным, присущим лишь социалистическому строю. Такова, например, индустриализация, которая имела место во многих странах и никак не связана ни с социализмом, ни с диктатурой пролетариата. В том же ключе, но более иронично Маслов высказывается и о других «успехах» СССР, провозглашённых на конгрессе Коминтерна в 1935 г.: улучшении материального благополучия трудящихся, повышении их культурного уровня, укреплении государства диктатуры пролетариата.

Совсем по-иному Маслов смотрит на коллективизацию. «Я перебрал почти все основные факты, которые в своей совокупности образуют “победу социализма” в СССР. В них нет принципиальной новизны. Все они находятся в кругу давно известных явлений и подчиняются давно вскрытым закономерностям. Серьёзного познавательного интереса к себе, как к принципиально новому, они вызвать не могут. Иное приходится сказать о последнем проявлении “всемирно-исторической победы” — о коллективизации сельского хозяйства в России наших дней» [Маслов 2007: 83].

Что же он видит в ней особенного? Во-первых, это беспрецедентный масштаб коллективизации и её скорость. «По глубине переворота, его размаху и темпам — это действительно величайшая из революций, какие переживало крестьянство всех народов и на всей памяти человеческой истории» [Маслов 2007: 86]. Действительно, в социальных преобразованиях их масштаб, как правило, имеет значение, причём зачастую ключевое. Менее десятилетия спустя после «Колхозной России» о важнейшем значении скорости общественных перемен напишет К. Поланьи, анализируя на страницах «Великой трансформации» явление огораживания в средневековой Англии [Поланьи 2002: 48–51]. А масштаб перемен, видимо, не менее важен, чем их скорость.

Маслов пишет, что сама идея коллективного ведения сельского хозяйства не нова и возникла не на российской почве. Он приводит примеры религиозных общин, последователей Р. Оуэна, Ш. Фурье, Э. Кабе (то есть мыслителей, которых у нас окрестили социалистами-утопистами) и др. Однако по сравнению с советской коллективизацией эти примеры несоизмеримы по своим масштабам. «Все предыдущие коллективные хозяйства были кратковременны, имели характер опыта и сколько-нибудь заметной роли в народной экономике не играли, а колхозы СССР возделывают четыре пятых всех полей в огромной стране, используют две пятых всего скота и вырабатывают до трёх четвертых всего народного дохода, получаемого от сельского хозяйства» [Маслов 2007: 86].

Второй особенностью колхозов, по Маслову, является их внутренняя хозяйственная организация, уникальная в истории человеческого опыта ведения сельского хозяйства. В этом смысле колхоз — абсолютно новый тип организационного устройства. «...По своему происхождению, назначению и всему укладу внутренней жизни современные колхозы России не имеют почти ничего общего с более ранними попытками людей вести совместное хозяйство на земле. Русский колхоз — оригинальное явление» [Маслов 2007: 86].

Здесь любопытны расхождения Маслова с американским исследователем крестьянства наших дней Дж. Скоттом. Последний рассматривал коллективизацию как пример высокого модернизма, а не как

особый и неповторимый эксперимент в истории. Это пример имманентной страсти государства (не только советского, а государства вообще) к упорядочиванию и рационализации повседневной жизни. И здесь Скотт прочерчивает связь «между советским и американским высоким модернизмом, которая заключается в пристрастии к гигантским индустриальным фермам» [Скотт 2005: 307]. Хотя в целом оценки коллективизации Масловым и Скоттом очень близки.

Исходя из такой оценки коллективизации Маслов определяет и задачу своей книги. «Среди “социалистических побед”, одержанных современным СССР, коллективизация сельского хозяйства — самая примечательная. По своей принципиальной новизне, размерам, близким и далёким следствиям она резко выделяется среди всех остальных. Ей посвящена настоящая книга — её причинам, ходу, природе и результатам» [Маслов 2007: 87].

Необходимость написать правдивую книгу о жизни советского села при колхозах возникла ещё и потому, что сведений с Родины не было почти никаких. Маслов отмечает, что если в 1920-х годах в Союзе публиковались довольно подробные и достоверные описания жизни в конкретных советских селах (что-то вроде этнографических зарисовок), то по окончании коллективизации этот источник информации сошёл на нет.

Поэтому одним из источников этой книги является рассказ бежавшего за границу крестьянина о жизни в родном селе. Приведём подробнее описание Масловым этого источника. «Такой редкий материал — обширный, подробный и совершенно достоверный — положен мной в фундамент настоящей книги. Я получил его от молодого русского крестьянина, который в течение нескольких дней непрерывно рассказывал мне о недавнем прошлом и современной жизни своего родного села. Из него мой собеседник, спасаясь от ареста и отправки в концентрационный лагерь, бежал в разгар сталинской коллективизации — весной 1931 г. Через 18 месяцев, осенью 1932 г., он навестил своё село и тайно прожил в нем около двух недель. В мае 1936 г. он, рискуя головой, опять пробыл в нём несколько суток, днём прячась, а ночью ведя долгие, до самого рассвета, разговоры с теми в селе, кто знал о его присутствии и помогал скрываться от властей» [Маслов 2007: 88].

Маслов не ограничивается одним этим рассказом, а использует его скорее как иллюстрацию к своему анализу колхозной советской деревни. В качестве других источников Маслов использует советские материалы: официальную статистику, статьи в советской прессе, выступления, очерки и статьи партийных лидеров, законодательные документы. Только анализирует он их под особым углом зрения. Там, где советские лидеры или журналисты видят «отдельные недостатки» или «перегибы на местах», Маслов видит тенденции и имманентное уродство колхозного строя.

Читая приводимые Масловым выдержки из речей партийных лидеров (особой популярностью у Маслова пользовался тогдашний комиссар земледелия Я. А. Яковлев, позже, как было заведено, расстрелянный), часто ловишь себя на мысли, что недостатки колхозов и искать-то, собственно, не надо — о них красочно пишет само партийное начальство. Порой описания такие сочные, что я сам приведу ниже что-нибудь из «избранного».

Вообще сам текст вызывает ощущение, что где-то это уже слышал, читал. И это понятно, ведь о коллективизации с тех пор немало написано. Собственно содержание текста не открывает чего-то принципиально нового. Однако стоит иметь в виду, что это, по всей видимости, одна из первых обстоятельных работ о коллективизации (напомним, она вышла в 1937 г.). Книга написана по горячим следам. И как замечает во вступительной статье Т. Е. Кузнецова, текст Маслова и приводимые в нём живые истории удивительно созвучны значительно позже опубликованным архивным документам о временах коллективизации [Данилов и др. 1999–2006].

Теперь проследим основные положения, развиваемые в книге. Маслов начинает с рассмотрения мотивов, которые побудили власть развернуть сплошную коллективизацию. Он считает, что время сплошной коллективизации (отдельные коллективные хозяйства существовали задолго до неё) пришло тогда, когда к чисто теоретическим мотивам добавились мотивы деловые.

Теоретические мотивы, взятые из сочинений Маркса, Энгельса, Ленина и Сталина, сводятся к двум положениям:

- крестьянство обречено на гибель из-за своей технической и организационной отсталости;
- крестьянство — это оплот капитализма и, как следствие, внутренний враг. Несмотря на это, Ленин всё же призывал к ненасильственной и гибкой тактике по отношению к крестьянству, то есть к дифференцированной политике в отношении бедняков, середняков и кулаков.

Но теоретические мотивы были ничто по сравнению с практическими (по Маслову — деловыми). Все они связаны с прямой угрозой существующей власти. Маслов выделяет три деловых мотива коллективизации:

- внешняя угроза и необходимость укреплять обороноспособность страны;
- внутрипартийная борьба за власть и, как следствие, борьба политических программ, частью которых был и вопрос о коллективизации;
- уменьшение поступлений хлеба из деревни.

В отношении деревни стояла одна цель — выкачать из неё как можно больше ресурсов (прежде всего зерна). А в конце 1920-х годов сборы зерна стали падать. Сталин увидел причину в природе мелкого крестьянского хозяйства, которое не способно обеспечить для нужд индустриализации необходимое количество товарного хлеба. Маслов же видит причины совсем в ином: в увеличении численности населения при уменьшении посевных площадей и урожайности; в развитии скотоводства; в неспособности городов в обмен на хлеб предложить селу промтовары в нужном количестве, по сносной цене и приличного качества; в конъюнктуре цен, делающей более выгодным производство незерновых культур.

Как бы то ни было, не важно, каковы были реальные причины; важно то, какие причины увидела власть. То, что воспринимается как реальное, реально по своим последствиям. Крестьянским хозяйствам был вынесен приговор — укрупнить и сменить форму собственности. Предполагалось, что в крупных хозяйствах повысится агрикультура, производительность труда, урожай и товарность. По Маслову, все эти расчёты оказались несостоятельными, так как совершенно игнорировалась хозяйственная мотивация людей. При следующих строках опять приходит на ум «государственный взор» Дж. Скотта: «Как во всех коммунистических планах того времени, человеку, его интересам и поведению придавалось наименьшее значение или не придавалось никакого. Прямо противоположным было отношение к машинам. Машинопоклонство является типичным для последователей Маркса и Ленина» [Маслов 2007: 117].

От мотивов коллективизации Маслов переходит к тому, какими методами она осуществлялась. И здесь целую главу он посвящает рассказу беглого крестьянина о том, как возник колхоз в его селе. Основная цель этой главы — развенчать миф о добровольности коллективизации, который активно «экспортировался» советской властью. Описываются методичные действия властей по записи жителей села в колхоз, которые сводились к тому, чтобы поставить всех, кто отказывались вступать в него, в

такие условия, чтобы у них не оставалось никакого выбора. Крестьяне сопротивлялись. Сопротивлялись упорно, порой фанатично, до последнего. Но большинство в конце концов сдалось. В колхоз загоняли в основном непомерными налогами, угрозами раскулачивания, вменением каких-либо нарушений с последующей высылкой в назидание остальным.

Власть опиралась на беднейшие слои и имела в селе немало своих сторонников. Это не могло не сказаться на человеческих, соседских отношениях. Вот один из примеров, приводимых Масловым по поводу выколачивания хлеба из крестьянских дворов: «В селе развился сыск. За семьями следили — что и сколько они едят, и когда замечали потребление хлеба в них досыта, то опять появлялись сыскные бригады со своими шестами и метр за метром прощупывали усадьбу, взламывали полы в избах и даже отправлялись искать зерно в полях. В поисках выхода многие семьи отдавали своё зерно на хранение беднякам, ибо их пока не обыскивали. Отсюда выросла порча нравов и пошли тяжёлые сельские ссоры: принявшие зерно на хранение нередко не хотели возвращать его собственникам. Их за это поджигали и даже убивали. А за поджогами и убийствами следовали аресты. Районная тюрьма становилась всё населённой» [Маслов 2007: 109–110].

Порой описания перерастают прямо-таки в триллер, но цель этого понятна — показать, на что были готовы идти крестьяне, чтобы только не записываться в колхоз. По словам крестьянина-информанта, его село довели до голода, похожего на голод в блокадном Ленинграде, — он выкосил до половины всего наличного населения. Это была зима-весна 1932–1933 гг., то есть тот самый голодомор, о котором в последнее время периодически слышно с экрана телевизора (село, судя по описанию Маслова, находилось на территории современной Украины). Чтобы не быть голословным, приведу следующий отрывок: «Неубранные трупы по несколько дней лежали и разлагались в избах, и у живых не было сил, чтобы отнести их на кладбище. Были съедены животные. На всё село не осталось ни одной кошки, ни одной собаки, не говоря уже о свиньях, птице, телятах. В вечерние и ночные часы над селом стояла могильная тишина — ни человеческого голоса, ни стука, ни лая собак, ни крика петухов. Был один случай людоедства: жена сосланного в концентрационный лагерь “кулака”, когда-то весёлая и певунья, от голода стала мрачной и молчаливой, пыталась повеситься. Её спасли. После этого она убила и засолила свою дочь 13 лет и питалась ею. Эту женщину расстреляли» [Маслов 2007: 111]. Ну просто «Блокадная книга» Д. Гранина и А. Адамовича. Только после такого жестокого голода колхоз охватил почти всё село, но оставались и такие, кто продолжал упираться. После такого кейс-стади Маслов переходит к анализу коллективизации в масштабе страны.

Здесь остановлюсь лишь на некоторых моментах. Во-первых, изначально слово «колхоз» не имело однозначного содержательного наполнения, как стало впоследствии. Ещё в конце 1920-х годов существовало три вида колхозов: коммуны, земледельческие артели и товарищества. Отличались они степенью обобществления имущества своих членов: в коммунах обобществлялось всё имущество, в артелях — основные средства производства, в товариществах происходила только совместная обработка земли (в то время это называлось общественной запашкой).

В итоге из этих трёх, довольно различных организационных форм победила «золотая середина», то есть артель. Артельную форму приняли практически все колхозы, образованные в ходе сплошной коллективизации. Но победа эта была достигнута не сразу. Изначально власть тяготела к коммунам, а крестьяне — к товариществам. В результате борьбы власти и крестьян соотношение коммун, артелей и товариществ постоянно менялось, что Маслов показывает в цифрах. Сразу после победы революции, когда о сплошной коллективизации речи не шло, власть пыталась организовывать исключительно коммуны. Однако их число было совсем незначительным. Затем в ходе более или менее свободной эволюции указанных коллективных форм хозяйствования на первое место по распространённости вышла артель, а затем товарищество. «...Колхозы гибли и рождались; в одних областях их число резко



падало, в других значительно возрастало; члены непрерывно менялись — одни покидали новую форму хозяйства, другие входили в неё; менялось количественное соотношение в движении различных видов колхозов» [Маслов 2007: 125]. Сплошная коллективизация решила вопрос в пользу артелей; строить коммуны власть просто не решилась, потому что создание артелей (более мягкой формы, нежели коммуны) встретило настолько упорное сопротивление деревни, что Сталин в марте 1930 г. вынужден был опубликовать в «Правде» статью «Головокружение от успехов», критикующую насильственные методы создания колхозов.

Написанное Масловым о волнениях в деревне созвучно недавним находкам историков. «Из деревень летели бесчисленные письма родным и знакомым, служившим в армии, с жалобами на насилие и разорение. В армии начались волнения. Митинги проходили даже среди войск ОГПУ, считавшихся самыми надёжными» [Маслов 2007: 136]. Особый отдел ОГПУ и Политическое управление РККА отслеживали эти письма и составляли по ним сводки, отправлявшиеся наверх. Не так давно некоторые из этих сводок были обнаружены, и их анализу посвящена статья историка Н. С. Тарховой [Тархова 2005].

Коллективизация и раскулачивание привели не только к сопротивлению крестьян власти, но и к гражданской, соседской войне в деревне. «Власть нашла активное сочувствие и содействие своим коллективизаторским планам со стороны батраков и бедняков, и потому через деревню проходили не один, а два фронта. На одном крестьянство ожесточённо билось с агентами власти, на другом — со своими односельчанами, содействовавшими этим агентам» [Маслов 2007: 139].

Маслов приводит ряд «зарисовок с натуры», показывающих психологическое состояние людей и наэлектризованную атмосферу деревни тех лет. Зарисовки сделаны его «политическими друзьями, находившимися тогда в России» (что это за друзья, Маслов не уточняет; по-видимому, соратники по ТКП). Приведём один такой отрывок. «Крестьянин Московской губернии Парфенов 9 октября 1929 г. вышел на середину улицы в своей деревне Анфалово и, как рассказывает обвинительный акт московского окружного суда, “метко целясь двустольным ружьём в проходивших мимо советских работников и общественников, начал стрелять в упор, на выбор. Семнадцать выстрелов, один за другим, тяжело ранили пятерых, легко двоих, батрака Трофимова убили наповал... Отец Парфёнова, 70-летний старик, стоял рядом с сыном и подавал ему патроны”» [Маслов 2007: 141–142].

Далее Маслов рассматривает два вопроса: 1) что колхозы принесли власти и 2) что колхозы принесли крестьянству. Здесь он применяет уже использованный ранее приём: сначала приводит кейс-стади по рассказам своего информанта, а затем рассматривает эти вопросы в масштабе страны. Остановимся только на общих выводах.

Вопрос о том, что колхозы принесли власти, Маслов делит на две части: 1) решила ли власть идеологические задачи и 2) достигла ли власть практических целей. На первый вопрос Маслов отвечает отрицательно, на второй — утвердительно.

Утверждение о том, что власть не достигла своих идеологических задач, Маслов аргументирует следующим образом:

- строительство совхозов (теоретически идеальной формы хозяйствования) пришлось свернуть;
- пришлось остановиться на не самом «социалистическом» типе колхоза — артелях;
- осталась нетронутой свободная колхозная торговля сельскохозяйственной продукцией;
- земля из государственной собственности перешла в колхозную.

Иными словами, власть шла на уступки, всякий раз поступаясь «идеологической чистотой». Маслов пишет об этом так: «...Российская жизнь уходит всё дальше от интегрального и прямолинейного социализма... Властные обстоятельства, в центре которых находится крестьянская борьба, заставили отступить от этого “идеала”, причём “поправки” к нему продолжают и будут продолжаться. Централизованно-социалистического сельского хозяйства с единым и железным руководством не удалось создать» [Маслов 2007: 168].

Своих практических целей власть достигла — сборы с деревни возросли. Но эта краткосрочная цель решалась в ущерб долгосрочной — сборы повысились не за счёт роста урожайности, а за счёт ограбления деревни. Колхозы стали более удобным налогоплательщиком — по сравнению с крестьянскими хозяйствами это более крупные производственные единицы и их число существенно меньше. «Такое положение является чрезвычайно выгодным для выкачивания из сельского хозяйства его продуктов: в 75 раз уменьшилось число податных единиц; каждая единица сделалась легче учитываемой и контролируемой в смысле своих повинностей по обязательным поставкам и их выполнения; в каждой новой податной единице значительно меньшим стал прежний отпор против государственных заготовок, ибо руководители колхозов гораздо меньше заинтересованы в благополучии своего колхоза и его членов, чем крестьянин в благосостоянии своего хозяйства и своей семьи; кроме того, руководители колхозов идейно сильнее связаны с властью и больше зависят от неё, чем крестьянин» [Маслов 2007: 170–171].

О том, что колхозы принесли крестьянству, говорить много не надо — ничего хорошего. Поэтому просто перечислим те пункты, которые можно выделить из анализа Масловым влияния колхозов на жизнь деревни:

- колхозы практически подавили единоличное хозяйство;
- колхозы повлекли за собой религиозные притеснения;
- колхозы разрушали семейные и соседские связи;
- колхозы уничтожили сельскую элиту, то есть тех самых пресловутых «кулаков»;
- колхозы принесли деревне обнищание и жестокий голод.

По поводу наступления колхозов на крестьянскую семью Маслов пишет следующее: «В крестьянских семьях дети разными способами восстанавливались против родителей, младшие против старших, женщины против мужчин. Прежнее моральное единство, которым являлась сельская семья, превращалось в нравственную клоаку. Из неё власть черпала потом силы для своего сыска, и дети доносили ей о запрятанном хлебе, скрытом оружии, украденных бураках и зерне при возке и молотье, о стрижке отцом или матерью колосьев на колхозных полях, о проявлении ими “религиозной реакции” и т. д.» [Маслов 2007: 178].

Наконец Маслов приступает к анализу внутренней организации колхоза, того, как он работает. Соответствующая глава так и называется — «Что такое колхоз?». Маслов использует три источника: рассказы своего крестьянина-информанта, статьи в советской прессе и выступления партийных лидеров, а также «Примерный устав сельскохозяйственной артели» 1930 г. Перечислим только темы, которые рассматривал здесь Маслов: 1) управление колхозами, 2) хозяйственное и правовое положение членов колхоза, 3) хозяйство колхозов, 4) отношение к колхозу со стороны колхозников и хозяйственное поведение последних, 5) организация труда и его оплата.

Как уже можно догадаться, приговор колхозам был вынесен неутешительный: это принудительные, неэффективные, бюрократизированные хозяйственные образования с абсолютно немотивированным персоналом. Маслов иронизирует над «чудесами» советской агрономии: «...Производились попытки сверххранного сева, при котором зерно бросалось в грязную, а порой и в неоттаявшую землю, выводились и сеялись озимый подсолнух, двухлетняя рожь и т. д.» [Маслов 2007: 214]<sup>3</sup>. Приведём несколько зарисовок, заимствованных Масловым из советских же источников. «...На колхозном дворе конюхов больше, чем лошадей: и старшие, и младшие, и дежурные, и помощники, и по уборке навоза, и заведующие над ними, и фуражиры, и закупщики, и нарядчики, а при всех лошади стоят по колёно в навозе» [Маслов 2007: 206]. «В колхозе 6-й Чонгарской дивизии на Северном Кавказе произвели запись работы бригадира, не предупреждая его о том, что за его работой идёт наблюдение. Оказалось, что бригадир “работал” 16 часов, но в том числе 9,5 часов он потратил непроизводительно. Запись работы, проделанной им в течение этих девяти с половиной часов, говорит следующее: сидит в борозде, — разговаривает на разные темы, не имеющие отношения к работе бригады, — лежит в борозде, — сидит в борозде, — снова лежит — и 2,5 часа потратил на разъезды от села к стану». На второй день бригадир уже знал, что за ним ведётся наблюдение, но «привычка — вторая натура», он и под контрольным огнём всё равно лежал в борозде, сидел в борозде и душевно беседовал на ногах в течение дня 3 часа 10 мин. Другой бригадир на Урале по случаю Пасхи, когда бригаду и его самого заставили работать, вместе с одним коммунистом и одним комсомольцем «выпили в поле изрядное количество литровок (водки) и этим разложили бригаду» [Маслов 2007: 222–223]. Маслов пишет о повальном воровстве колхозного имущества, которое, кстати, наблюдается и в постсоветское время: «Всеобщие и повсеместные жалобы на хищения колхозного добра... Колхозные поля напоминали места сражений и позиционной войны» [Маслов 2007: 225].

Несмотря на свою неприкрытую неприязнь к большевикам вообще и к колхозам, Маслов старается быть объективным и признаёт, что наблюдаются и перемены к лучшему. Эти перемены он называет «колхозным НЭПом» и связывает его с примирительной политикой власти по отношению к колхозникам и прежде всего с новым артельным уставом 1935 г., который он оценивает в целом позитивно. Этот устав, в частности, разрешал колхозникам иметь приусадебный участок, домашних животных и в целом признавал личные интересы колхозников.

Заканчивает книгу Маслов очерками о трёх разных колхозах, заимствованными им из советских и эмигрантских источников. Не удержался Маслов и от прогнозов, которые в отдельных элементах оправдались, но в целом довольно далеки от того, что случилось на самом деле. «Традиция в конце концов всегда побеждает революцию, но следует помнить: она никогда не восстанавливается в своём первоначальном виде, к ней неизменно примешиваются следы революции и она становится сплавом старого и нового. Это произойдёт и с современным российским колхозом: он сожмётся, уменьшится в своих размерах и задачах, станет только слугой крестьянского семейного двора, но он останется долгим и влиятельным фактом российской жизни...» [Маслов 2007: 277].

---

<sup>3</sup> Подсолнечник является яровой культурой, а рожь — однолетним растением.

## Литература

- Данилов В. П., Маннинг Р., Виола Л. (отв. ред.). 1999–2006. *Трагедия советской деревни. Коллективизация и раскулачивание. Документы и материалы. 1927–1939*. В 5 т. М.: РОССПЭН.
- Кабанов В. В. 1989. Краткий биографический очерк. В кн.: Чайнов А. В. *Крестьянское хозяйство: Избранные труды*. М.: Экономика.
- Маслов С. С. 1917. *Социализм и крестьянство*. Петроград: Революционная мысль.
- Маслов С. С. 1922. *Россия после четырёх лет революции*. Ч. 1–2. Прага: Крестьянская Россия.
- Маслов С. С. 1930. *На революционной работе в России*. Белград: Крестьянская Россия.
- Маслов С. С. 1937. *Колхозная Россия: История и жизнь колхозов. Значение для сельского хозяйства, крестьянства, государства. Природа, эволюция и будущее*. Прага: Крестьянская Россия.
- Маслов С. С. 2007. *Колхозная Россия*. М.: Наука.
- Поланьи К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Скотт Дж. 2005. *Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни*. М.: Университетская книга.
- Тархова Н. 2005. «Крестьянские настроения» в Красной Армии в 1928–1931 гг. (реакция армии на процессы коллективизации и раскулачивания в деревне). В сб.: Окуда Х. (ред.). *XX век и сельская Россия*. Токио: CIRJE-R-2.

## НОВЫЕ КНИГИ

Л. Хормел

# Рецензия на книгу А. Гусевой «Входя в красную зону: рождение рынка кредитных карт в посткоммунистической России»

Guseva A. 2008. *Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Post-communist Russia*. Stanford: Stanford University Press.



**ХОРМЕЛ Леонтина** (Hormel, Leontina M.) — PhD., доцент факультета социологии, антропологии и исследований права в Университете Айдахо (Москва, США).

Email: [lhormel@uidaho.edu](mailto:lhormel@uidaho.edu)

Источник: Hormel L. M. 2009. Review on Book: Guseva A. *Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Post-communist Russia* (Stanford University Press, 2008). *Economic Sociology: The European Electronic Newsletter*. 10 (2): 34–35.

Пер. с англ. Котельниковой З. В.

Очевидно, что существующие в России в 1990-х годах условия — экономическая турбулентность, слабые институты, недоверие общественности к банковской системе, ориентированность потребителей на наличность — создавали препятствия для развития рынка кредитных карт. Тем не менее этому рынку всё же удалось постепенно сформироваться и вырасти. Перед нами уникальное в своём роде исследование, посвящённое тому, как складывался в России рынок кредитных карт, и почему он приобрёл своё неповторимое очертание. Исследование опирается на интервью и архивные данные, собранные в два этапа в Москве (Россия): с 1998 по 1999 гг. и с 2003 по 2005 гг. Автор приходит к выводу, что формирование российского рынка кредитных карт определило социалистическое наследие, способствовавшее также его отклонению от модели, распространённой в Соединённых Штатах. Эта зависимость от предшествующего пути российского рынка ярко проявляется на примере того, как банки и финансовые организации, стараясь справиться с двумя источниками напряжения — неопределённостью и комплементарностью — для двустороннего рынка, разрабатывали свои проекты по кредитным картам. Отталкиваясь от уникальной структурной основы, российский рынок кредитных карт развивался, опираясь на двухуровневые сети.

По сравнению с другими рынками российский рынок кредитных карт функционирует в совершенно особых условиях. На таком рынке для организаций, выпускающих кредитные карты, пишет Гусева, существует две основные проблемы. Первая проблема — комплементарность. Эмитенты кредитных карт вынуждены увеличивать одновременно число держателей карточек и число торговых точек, использующих кредитные карточки. Если владельцев карт немного, то невозможно убедить коммерсантов в необходимости принимать кредитные карты. Более того, если будет небольшое количество торговых точек, принимающих кредитные карты, то у потребителей не будет особого желания их приобретать. Гусева отмечает, что

в своё время в США «Банк оф Америка» решил эту проблему, опустив в почтовые ящики нескольких миллионов ничего не подозревающих потребителей добровольные карты (unsolicited cards). Предприниматели же, убеждённые в том, что население подготовлено к тому, чтобы использовать эти карты в магазинах, охотно пошли на предложение «Банк оф Америка» (с. 15). Вторая проблема — это неопределённость, вызванная тем, что держателям карт разрешается накапливать долги перед их эмитентами. В Соединённых Штатах создание кредитных бюро способствовало значительному снижению уровня неопределённости для издателей карт. Вычисляя для потенциальных держателей карт кредитные баллы, кредитные бюро обеспечивают эмитентов инструментом для проведения быстрой предварительной оценки вероятности получить прибыль или понести убытки (с. 19). Именно эти методы позволили рынку кредитных карт институционализировать в США описанные практики, превращая их тем самым в само собой разумеющийся социальный факт.

Две эти проблемы порождают противоречивые процессы. Как показывает случай формирования рынка кредитных карт в США, достигнуть комплементарности лучше всего при помощи быстрого создания критической массы держателей карт. А неопределённость эффективнее всего преодолевается посредством процедуры проведения предварительной проверки. Поскольку стандартизированная система предварительной проверки требует, чтобы информация о потенциальных держателях карт была доступна, необходима кооперация конкурентных организаций. Связанность между собой этих противоречий на рынке кредитных карт создаёт препятствия для его развития в России.

Гусева рассматривает три стратегии, которым следовали эмитенты кредитных карт в России в период реформ с 1998 по 2005 г. Каждая из этих стратегий была направлена на то, чтобы преодолеть (с различной степенью эффективности) проблемы комплементарности и неопределённости. Первая стратегия банков, нацеленная преимущественно на понижение уровня неопределённости, была связана с тщательной проверкой потенциальных держателей карт. Эта стратегия предотвращала возможный обман и мошенничество со стороны кандидата, а также устанавливала надёжные механизмы коммуникации между держателем карты и её эмитентом. В результате применения таких строгих критериев среди держателей карт были преимущественно те физические лица, которые укоренены в сетях индивидов, имеющих непосредственные отношения с каждым банком, выпускающим кредитные карты, и его администрацией. По мнению автора, посылкой к распространению этой стратегии послужило то, что кредитные карты предназначались для представителей элиты и как таковые скорее ограничивали рост рынка кредитных карт. Попытки популяризировать кредитные карты привели ко второй стратегии, когда работодатели стали выдавать своим работникам зарплатные кредитные карты. Гусева утверждает, что это была «полицейская» стратегия, поскольку банки в сильной степени контролировали дистрибуцию карт, используя «отношенческие выгоды: работодатели, имея возможность осуществлять постоянный контроль над своими сотрудниками, облегчали им доступ и проверку» (с. 118). Хотя данная стратегия помогла эмитентам близко подойти к решению проблемы комплементарности, проблема снижения степени неопределённости для них оставалась всё ещё среди первоочередных. Однако, по словам Гусевой, связь этих карт с заработной платой работников означала, что держатели карт не были склонны использовать их для совершения покупок, а использовали их просто как средство доступа к наличности, предназначенной для покупок. Третья, самая недавняя и распространённая, стратегия была похожа на размахивание морковкой перед носом будущих держателей карт, предлагая им кредитные карты через ритейлеров, «которые имеют возможность расширять желания потребителей, заставляя их хотеть большего, чем они могут себе позволить в данный момент» (с. 119). По мнению автора, эта стратегия предполагает то, что она называет «локационными выгодами двухуровневых сетей: чтобы компания могла заполучить массовых покупателей, ей необходимо найти способ, при помощи которого последние превращаются в целевую группу» (с. 39). Это отвечает потребностям комплементарности, но в то же самое время подвергает банки испытанию более высокой неопределённостью,

чем у них была на предыдущих этапах. Но поскольку до сих пор предварительная проверка в обязательном порядке институционально поддерживается кредитными бюро, банки оказываются далеко от таких вещей, как дефолт и отложенные платежи (с. 122).

Согласно Гусевой, все эти три стратегии являются ответными реакциями на условия социальных изменений в России. Эти обстоятельства вынуждают банки выработать особые пути развития рынка кредитных карт. В условиях отсутствия институтов и потребительской культуры — которые сыграли чрезвычайно важную роль в формировании этого рынка в США, — используемые работодателями и ритейлерами в дистрибуции карт двухуровневые сети послужили стратегическими путями для расширения рынка кредитных карт в России. На примере исследования этих инноваций Гусева демонстрирует, что различные структурные особенности постсоветской России оформили новые рынки, подобно рынку кредитных карт, и что новые рынки важны в оформлении социальных изменений. В данном конкретном случае рынок кредитных карт перемещает россиян из коммунистического прошлого в капиталистический консумеризм будущего: из одной красной зоны в другую (с. 157).

Книга «Рождение рынка кредитных карт» делает значительный вклад в изучение формирования рынка кредитных карт в хозяйствах с развивающимися рынками, наподобие России, включая тем самым в эти дискуссии вопросы международного развития и экономической реструктуризации. Гусева демонстрирует, почему акцент реформаторов на формальных институтах, встроенных в переходные общества, улавливает только один аспект многомерного процесса, на который также влияют история и неопределённые последствия действующего. На примере изучения опыта России автор убедительно показывает, что рынки не только формируют коллективное поведение, но и при помощи последнего формируются сами.

**НОВЫЕ КНИГИ**

О. Е. Кузина

**Рецензия на книгу А. Гусевой «Входя в красную зону: рождение рынка кредитных карт в посткоммунистической России»***Guseva A. 2008. Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Post-communist Russia. Stanford: Stanford University Press.*

**КУЗИНА Ольга Евгеньевна** — PhD., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической социологии ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: [kuzina@serviceline.ru](mailto:kuzina@serviceline.ru)

Аля Гусева — профессор Бостонского университета — написала книгу с трудно переводимым на русский язык названием. Выражение «Into the Red» буквально можно перевести как «вхождение в красную зону»; поскольку в бухгалтерском деле красный цвет используется для ведения дебетовых записей, то выражение «войти в красную зону» означает «стать должником». При этом слово «red» (красный) ещё можно перевести как революционный, коммунистический. Таким образом, играя этими смыслами слова «red», автор выносит в название своей работы основную исследовательскую проблему книги: создание рынка кредитных карт в посткоммунистической России.

Книга написана на основе результатов двух исследований. В 1998–1999 гг. в ходе сбора данных для своей докторской диссертации Аля Гусева провела в России тридцать шесть интервью с представителями банков, платёжных систем и журналистами. Второе исследование предпринято в 2003–2005 гг. совместно с её научным руководителем профессором Университета Калифорнии в Сан-Диего (UCSD) Акошем Рона-Ташем, оно финансировалось Американским национальным научным фондом. В ходе второго исследования в России собрано шестнадцать интервью, четырнадцать из которых взяты у топ-менеджеров московских банков различной величины и формы собственности, одно у представителя Ассоциации российских банков и одно у представителя международной платёжной системы. Второе исследование было более масштабным: помимо России данные собирались ещё в шести странах (Венгрии, Польше, Болгарии, Чехии, Вьетнаме, Китае). Однако книга написана в основном на базе материалов, собранных исключительно в России.

Одальживание денег, независимо от того, кто является должником, а кто кредитором, всегда связано с неопределённостью и риском невозврата средств. Основная задача книги заключается в выявлении тех рыночных институтов, благодаря которым банковский кредит стал неотъемлемой частью повседневной жизни американцев, а также в сравнении этих институтов с теми, которые появились на рынке кредитных карт в России. Автор начинает свою книгу с описания того момента, когда, приехав на учёбу в Америку, она практически сразу же получила свои первые кре-



дитные карты на общую сумму около 1000 долларов, причём в качестве документов ей достаточно было предъявить студенческий билет и сообщить домашний адрес. Откуда — задаётся вопросом автор — эти банки знали, что иностранная студентка, приехавшая учиться в США всего на один год, вернёт деньги банку?

Каковы у банков основания для доверия своим потребителям? В бухгалтерском учёте со времен Римской империи принято разделять понятия дебета и кредита. В переводе с латинского «дебет» означает «он должен», тогда как «кредит» — «он верит». Продавец товара делает поставку, поскольку верит в то, что покупатель заплатит. Это является основой торговой сделки. В отношениях между банком и заёмщиком та же ситуация: банк даёт деньги, поскольку доверяет заёмщику. На американском рынке кредитных карт доверие создаётся, как показывает Аля Гусева, не личными или сетевыми связями между банкиром и его клиентом, а рациональным расчётом и калькуляцией. Личные взаимоотношения отошли в прошлое и открыли тем самым для американского рынка потребительского кредитования практически безграничные возможности роста.

Благодаря чему американские банки оказались способны выдавать кредиты людям с улицы и при этом сводить дебет с кредитом? На смену личному доверию между банком и его клиентом пришли скоринговые модели (scoring) и кредитные бюро. Банки договорились об объединении информации о своих клиентах в единые центры кредитных историй, а большой объём кредитных историй общей клиентской базы позволил им очень точно рассчитывать вероятность дефолта по кредиту на основе объективных характеристик потенциальных заёмщиков. Банки смогли сделать прибыльными даже ненадёжных клиентов, таких, которые, например, задерживая выплаты по кредиту, вынуждены платить штрафы.

Рассмотрев историю становления рынка кредитных карт в США, автор книги показала, как кредит из вопроса персональных взаимоотношений кредиторов и заёмщиков превратился в счётную проблему, в вопрос калькуляции и расчёта. Так, в 1995 г. 84 % всех кредитных карт, которыми пользовались американцы, были выданы банками в буквальном смысле слова «людям с улицы». Они не были связаны с банками, выдавшими им карту, никаким другим образом: они не были пользователями других услуг банка. Банки получают клиентов, рассылая потенциальным клиентам кредитные карты с одобренными кредитными лимитами (суммами, которые заёмщики могут одолжить у банка).

Проблема создания рынка кредитных карт с нуля требует нетривиальных решений. Изначально существует проблема комплементарности карт и устройств по их приёму: чтобы население предъявило спрос на кредитные карты, необходимо чтобы продавцы товаров и услуг согласились их принимать в качестве денег. Но пока покупатели не имеют таких карт, продавцы не видят смысла в оборудовании своих торговых точек устройствами по приёму карт. К тому же, пока система не работает, не ясно, могут ли торговцы доверять процессинговым компаниям, отвечающим за то, чтобы деньги от покупателя дошли до продавца. До того, как рынок создан, существует неопределённость и со стороны банка, который не может в полной мере оценить кредитоспособность заёмщиков и вероятность дефолтов с их стороны. Для того чтобы разорвать заколдованный круг, кто-то должен пойти на издержки. Это сделал Банк Америки, с сентября по декабрь 1958 г. он разослал два миллиона кредитных карт жителям городов штата Калифорния, причём это были не муляжи карт, а реальные карты с реальными денежными лимитами, по которым можно было совершать покупки в магазинах. Так был запущен рынок кредитных карт в США. Восемь лет спустя несколько чикагских банков разослали пять миллионов таких карт. Рассылка производилась без какой-либо процедуры оценки кредитоспособности потенциальных заёмщиков и даже без проверки имён, что в отдельных случаях приводило к тому, что карты высылались заключённым тюрем, давно умершим, детям и даже собакам. Был зафиксирован случай,

когда на имя собаки пришло четыре карты, а в приложении к одной было письмо с утверждением, что владелица данной карты становится почётным покупателем в целом ряде ресторанов высокой кухни в Чикаго. Через 15 месяцев после начала своей рассылки кредитных карт Банк Америки зафиксировал убыток в сумме 8,8 млн долл. США, что было значительной суммой в то время, а доля невозвратов достигла 22 % по сравнению с 4 % невозвратов при обычных кредитах. Положение усугубилось тем, что Банк Америки не создал никакого подразделения по сбору невозвращаемых добровольно долгов, в случае с чикагскими банками нередко были случаи ошибок в рассылке и обработке информации об операциях по счетам, документы терялись, а конверты с картами попадали в руки мошенников, так и не достигнув тех, кому они высылались. В результате чикагские банки официально заявили об убытках в размере 6 млн долл. США, но аналитики посчитали эти оценки сильно заниженными, по их мнению, сумма была в 4 раза больше.

Описывая эти события, Аля Гусева задаёт вопрос — почему чикагские банки пошли на такую рассылку несколько лет спустя после неудачи Банка Америки в Калифорнии? Ответ заключается в том, что банки тем самым сумели решить проблему комплементарности: торговцы, из-за большого масштаба дополнительного потребительского спроса, созданного таким массовым выбросом кредитных карт на рынок, немедленно приняли решение об оборудовании своих торговых точек устройствами по приёму карт, поскольку были заинтересованы в том, чтобы карточные деньги были потрачены в их магазинах. Так, к концу 1959 г., когда Банк Америки подсчитал свои убытки за время реализации данной программы, двадцать тысяч торговцев уже принимали кредитные карты в своих магазинах. Раздача кредитных карт без оценки кредитоспособности заёмщиков позволила решить ещё одну задачу — у банков появилась информация о поведении клиентов, которая впоследствии привела к созданию скоринговых систем оценки кредитоспособности, например кредитных бюро, и правил, регулирующих данный рынок и создающих основу для институционализованного доверия. Таким образом, эти затраты со временем оправдали себя.

А как решили проблему «курицы или яйца» российские банки? Были ли с их стороны предприняты подобные действия? Понесли ли они убытки, связанные с проблемой комплементарности? Проблема для российских банков не была настолько серьёзной, поскольку российские банки уже имели в качестве примера работающие карточные программы зарубежных банков и международные платёжные системы, стремящиеся на российский рынок. Однако проблему мотивации российского потребителя и российского торговца всё же надо было как-то решить. Российские банки нашли остроумный выход из положения, приняв пример американского рынка за образец того, как не надо запускать рынок. Капитал российских банков был невелик, и начинать заведомо убыточную программу никто не хотел. Российские банки начали выдавать кредитные карты, но только после доскональной оценки кредитоспособности заёмщиков и только своим клиентам, имеющим какую-то историю взаимодействия с банком из высокодоходных категорий. Однако очень скоро стало понятно, что система VIP кредитных карт не может быстро создать рынок, поскольку количество таких людей невелико и создаваемый ими спрос не приведёт к тому, что торговые предприятия в массовом масштабе начнут создавать терминалы по приёму карт. Нужен был массовый вброс карт на рынок. И банки нашли решение. Однако вместо кредитных карт ими был организован выпуск депозитных карт, на которые предприятия стали зачислять зарплаты свои работникам. Российские банки тем самым избежали издержек создания рынка, которые понесли американские банки в 1960-е годы.

Однако и полученный результат был не совсем идентичен американскому. Во-первых, были выпущены не кредитные, а депозитные карты, и, во-вторых, банки не стали создавать коллективные институты рынка в надежде на то, что, обладая информацией о зарплатах своих клиентов, они смогут оценить кредитоспособность своих заёмщиков самостоятельно. Тем самым вместо обмена информацией и создания института кредитных бюро и скоринговых моделей банки отказались от кооперации и стали

создавать и использовать собственные системы балльных оценок, выставляемых не столько на основе статистики дефолтов российских заёмщиков, сколько на основе априорных рассуждений кредитных экспертов и скоринговых моделей, рассчитанных на рынках восточноевропейских стран. Развитию рынка кредитных карт помешало также и то, что российский потребитель, получив зарплатную карту, тем не менее остался верен наличным деньгам — вместо безналичных оплат по картам массовыми стали практики снятия наличных в банкоматах. От себя могу добавить также, что не только потребители, но и российские торговцы, не заинтересованные в повышении прозрачности их деятельности, не отреагировали должным образом на появление новых платёжных инструментов.

Таким образом, рынок банковских платёжных карт был создан, но доля кредитных карт, как и доля безналичных расчётов по картам, оказалась невелика: на начало 2008 г. доля кредитных карт в общей численности всех банковских пластиковых карт составила не более 8,6 %, а доля безналичных платежей по банковским пластиковым картам — не более 10 % .

Потребительский кредит стал развиваться параллельным курсом — не в форме револьверных кредитных карт с постоянно возобновляемыми кредитными линиями, а в виде потребительского кредитования разовых покупок. Причём с самого начала лидером потребительского кредитования был и остаётся Сбербанк, который при оценке кредитоспособности заёмщиков широко использовал систему поручительства, а также на сегодняшний день обладает самой большой базой данных о клиентах. Интересным является тот факт, что Сбербанк так и не выпустил на массовый рынок кредитные карты. Банк выпускает такие карты только для своих клиентов, причём имеющих историю взаимоотношений с банком либо по линии зарплатных проектов, либо успешно выплативших потребительские кредиты. На втором месте — банк «Русский стандарт», специализирующийся на потребительском кредитовании, стратегия которого долгое время основывалась на принципе высоких процентных ставок, позволявших покрывать убытки от дефолтов выплатами со стороны добросовестных заёмщиков. В 2008 г. именно банк «Русский стандарт» доминировал на рынке кредитных карт с долей рынка более 50 %. В 2005 г. банк стал рассылать кредитные карты по почте, но адресатами были не случайные люди, а клиенты банка, своевременно выплатившие потребительский кредит. Так что говорить о становлении рынка кредитных карт в том виде, в котором он существует в США, где процедура оценки кредитоспособности заёмщика основывается на статистической калькуляции и институтах деперсонифицированного доверия и обмена информацией между игроками рынка, у нас пока не приходится.

Сравнивая американский и российский опыт создания рынка кредитных карт, автор приходит к выводу о множественности путей создания рынков и роли сетей (networks) в этом процессе. Причём в отличие от традиционного сетевого анализа, который рассматривает сети взаимодействия между агентами одного уровня или типа (например, между организациями или между индивидами), Гусева предлагает строить многоуровневую сеть взаимодействий, включающую как организации, так и индивидов. Например, взаимодействие банков с торговыми сетями для получения доступа к клиентам торговой сети, или взаимодействие банков и работодателей для решения проблемы неопределённости при оценке кредитоспособности потенциальных заёмщиков. Конечно, при таком анализе природа взаимоотношений между агентами не имеет смысловых социальных связей, тем не менее, по мнению автора, эти организации обладают информацией об отдельных индивидах и в какой-то степени контролируют их поведение. Создающие рынки рыночные агенты способны использовать ту власть, которую имеет на работников работодатель для получения доступа к своей целевой группе. Особенно важным это становится в переходных экономиках, в которых нет формальных рыночных институтов или они не работают как надо. В этих условиях рыночные агенты строят свои стратегии на фрагментах работающих социальных структур, таких, как сети и организации.

В противовес теории зависимости (path dependency) Гусева полагает, что наследие прошлого в переходных экономиках не ограничивает будущее жёсткими рамками прежних институтов, а, скорее, используя аналогию с конструктором «Лего», становится материалом для самых различных комбинаций. В частности, на рынке кредитных карт это привело к отказу от институтов безличного доверия и замещению их неформальными практиками и социальными сетями. Однако, даже играя доминирующую роль на формирующихся рынках, неформальные практики и социальные связи испытывают влияние глобализации и давление со стороны деперсонифицированных институтов глобального рынка. Создание рынка кредитных карт в какой-либо стране сегодня не может быть внутренним делом только этой страны. Иностранные банки, представленные своими дочерними структурами, привносят с собой и соответствующие практики, и опыт. Рассматривая будущее российского рынка кредитных карт, автор делает вывод о неизбежности трансформации стратегий российских банков в направлении создания институтов кредитных бюро и кредитного скоринга.

Книга написана очень хорошим языком, логично структурирована и аргументирована данными самой различной природы: от статистики до выдержек из личных интервью автора с представителями российских банков. Хочется также сказать о высоком уровне теоретической подготовки и эрудиции автора, привлекающей для анализа понятия и теории как из экономики, так и экономической социологии. Поэтому считаю нужным рекомендовать прочитать данную книгу всем, кто интересуется как рынком кредитных карт, так и потребительскими рынками в целом.

Книга охватывает развитие рынка кредитных карт за десятилетний период: с 1997 по 2007 г., начинается за год до кризиса 1998 г. и заканчивается годом, как мы теперь уже знаем, перед кризисом 2008 г. Когда Аля Гусева писала эту книгу, мир переживал один из наиболее длительных периодов подъёма, однако её первые читатели живут уже в период глубокого кризиса мировой экономики, причём пришедшего из стран с наиболее развитой экономической системой и наиболее отработанными институтами кредитного рынка. Интересно подумать о том, насколько аргументы автора выдержали проверку кризисом, особенно в отношении прогнозов развития исследуемого рынка. Мне кажется, что текущее положение дел в значительной степени дискредитировало идею калькулируемого риска и институционального доверия, позволявшую рассчитывать на экономическую состоятельность массового кредитования населения банками-гигантами. Кризис был вызван прежде всего тем, что американские банки стали выдавать заемы ненадёжным заёмщикам, несмотря на существование кредитных бюро, скоринговых систем оценки кредитоспособности, закона о банкротстве физических лиц. Тревожные симптомы появились уже в 2004 г., когда, например, в США количество людей, воспользовавшихся процедурой личного банкротства, превысило полтора миллиона человек, при этом по данным панельного исследования динамики доходов (PSID) треть из тех, кто когда-либо прибегали к банкротству, в качестве причины своего решения называли не потерю работы или неожиданную болезнь, а перекредитование по револьверным кредитным картам. Надёжность и валидность скоринга явно переоценивалась как банками, так и населением. Скоринг не отсекал ненадёжных заёмщиков, банкиры доверяли скорингу и выдавали им кредиты, более того, сами ненадёжные заёмщики также ориентировались на скоринг и верили банкам: если банк считает возможным дать кредит такому человеку, то это значит, что уровень его долговой нагрузки не запределен и пока дают, можно брать. В результате последовали массовые персональные дефолты, а за ними обанкротились или оказались в шаге от банкротства и сами банки. Таким образом, система институциональной калькуляции рисков оказалась в значительной степени скомпрометирована и требует изменений. Возможно, мы станем свидетелями возврата личного и сетевого доверия в отношениях американских банков и их заёмщиков и сворачивания практики кредитования незнакомцев с улицы с помощью скоринговых процедур. Будет интересно увидеть, какую новую конфигурацию сложат американские банки на рынке кредитных карт из доставшейся им россыпи кубиков «Лего».

## ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

# Состояние социально-трудовых отношений в России: проблемы трансформации и методы измерения

Проект реализуется Институтом управления социальными процессами в рамках Программы фундаментальных исследований ГУ ВШЭ.

**Исполнители проекта:** И. М. Козина (руководитель), М. Е. Баскакова, Е. Н. Балабанова, Е. В. Виноградова, П. Г. Смирнов, И. В. Соболева, Н. О. Соболева, Т. Я. Четвернина.

### Постановка проблемы

Сфера труда является традиционным объектом исследования в отечественной социологической и экономической науке. Тематика активно разрабатывалась в советское время и в первые постперестроечные годы. В последующие годы наблюдался заметный спад исследовательского интереса к этой сфере жизни, что в значительной мере связано с тем, что бизнес постепенно закрывал доступ к исследованиям на своих предприятиях. Это привело к тому, что фундаментальных работ, посвящённых формированию правил трудовых отношений, адекватных рыночной экономике в России, очень немного. В то же время, сфера труда претерпевает процессы качественных динамических изменений, связанных прежде всего с тенденциями глобализации в мировой экономике. В ней возникают и постепенно видоизменяются специфические социальные институты, меняется характер социально-трудовых отношений. Поэтому на первый план выходят потребности теоретического анализа проблем трансформации социально-трудовых отношений и практического обеспечения баланса в реализации социально-экономических интересов работников, работодателей и государства на рынке труда.

Исторически сложились два подхода к исследованию трудовых отношений: с точки зрения рынка труда и с точки зрения проблем и отношений непосредственно в процессе производства. В рамках первого подхода социально-трудовые отношения фактически сводятся к отношениям купли-продажи трудовых услуг. Основное внимание уделяется построению абстрактных моделей формирования спроса и предложения на различных типах рынка труда, условиям достижения рыночного равновесия на рынках с совершенной и несовершенной конкуренцией, рыночным механизмам определения установления цены труда. Иными словами, в центр внимания попадают условия сделки по купле-продаже трудовых услуг между работником и работодателем. Второй подход предполагает, что в момент совершения сделки, то есть при найме на работу, отношения между работником и работодателем только начинаются. Затем они продолжают в процессе труда, касаясь таких важных вопросов, как содержание, условия и охрана труда, перспективы профессионального роста, восприятие корпоративной культуры, гарантии сохранения рабочего места и т. д. В прямой связи с трудовыми отношениями находится личное потребление работника, поэтому трудовые отношения включают важные социальные аспекты, в том числе систему социальных гарантий и льгот, предоставляемых как на уровне предприятия, корпорации, фирмы, так и на уровне государства, федеральных, региональных и муниципальных структур.

В чистом виде первый подход употребляется преимущественно в теоретических исследованиях представителей неоклассического направления экономической мысли. Второй подход получил распростра-

нение в российской социологической и экономической науках в советский период, когда рыночные аспекты развития хозяйственных систем носили подчинённый характер. Сегодня наиболее продуктивным выглядит сочетание обоих подходов, что планируется реализовать в исследовании.

### Цели и задачи исследования

Целью работы является диагностика состояния социально-трудовых отношений в России в конце 2000-х годов и оценка изменений, происшедших под влиянием экономической и политической трансформации для основных субъектов трудовых отношений (государство, работодатели, работники).

В соответствии с поставленной целью в исследовании будут рассмотрены ключевые проблемы развития трудовых отношений в современной российской экономике и разработан подход к измерению состояния социально-трудовой сферы на разных уровнях. Работа подразумевает решение двух взаимосвязанных задач:

- анализ функционирования системы социально-трудовых отношений, социального партнёрства и деятельности профсоюзов;
- разработка системы интегральной оценки состояния трудовых отношений, построенной на сочетании статистических показателей и оценок работников.

В отличие от традиционного рассмотрения проблем трудовых отношений на макроуровне, что фактически сводится к проблемам социального партнёрства, в фокусе данного исследования находятся процессы формирования взаимодействия работников и работодателей на уровне компаний и предприятий. На наш взгляд, именно на микроуровне наиболее отчётливо проявляются новые тенденции трансформации трудовых отношений. Специфическим является методологический подход к разработке системы интегральной оценки состояния социально-трудовой сферы с использованием экономической и социологической информации. Введение социологического компонента даёт возможность получать уникальную информацию о социальном самочувствии и оценках работников различных сторон трудовых отношений, латентных конфликтах и уровне социальной напряжённости.

Исследование является продолжением ряда проектов в сфере труда и занятости, реализованных с начала 1990-х годов: Исследование гибкости труда в промышленности России (RLFS), ТАСИС, EERC, 1992–2002; Совершенствование системы мониторинга безработицы и рынка труда в РФ, СПИЛ, 1998; Рабочее время и организация труда в РФ, МОТ, 2004 и др.

Ряд проектов осуществлён совместно с Центром сравнительных исследований проблем труда (The Centre for Comparative Labour Studies, Уорвикский университет, Великобритания): «Post-Socialist Trade Unions, Low Pay and Decent Work», ESRC, 2005–2008; «Trade Unions in Post-socialist Society: Overcoming the State-socialist Legacy», INTAS, 2004–2006; «Структуры управления, трудовые отношения и формирование классов в России», ESRC, 2002–2006. «Деятельность профсоюзов в современной России: трудовые отношения, социальное партнёрство, политическое представительство», ESRC, INTAS, 1999–2002. Результатом этих исследований стала серия книг о российском рынке труда и развитии трудовых отношений в период экономической и политической трансформации, вышедших в издательстве Edward Elger.

## Методология исследования. Информационная база

Работа включает следующие компоненты, позволяющие осуществить комплексный подход к исследованию объекта:

- сравнительный анализ нормативно-правовой базы, регулирующей социально-трудовые отношения в России и странах ЕС;
- систематизация и анализ экономико-статистической информации, характеризующей качественные изменения рабочей силы и рабочих мест в Российской Федерации за период 1997–2008 гг.;
- анализ институционализации социально-трудовых отношений на микроуровне; переговорного процесса между сторонами социально-трудовых отношений на уровне предприятия; позиций сторон, уровня солидарности работников наёмного труда; роли профсоюзных организаций; причин и механизмов разрешения трудовых конфликтов;
- разработка и апробация инструментария для измерения и оценки состояния социально-трудовых отношений на уровне предприятий, отраслей, регионов (на мониторинговой основе).

Эмпирическая часть исследования заключается в проведении сравнительного исследования системы трудовых отношений на нескольких промышленных предприятиях. Методологическим решением в этом случае будет применение стратегии case study. В рамках этого исследования предполагается проведение опроса работников (не менее 200 человек на каждом), серии полуформализованных интервью с представителями работодателя и профсоюзными лидерами (5–6 интервью на каждом предприятии), анализ доступной статистики предприятия по труду и заработной плате. Одновременно в ходе эмпирического исследования будет апробирована методика сбора данных и расчёта индексов уровня развития трудовых отношений.

Информационную базу исследования составляют:

- нормативно-правовые документы;
- данные статистических обследований рабочей силы, Росстат;
- данные судебной статистики о числе забастовок, разбираемых в судах общей юрисдикции (статистика Судебного департамента при Верховном суде РФ);
- материалы о забастовках и других формах протестной активности работников из неофициальных источников — СМИ, НКО правозащитной направленности, интернет-ресурсы;
- данные социологических опросов работников, проведённых в рамках лонгитюдного исследования взаимодействия менеджмента и профсоюзов на предприятиях Компании ТНК-ВР в 2004–2008 гг. (объём выборки от 2000 человек в 2004 г. до 5000 человек в 2008 г.);
- данные case study промышленных предприятий, включающие результаты опроса работников, материалы интервью и внутренние документы предприятий.

## Гипотезы и предполагаемые результаты

В связи с изменениями в экономике в индустриальном мире возникло несколько тенденций, которые оказывают огромное влияние на рынок труда и систему регулирования трудовых отношений. Они вы-

званы рядом факторов, среди которых на первый план выходят уменьшение масштабов государственного регулирования экономики и изменения в характере занятости. В России эти изменения оказались ещё более масштабными, поскольку переход от плановой экономики совпал по времени с новыми международными тенденциями.

- Напряжение между национальным контекстом и глобализацией экономики постоянно увеличивается и приводит к фрагментации трудовых отношений, связанных с глобальными изменениями на рынке труда. Это означает, с одной стороны, усиление диверсификации трудовых отношений внутри страны — разнородность моделей трудовых отношений на разных предприятиях, и увеличение сходства между национальными моделями — с другой.
- Профсоюзы, являясь главным препятствием для односторонней реструктуризации трудовой сферы, оказались не очень способными представлять интересы новых типов работников, а также действовать на новых рабочих местах (офисы частного сектора, высокотехнологичные отрасли промышленности) и функционировать в новых формах организации (сетевое предприятие в глобальном масштабе). Идеологический и организационный раскол российских профсоюзов является важным симптомом их кризисного состояния.
- Основным субъектом, создающим и регулирующим правила трудовых отношений, являются работодатели. В годы экономического подъёма корпорации с высокой социальной ответственностью развивали свои системы управления человеческими ресурсами и удовлетворяли потребности работников в социальном обеспечении, что характеризует основные черты патерналистско-корпоративной модели трудовых отношений.

### **Ожидаемые результаты**

В рамках проекта будут разработаны и апробированы методология и полный комплект инструментария для мониторинга социально-трудовых отношений на предприятиях, подлежащий адаптации к использованию на отраслевом и региональном уровнях.

На основе полученных результатов будут подготовлены предложения по формированию социально-экономической политики в сфере труда и направлены в адрес Комитета по труду и социальной политике при Государственной Думе, Российской трёхсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, комиссии Общественной палаты по трудовым отношениям и пенсионному обеспечению, Общероссийского объединения профсоюзов.

Результаты исследования будут опубликованы в виде серии статей о российском рынке труда и развитии трудовых отношений в период экономической и политической трансформации. Они будут также представлены на научно-практическом семинаре в ГУ ВШЭ, на сайте ИУСП ГУ ВШЭ, на конференциях и семинарах по социально-трудовой тематике. Планируется использование результатов исследования в педагогическом процессе ГУ ВШЭ.



## УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

P. Aspers

# Markets as Social Formations

Oslo Summer School in Comparative Social Science Studies, Faculty of Social Sciences, University of Oslo,  
28 July — 1 August 2008



**ASPERS, Patrik** — Ph.D., Associate Professor, Max Planck Institute for Study of Societies (Cologne, Germany) and Stockholm University (Stockholm, Sweden).

Email: [aspers@mpifg.de](mailto:aspers@mpifg.de)

Публикуется с согласия автора.

### Objectives

This course addresses markets from a broad social science perspective. It analyses the construction of markets, ethics in relation to markets, as well as their consequences. The course aims to give participants knowledge and tools for understanding markets as social formations. The course will show, by analyzing markets in detail, that the different kinds of markets can be seen as instances of more generally existing social formations. This enables us to discuss the border between what the economy is, and what it is not. Markets are located in what we call the economy. It is one of the three ways to organize social life, in addition to hierarchy and networks. Markets are embedded in each other, which means that we can talk of market systems, and in the wider social context. Today, markets have become the most central institution in the economy. It is the largest area within economic sociology, and the interest for markets is also growing among anthropologists.

The course gives a historical overview of markets, though the focus is on contemporary markets. During this course central and often classical theoretical and empirical works, drawing on sociology, anthropology as well as economics, will be presented. Global markets, for example in the garment industry, markets in cultural industries, such as markets for fashion, financial markets, labor markets, auctions, as well as bazaars, are examples of concrete empirical cases that will be discussed.

What will course participants learn? After the course, participants will have knowledge of the existing literature on markets, including the central questions and debates. Students will be able to:

- define and understand markets;
- separate markets from other forms of social organization;
- understand the logic of markets;
- identify kinds of markets;
- understand and analyze social, economic and ethical consequences of markets.

## Essential Book to Purchase and Read

Swedberg R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press (An overview of economic sociology that includes an introduction to the field of markets).

Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology for the Twenty-First Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press (A book that puts markets in their social contexts).

## Lecture outline

### **Lecture 1: Introduction and Overview**

The aim of this lecture is to position the course in the landscape of contemporary social science. Markets are discussed in relation to other social sciences and of course in relation to contemporary societies. This also means to situate the notion of market in economic sociology. A tentative definition is introduced.

#### Reading:

Aspers P. 2006. Markets, Sociology of. In: Beckert J., Zafirovski M. (eds.) *International Encyclopedia of Economic Sociology*. L.: Routledge; 427–432.

Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology for the Twenty-First Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press (Chapter 1, 22 p.).

Fligstein N., Dauter L. 2007. The Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*. 35: 105–128.

Swedberg R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press (Chapters 1, 2, 5).

### **Lecture 2: Identifying Social Units among Hierarchies, Networks and Markets**

The aim of this lecture is to address the question of the units of analysis in the social sciences, and to position markets in relation to other forms of social organization. This lecture discusses central coordination problems that market solve, and how this is done.

#### Reading:

Thompson G., Frances J., Levacic R., Mitchell J. 1991. *Markets, Hierarchies and Networks*. L.: Sage (Introduction).

Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. 2005. The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*. 12: 78–104. Free download at: [http://web.mit.edu/ipc/sloan05/GVC\\_Governance.pdf](http://web.mit.edu/ipc/sloan05/GVC_Governance.pdf)

### **Lecture 3: Markets in Society over Time**

The aim of this lecture is to discuss the emergence and history of markets.

#### Reading:

Braudel F. 1992. Civilization and Capitalism 15th–18th Century. Vol. II. *The Wheels of Commerce*. L.: Fontana Press.

Geertz C. 1978. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. *Supplement to the American Economic Review*. 68: 28–32.

Malinowski B. 1920. Kula; the Circulating Exchange of Valuables in the Archipelagoes of Eastern New Guinea. *Man*. 20: 97–105.

Swedberg R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press (Chapter 6).

#### **Lecture 4: Markets as Contested Social Formations**

The aim of this lecture is to analyze the social and ethical arguments of market in society. Labor markets will be discussed.

Reading:

Fevre R. 2003. *The New Sociology of Economic Behaviour*. L.: Sage (Chapter 1).

Hayek F. von. 1976. Law, Legislation and Liberty, A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy. Vol. 2. *The Mirage of Social Justice*. Chicago: The University of Chicago Press (Chapter 10).

Hirschman A. 1986. *Rival Views of Market Society and Other Essays*. N.Y.: Elisabeth Sifton Books (Chapter 5).

Smith A. 1981. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis: Liberty Press (Introduction and Chapter 1–3). Free download at: [http://olldownload.libertyfund.org/Texts/LFBooks/Smith0232/GlasgowEdition/WealthOfNations/0141-02\\_Bk.pdf](http://olldownload.libertyfund.org/Texts/LFBooks/Smith0232/GlasgowEdition/WealthOfNations/0141-02_Bk.pdf)

#### **Lecture 5: Market Components and Kinds of Markets**

The aim of this lecture is to discuss components of markets and how they are interrelated.

Reading:

Marshall A. 1961. *Principles of Economics*. L.: Macmillan and Co (Book V, Chapter I).

#### **Lecture 6: Switch Role Markets**

The aim of this lecture is to study the most classical form of market, which is represented in economics textbooks, and mapped on the stock exchange. Sociologists' studies in this kind of market in which actors switch roles between being buyers and sellers is discussed. The idea of performativity of markets is covered.

Reading:

Knight F. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin Company (Chapter 3).

Callon M. (ed.) 1998. *The Laws of the Market*. Oxford: Blackwell Publishers (Introduction).

**Lecture 7: Producer Markets**

The aim of this lecture is to discuss the most common form of markets based on Harrison White's market model. Most labor markets fall under this category of market.

Reading:

Aspers P. 2001. A Market in Vogue, Fashion Photography in Sweden. *European Societies*. 3: 1–22.

Podolny J. 1993. A Status-based Model of Market Competition. *American Journal of Sociology*. 98: 829–872.

White H. 1993. Markets in Production Networks. In: Swedberg R. (ed.) *Explorations in Economic Sociology*. N.Y.: Russel Sage Foundation; 161–175.

**Lecture 8: The Embedddness of Markets**

The aim of this lecture is to analyze how markets are embedded in society.

Reading:

Bourdieu P. 2005. *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity Press (Part II. Principles of an Economic Anthropology).

Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology for the Twenty-First Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press (Chapter 9–10).

Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91: 481–510.

**Lecture 9: Emergence of Markets**

The aim of this lecture is to discuss emergence of markets. Though all markets of course have a history, it is less clear how this happen, and both organized and non-organized market emergence is discussed.

Reading:

Aspers P. *Making and Shaping Markets: Principles of their Coordination*. Forthcoming.

Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology for the Twenty-First Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press (Chapter 2–4).

**Lecture 10: Markets as Social Formations**

The aim of this combined lecture and general discussion is to sum up the course, and together with course participants identify areas of future research.

Reading:

Swedberg R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press (Chapter 12).

**Complete Syllabus Reading List** (903 pages)

- Aspers P. 2001. A Market in Vogue, Fashion Photography in Sweden. *European Societies*. 3: 1–22.
- Aspers P. 2006. Markets, Sociology of. In: Beckert J., Zafirovski M. *International Encyclopedia of Economic Sociology*. L.: Routledge. 427–432.
- Braudel F. 1992. Civilization and Capitalism 15th–18th Century. Vol. II. *The Wheels of Commerce*. London: Fontana Press.
- Bourdieu P. 2005. *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity Press.
- Callon M. (ed.). 1998. *The Laws of the Market*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Fevre R. 2003. *The New Sociology of Economic Behaviour*. L.: Sage.
- Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology for the Twenty-First Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein N., Dauter L. 2007. The Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*. 35: 105–128.
- Geertz C. 1978. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. *Supplement to the American Economic Review*. 68: 28–32.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. 2005. The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*. 12: 78–104.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91: 481–510.
- Hayek F. von. 1976. Law, Legislation and Liberty: A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy. Vol. 2. *The Mirage of Social Justice*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hirschman A. 1986. *Rival Views of Market Society and Other Essays*. N.Y.: Elisabeth Sifton Books.
- Knight F. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Marshall A. 1961. *Principles of Economics*. L.: Macmillan and Co.
- Malinowski B. 1920. Kula; the Circulating Exchange of Valuables in the Archipelagoes of Eastern New Guinea. *Man*. 20: 97–105.
- Podolny J. 1993. A Status-based Model of Market Competition. *American Journal of Sociology*. 98: 829–872.
- Smith A. 1981. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis: Liberty Press.
- Swedberg R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press
- Thompson G., Frances J., Levacic R., Mitchell J. 1991. *Markets, Hierarchies and Networks*. L.: Sage.
- White H. 1993. Markets in Production Networks. In: Swedberg R. (ed.) *Explorations in Economic Sociology*. N.Y.: Russel Sage Foundation; 161–175.

### **Additional Readings**

An extended reading list containing texts on markets and economic sociology: <http://econsoc.mpifg.de/readinglist.asp>

For general information on economic sociology: <http://econsoc.mpifg.de/>

### **The Lecturer**

Patrik Aspers is Researcher at Max Planck Institute for the Study of Societies in Cologne, Germany. He also works at Department of Sociology, Stockholm University, from where he has a Ph.D. (2001). He has been visiting scholar at, for example, London School of Economics, Harvard University and Columbia University. He has published on economic sociology, especially markets, sociological theory and different thinkers such as Friedrich Nietzsche and Alfred Marshall.

For further information: <http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/people/pa/>

## КОНФЕРЕНЦИИ

# Программа секционных заседаний X Международной научной конференции ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества

7–9 апреля 2009 г., Москва, Россия

(предварительная версия — по состоянию на 18.03.2009; в программе возможны дополнения и уточнения)

Москва, Покровский бульвар, д. 11

Веб-сайт конференции: <http://hseconf2008.hse.ru/index.html>

Номера сессий соответствуют следующему времени их проведения:

*7 апреля 2009*

10:00 – 14:00	Пленарное заседание 1
15:00 – 16:30	сессии с номерами 03
17:00 – 18:30	сессии с номерами 04

*8 апреля 2009*

10:00 – 14:00	Пленарное заседание 2
15:00 – 16:30	сессии с номерами 07
17:00 – 18:30	сессии с номерами 08

*9 апреля 2009*

10:00 – 11:30	сессии с номерами 09
12:00 – 13:30	сессии с номерами 10
15:00 – 16:30	сессии с номерами 11
17:00 – 18:30	сессии с номерами 12

### Секция К: Менеджмент

Руководители: **Т. Г. Долгопятова, А. Г. Эфендиев** (ГУ ВШЭ)

Сессия К-09: «Институты корпоративного стратегического менеджмента: модернизация на фоне кризиса»

Председатель — **Г. Б. Клейнер** (Центральный экономико-математический институт РАН)

**Г. Б. Клейнер** (ЦЭМИ РАН)

«Кризис корпоративного управления и мировой финансовый кризис в свете системной парадигмы»

**В. С. Катъкало** (СПбГУ)

«Межфирменные институты стратегического управления: эволюция исследований феномена»

**И. Б. Гурков, З. Б. Саидов, А. С. Гольдберг** (ГУ ВШЭ)

«Конкурентные стратегии в условиях кризиса»

**С. М. Кадочников, Л. С. Ружанская** (УрГУ им. А. М. Горького)

«Государство и модернизация стратегической функции корпоративного управления в российских компаниях»

Дискуссанты: **Р. М. Качалов** (ЦЭМИ РАН), **С. Б. Авдашева** (ГУ ВШЭ)

Сессия К-10: «Социальная организация бизнеса: власть и доверие в организации»

Председатель — **А. Г. Эфендиев** (ГУ ВШЭ)

**Е. С. Балабанова** (ГУ ВШЭ)

«Властные отношения в российских бизнес-организациях»

**В. Н. Минина** (СПбГУ), **О. А. Небогина** (независимый исследователь)

«Доверие как актив организации: методологические аспекты измерения»

**А. Л. Темницкий** (МГИМО)

«Социокультурные факторы повышения производительности труда рабочих современных российских машиностроительных предприятий»

**В. Б. Якубович** (Университет Пенсильвании), **С. В. Шекшня** (INSEAD)

«Формальная структура неформальных сетей российской корпорации»

Дискуссант — **Н. Ф. Апарина** (Кемеровский ГУ)



### **Сессия К-11: «Управление человеческими ресурсами»**

Председатель — **А. Г. Эфендиев** (ГУ ВШЭ)

**А. А. Московская** (ГУ ВШЭ)

«Роль бизнеса в формировании российской модели профессии»

**В. И. Кабалина** (ОАО ГМК «Норильский никель»)

«Корпоративная социальная ответственность как новая философия и технология управления компанией и российская практика»

**M. Ehrnrooth, I. Björkman** (Hanken School of Economics)

«Relation between Human Resource Management and Employee Performance»

**К. В. Решетникова** (ГУ ВШЭ)

«Особенности организационной структуры российских компаний»

Дискуссанты: **Е. В. Шадрина** (Пермский филиал ГУ ВШЭ), **Л. Г. Миляева** (Алтайский ГТУ)

### **Сессия К-12: «Экономическое поведение фирм»**

Председатель — **И. В. Липсиц** (ГУ ВШЭ)

**В. В. Радаев** (ГУ ВШЭ)

«Как объяснить конфликты в российском ритейле: эмпирический анализ отношений розничных сетей и их поставщиков»

**В. Сарычева** (СПбГУ)

«Рост фирмы на основе динамических способностей: результаты эмпирического исследования»

**Г. В. Градосельская** (ГУ ВШЭ)

«Сетевой анализ в оценке организационной эффективности российских предприятий»

**О. К. Ойнер, Л. С. Латышева** (ГУ ВШЭ)

«Рыночно-ориентированное поведение российских компаний — кризис как катализатор перемен»

Дискуссант — **О. А. Третьяк** (ГУ ВШЭ)

### **Секция N: Конкурентоспособность, производительность, промышленная политика**

Руководитель — **А. А. Яковлев** (ГУ ВШЭ)

#### **Круглый стол N-03/1: «Эффективная Россия: как повысить производительность»**

Ведущий — **Е. Г. Ясин** (ГУ ВШЭ)

**В. Клинцов, И. Швакман** (МакКинзи). Презентация доклада «Эффективная Россия: как повысить производительность»

Участники: **Б. В. Кузнецов** (МАЦ), **В. А. Сальников** (ЦМАКП)

**Сессия N-03/2: «Динамика факторов производства и производительности в российской экономике»**

Председатели: **В. А. Бессонов, Р. И. Капелюшников** (ГУ ВШЭ)

**Р. И. Капелюшников** (ГУ ВШЭ)

«Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии»

**В. А. Бессонов** (ГУ ВШЭ), **И. Б. Воскобойников** (University of Groningen/ ГУ ВШЭ), **Е. В. Дрябина** (ГУ ВШЭ)

«Совокупная факторная производительность и альтернативные оценки динамики основного капитала»

**T. Paas, U. Varblane** (University of Tartu, Estonia)

«Sectoral structure and path-dependence as the determinants of the countries' aggregated productivity level»

Дискуссант — **А. В. Полетаев** (ГУ ВШЭ)

**Круглый стол N-04/1: «Россия XXI: производительность и человеческий фактор»**

Ведущий — **Е. А. Солженицын** (МакКинзи)

Презентация доклада ГУ ВШЭ «Россия XXI: производительность и человеческий фактор» (авторы: **Е. Г. Ясин, Я. И. Кузьминов, В. А. Бессонов, В. Е. Гимпельсон**)

Обсуждаемые вопросы :

- Как преодолеть отставание российской экономики по производительности труда от наиболее развитых стран?
- Экономический рост в России в обозримой перспективе возможен лишь за счет опережающего роста производительности труда.
- Источником роста производительности в ближайшие десятилетия могут быть факторы, связанные с культурными и институциональными изменениями, развитием человеческого капитала.

Участники: **Б. В. Кузнецов** (МАЦ), **В. А. Сальников** (ЦМАКП)

**Сессия N-04/2: «Эффективное использование профессиональных диаспор для развития страны. Опыт и уроки России»**

Председатель — **А. А. Яковлев** (ГУ ВШЭ)

Обсуждаемые вопросы:

- Каковы эмпирические свидетельства возникновения глобальных сетей циркулирования талантов в сфере высоких технологий в России и мире?

- Какие структуры российского правительства могли бы в ближайшей перспективе стать партнёрами российской профессиональной диаспоры?
- Может ли Правительство РФ сыграть конструктивную роль в создании эффективных механизмов взаимодействия с российской технологической диаспорой?

**К. Р. Гончар** (ГУ ВШЭ), **Е. Кузнецов** (Всемирный банк), **Л. Фрейнкман** (АНХ)

«Российская технологическая диаспора и её потенциальное влияние: некоторые предварительные предположения»

**А. Саксениан** (Калифорнийский Университет в Беркли)

«Использование талантов за границей для институционального развития страны: примеры Тайваня, Индии и других стран»

**Д. С. Попов, С. В. Творогова** (ГУ ВШЭ), **И. Федюкин** (ЦЭФИР), **И. Д. Фруммин** (Всемирный банк/ГУ ВШЭ)

«Эффективное использование российских талантов за границей для развития социальных наук: факты из проведенного обследования»

Дискуссанты: **И. М. Бортник** (Российский инновационный фонд), **И. А. Стерлигов** (ГУ ВШЭ)

#### **Сессия N-09: «Региональные рынки, инвестиции, инновации — 1»**

Председатель — **С. М. Кадочников** (УрГУ)

**М. Krammer** (Rensselaer Polytechnic Institute)

«International R&D spillovers in transition countries: the impact of trade and foreign direct investment on productivity in Eastern Europe and Central Asia»

**С. М. Кадочников, П. В. Воробьев, Ю. М. Лёгкая, Н. Б. Давидсон** (УрГУ)

«FDI Concentration in Russian Regions: the Impact on Enterprise Productivity»

**М. Betschinger** (SU HSE)

«Are Bilateral Investment Treaties and Development Aid Home Government Policy Substitutes for Promoting FDI Activities?»

Дискуссант — **С. В. Голованова** (Нижегородский филиал ГУ ВШЭ)

#### **Сессия N-10: «Региональные рынки, инвестиции, инновации — 2»**

Председатель — **К. Р. Гончар** (ГУ ВШЭ)

**Д. Ю. Файков** (Саровский государственный физико-технический институт)

«Формирование модели инновационного кластера на примере закрытого административно-территориального образования»

**С. А. Мицек, Е. Б. Мицек** (Гуманитарный университет, Екатеринбург)

«Эконометрические оценки инвестиций в основной капитал на основе панельных данных по регионам России»

**Е. Е. Китанина** (Бейкер и Маккензи — Си-Ай-Эс, Лимитед)

«Концессионные соглашения как инвестиционные соглашения с участием государства»

Дискуссант — **П. В. Воробьев** (УрГУ)

### **Сессия N-11: «Конкурентоспособность и конкуренция»**

Председатель — **С. Б. Авдашева** (ГУ ВШЭ)

**В. В. Миронов** (НО ФЭИ «Центр развития»)

«Конкурентоспособность российской экономики на макроуровне и влияние на неё внешних кризисных проявлений»

**С. Я. Чернавский, П. К. Катышев, А. А. Пересецкий** (ЦЭМИ РАН), **О. А. Эйсмонт** (ИСА РАН)

«Оценка уровня конкуренции в отраслях российской экономики»

**С. В. Голованова** (Нижегородский филиал ГУ ВШЭ)

«Фактор международной торговли и проблемы развития конкуренции»

Дискуссант — **С. М. Кадочников** (УрГУ)

### **Сессия N-12: «The Korean Model of Economic Growth and its Applicability»**

Председатель — **В. Kim** (Seoul National University), **А. А. Яковлев** (ГУ ВШЭ)

**В. Kim** (Seoul National University)

«Both Institutions and Policies Matter but Differently at Different Income Groups of Countries: Determinants of Long-Run Economic Growth Revisited»

**S. Choi** (Seoul National University)

«The Economic Growth of Late-comer Korea: The Role of the Government»

**M. Chung, K. Lee** (Seoul National University)

«Foreign Technology Acquisition and Firm Performance in the Korean Case(1974–1993)»

Дискуссант — **А. Л. Саксениан** (Калифорнийский Университет в Беркли)

**Секция Q: Демография, миграция, рынки труда**

Руководители: **А. Г. Вишневский, В. Е. Гимпельсон** (ГУ ВШЭ)

**Сессия Q-03: «Демографические ограничения экономической модернизации — 1»**

Председатель — **С. В. Захаров** (Институт демографии ГУ ВШЭ)

**М. Э. Дмитриев** (ЦСР)

«Демографические вызовы и экономический рост»

**А. Г. Вишневский** (Институт демографии ГУ ВШЭ)

«Может ли рост производительности труда компенсировать убыль населения?»

**Ж. А. Зайончковская** (ИМП РАН)

«Может ли экономика России обойтись без иммигрантов?»

Дискуссант — **В. Х. Эченике** (МГУ)

**Сессия Q-04: «Демографические ограничения экономической модернизации — 2»**

Председатель — **А. Г. Вишневский** (ГУ ВШЭ)

**С. А. Васин** (Институт демографии ГУ ВШЭ)

«Демографическое старение России: препятствие или стимул социально-экономической модернизации?»

**О. В. Синявская, А. О. Тындик** (НИСП)

«Можем ли мы верить намерениям? Факторы репродуктивного поведения российских женщин»

**Е. Ю. Голицына** (ГОУ ВПО МГПУ)

«Место социальной политики в решении демографических проблем на национальном и межгосударственном уровне»

Дискуссант — **Н. М. Калмыкова** (МГУ)

**Сессия Q-07: «Хватает ли российской экономике демографической информации»**

Председатель — **М. Б. Денисенко** (ГУ ВШЭ)

**М. Б. Денисенко** (ГУ ВШЭ)

«Экономика народонаселения и демографическая информация»

**В. С. Мхитарян** (ГУ ВШЭ)

«Демографическая статистика как инструмент социально-экономической политики»

**И. А. Збарская** (Федеральная служба государственной статистики)

«Всеобщая перепись населения — как важнейший информационный ресурс сведений о населении»

**M. Tolts** (The Hebrew University of Jerusalem)

«Soviet Demographic Statistics as a Problematic Basis for Measuring Post-Soviet Socio-Economic Dynamics»

Дискуссант — **С. Ю. Роцин** (ГУ ВШЭ)

### **Сессия Q-08: «Миграция как фактор экономического развития»**

Председатель — **Ж. А. Зайончковская** (ИНИП РАН)

**Е. В. Тюрюканова** (ИСЭПН)

«Мигранты на рынке труда: долгосрочные тенденции и кризис»

**S. Vergalli** (University of Brescia)

«Entry and Exit Strategies in Migration Dynamics»

**R. Zakharenko** (SU HSE)

«Migration, Learning, and Development»

**Н. В. Мкртчян** (ГУ ВШЭ)

«Потенциальная пространственная мобильность лиц, ищущих работу и безработных (по результатам социологического обследования)»

Дискуссант — **С. Н. Градировский** (ГУ ВШЭ)

### **Сессия Q-09: «Миграция в странах СНГ»**

Председатель — **Е. В. Тюрюканова** (ИСЭПН)

**И. С. Кызыма** (Кировоградский национальный технический университет)

«Женская миграция на Украине: детерминанты и последствия»

**Б. О. Жангуттин** (КазНПУ им. Абая)

«Миграционная политика Казахстана и России: попытка сопоставительного анализа»

**Е. П. Зимовина** (Карагандинский ГУ им. Е. А. Букетова)

«Казахстан в системе миграционного взаимодействия стран Центральной Азии»

**С. В. Сурков** (НИСП)

«Первичный выход на рынок труда в России в контексте демографических и экономических перемен последних десятилетий»

Дискуссант — **Л. Б. Карачурина** (ГУ ВШЭ)

**Сессия Q-10: «Рынки труда — 1»**

Председатель — **В. Е. Гимпельсон** (ГУ ВШЭ)

**А. Зайцева** (IZA and University of Bologna), **R. Rovelli** (University of Bologna and IZA)  
«Transition Fatigue? Cross-Country Evidence from Micro Data»

**А. Л. Лукьянова, В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников** (ГУ ВШЭ)  
«Формы собственности в России: различия в заработной плате»

**С. Ю. Роцин** (ГУ ВШЭ)  
«Политика найма и отбора работников на российских предприятиях»

Дискуссант — **Н. Т. Вишневская** (ГУ ВШЭ)

**Сессия Q-11: «Рынки труда — 2»**

Председатель — **С. Ю. Роцин** (ГУ ВШЭ)

**И. А. Денисова** (РЭШ, ЦЭФИР), **М. А. Карцева** (ЦЭФИР)  
«Социальная мобильность российских семей»

**Р. И. Капелюшников, В. Е. Гимпельсон, Т. С. Карабчук** (ГУ ВШЭ), **З. А. Рыжикова** (Федеральная служба государственной статистики)  
«Чему учились и гдегодились?»

**И. О. Мальцева** (ГУ ВШЭ)  
«Гендерная сегрегация на внутреннем рынке труда»

**А. Муравьев** (IZA — Institute for the Study of Labor; DIW-Berlin; St. Petersburg University Graduate School of Management), **L. Koerber** (University Pompeu-Fabra)  
«Employer-Provided Training during Transition: Empirical Evidence from Ukraine»

Дискуссант — **Л. И. Смирных** (ГУ ВШЭ)

**Сессия Q-12: «Рынки труда — 3»**

Председатель — **И. А. Денисова** (РЭШ, ЦЭФИР)

**Н. Е. Кюи** (Университет Париж-1 Пантеон Сорбонна, ГУ ВШЭ)  
«Образование, выбор профессии и заработная плата»

**О. В. Лазарева** (ЦЭФИР)  
«Смена профессии и долгосрочные последствия для здоровья»

**А. В. Аистов** (Нижегородский филиал ГУ ВШЭ)

«Гендерные различия отдач на человеческий капитал с ростом внутрифирменного стажа»

Дискуссант – **А. Л. Лукьянова** (ГУ ВШЭ)

### **Секция R: Социальный капитал и ценности**

Руководители: **Н. М. Лебедева** (ГУ ВШЭ), **В. С. Магун** (ИС РАН)

#### **Сессия R-03: «Социокультурные факторы экономического поведения»**

Председатель — **Н. М. Лебедева** (ГУ ВШЭ)

**Ю. В. Латов** (Академия управления МВД России), **Н. В. Латова** (ИС РАН)

«Исследование ментальных ценностей российского студенчества по методике Г. Хофстеда»

**Н. М. Лебедева** (ГУ ВШЭ)

«Ценности культуры и отношение к инновациям российских и канадских студентов»

**А. Н. Татарко** (ГУ ВШЭ)

«Теория социальных аксиом: новый подход к объяснению социально-экономического поведения»

Дискуссант – **Т. А. Нестик** (ИП РАН)

#### **Сессия R-04: «Идентичность и социальный капитал»**

Председатель — **А. Н. Татарко** (ГУ ВШЭ)

**А. Н. Татарко** (ГУ ВШЭ)

«Культурно-психологические особенности социального капитала этнических групп России»

**М. Г. Руднев** (ИС РАН)

«Влияние принадлежности к русскоязычному сообществу на жизненные ценности представителей пяти стран»

**М. В. Ефремова** (ГУ ВШЭ)

«Роль гражданской и религиозной идентичности в экономическом сознании россиян»

Дискуссант – **Т. А. Нестик** (Институт психологии РАН)



## **Сессия R-07**

Председатель — **Е. Г. Ясин** (ГУ ВШЭ)

**Почётный доклад R-07: L. Harrison** «Jews, Confucians, and Protestants: Cultural Capital, and the End of Multiculturalism» (Tufts University)

## **Сессия R-08: «Europe and Russia: Comparative Survey Analysis. The European Social Survey and Beyond — 1»**

Председатели — **L. Harrison** (Tufts University), **В. Г. Андреев** (ЦЕССИ)

**H. Meulemann** (University of Cologne)

«Information and Entertainment in Mass Media Systems. The Organization and Use of Television and Newspapers in Cross-National Perspective»

**T. Beckers** (University of Cologne)

«Economic Liberalism, Civil Rights Liberalism and Liberalism as a Philosophy of Life. Divergences and Convergences in the Eastern and Western Europe»

**L. Kosals** (SU HSE)

«Personal Trust in Russia and in Europe: Evidence from Comparative Study»

Дискуссант — **A. Chepurenko** (SU HSE)

## **Сессия RC-09: «Europe and Russia: Comparative Survey Analysis. The European Social Survey and Beyond — 2. Part 1»**

(Кочновский проезд, 3)

Председатель — **H. Meulemann** (University of Cologne)

**I. Korbiel, A. Opitz, S. Bremenfeld** (University of Cologne)

«Perceived Efficiency of the Legal System and Trust in Political Institutions in Central and Eastern Europe»

**T. Dudina** (SU HSE)

«Links between Personal and Institutional Trust: Relations in Europe and in Russia»

**Y. Onozuka, J. Bennett** (University of Cologne)

«Social Participation and Unemployment»

Дискуссант — **M. Rudnev** (Russian Academy of Sciences)

**Сессия R-09: «Социокультурный потенциал»**

Председатель — **Л. Б. Косова** (НИСП)

**М. Снеговая** (ГУ ВШЭ)

«Социокультурные предпосылки инновационной фазы развития»

**М. В. Матецкая** (ГУ ВШЭ СПб. филиал)

«Основные направления влияния культурного капитала на экономический рост»

**Л. Б. Косова** (Независимый институт социальной политики)

«Социокультурный потенциал модернизации: Россия в контексте международных сопоставлений»

**M. Ludlum** (University of Central Oklahoma), **S. A. Moskalionov** (Ulyanovsk State University),

**V. Ramachandran** (Oklahoma City Community College)

«Business Ethics Attitudes in Modern China and Russia: A Cross-Cultural Analysis»

Дискуссант будет указан дополнительно

**Сессия RC-10: «Europe and Russia: Comparative Survey Analysis. The European Social Survey and Beyond — 2. Part 2»**

(Кочновский проезд, 3)

Председатель — **L. Kosals** (SU HSE)

**M. Yumanova** (SU HSE)

«Social Stratification and Savings Behavior in Russia and in Europe: the Comparative Analysis»

**A. Kuntz, A. van de Weyer** (University of Cologne)

«Tolerance as a Universalistic Value and a Generalized Attitude: Do Life Satisfaction, Education and Religiosity Matter? A Cross National Study with Data from the ESS»

**I. Avdeeva** (SU HSE)

«Innovation Culture in Russia: Comparative View»

Дискуссант — **Z. Kotelnikova** (SU HSE)

**Сессия R-10: «Меняющиеся российские ценности»**

Председатель — **В. С. Магун** (ИС РАН)

**В. С. Магун** (ИС РАН)

«Динамика трудовых ценностей российских работников, 1991–2007 гг.»

**А. Ю. Зудин** (ГУ ВШЭ)

«Укоренение новых политических ценностей в массовом сознании россиян: 1990-е и 2000-е годы»

**Л. А. Окольская** (ИС РАН)

«Трудовые ценности и нормы в содержании учебников для начальной школы: сегодня и 20 лет назад»

**В. В. Зверева** (Институт всеобщей истории РАН / РГГУ), **Д. Б. Дондурей** (Журнал «Искусство кино»)

«Производство ценностей российским телевидением: “голосуем за кризис!”»

Дискуссант — **Е. Н. Данилова** (ИС РАН)

**Публичная лекция RC-11: Prof. Heiner Meulemann:** «Perspectives on Social Capital — Definition, Questions and Some Result from the European Social Survey»

(Кочновский проезд, 3)

Председатель — **Л. Я. Косалс** (ГУ ВШЭ)

#### **Секция S: Социальная стратификация и модернизация общества**

Руководитель — **О. И. Шкаратан** (ГУ ВШЭ)

**Сессия S-03: «Типы цивилизаций и инновационное развитие национальных экономик — 1»**

Председатель — **С. Г. Кордонский** (ГУ ВШЭ)

**В. А. Красильщиков** (ИМЭМО РАН)

«Сравнительный анализ моделей социально-экономического развития стран евразийского и латиноамериканского цивилизационных ареалов»

**В. И. Ильин** (СПбГУ)

«Сравнительный анализ цивилизационных различий обществ потребления США и Западной Европы»

**О. И. Шкаратан** (ГУ ВШЭ)

«Дивергенция трансформационных процессов в посткоммунистических обществах. Цивилизационный контекст»

**А. А. Сусоколов** (ГУ ВШЭ)

«Принципы традиционных экономик и проблемы современного инновационного развития»

Дискуссант — **С. Н. Смирнов** (ГУ ВШЭ)

**Сессия S-04: «Типы цивилизаций и инновационное развитие национальных экономик — 2»**

Председатель — **О. И. Шкаратан** (ГУ ВШЭ)

**А. В. Очкина** (Пензенский государственный педагогический университет), **Г. А. Ястребов** (ГУ ВШЭ)

«Культурно-образовательные стратегии семей в России в контексте инновационного развития»

**Ю. В. Латов** (ГУ ВШЭ)

«Ментальные карты мира»

**Н. Н. Зарубина** (МГИМО (У) МИД РФ)

«Модернизация евразийского пространства в условиях поликультурного и полицивилизационного развития»

**С. Г. Кордонский** (ГУ ВШЭ)

«Административно-территориальное деление России и ее социальная (сословная) структура»

Дискуссант — **С. Н. Смирнов** (ГУ ВШЭ)

**Сессия S-09: «Социальная стратификация»**

Председатель — **Т. М. Малева** (НИСП)

**Т. М. Малева** (НИСП)

«Средние классы в России: итоги экономического роста»

**Н. Е. Тихонова** (ГУ ВШЭ)

«Малообеспеченные в современной России: ресурс роста среднего класса или будущий низший класс?»

**А. Р. Бессуднов** (Оксфордский университет; ГУ ВШЭ СПб. филиал)

«Социальный класс и положение на рынке труда в постсоветской России»

**Д. Х. Ибрагимова** (ГУ ВШЭ)

«Финансовое поведение среднего класса в России»

Дискуссант будет указан дополнительно

**Сессия S-10: «Модели поведения социальных групп»**

Председатель — **Н. Е. Тихонова** (ГУ ВШЭ)

**А. В. Бутуханов** (СПб. филиал ГУ ВШЭ)

«Open source, социальные сети и массовое сотрудничество: новая модель экономики?»

**Ю. В. Овчинникова** (ИС РАН)

«Мотивы накопления неэкономических видов ресурсов разными слоями населения России: следствия для экономической модернизации страны»

**О. Ю. Кольцова** (СПб. филиал ГУ ВШЭ)

«Социально-экономические проблемы на пути модернизации: возможности публичного поиска решений»

**Ю. П. Лежнина** (ИС РАН)

«Российская молодёжь: особенности поведения и структурных позиций»

**В. А. Аникин** (ГУ ВШЭ)

«Поведение по отношению к своему человеческому капиталу основных социально-профессиональных групп российского общества»

Дискуссант — **Е. М. Аврамова** (ИСЭПН РАН)

**Сессия S-11: «Модернизация общества: смена культурных парадигм»**

Председатель — **Т. Ю. Сидорина** (ГУ ВШЭ)

**В. Д. Губин** (РГГУ)

«Смена культурных парадигм в современной России»

**Е. Н. Ивахненко** (РГГУ)

«Эпистемические объекты как провозвестники новой экономической социологии»

**А. Логинов** (РГГУ)

«Есть ли будущее у homo politicus?»

**Т. Ю. Сидорина** (ГУ ВШЭ)

«Социокультурная парадигма труда в условиях модернизации экономики и общества»

**М. Ю. Иванов** (ОАО «Вымпелком»)

«Появление новых коммуникационных моделей как фактор модернизации»

Дискуссант — **А. Росляков** (РГГУ)