

# **Экономическая социология**

Электронный журнал

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

Том 1, № 2, 2000

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

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

Редактор, администратор – **Еремин Сергей Петрович**, аспирант ГУ-ВШЭ.

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

Проект осуществляется при поддержке

**Московской высшей школы социальных и экономических наук**  
([www.msses.ru](http://www.msses.ru))

## Содержание

|   |     |
|---|-----|
| Вступительное слово главного редактора .....  | 4   |
| <u>Новые тексты</u>   |     |
| <b>Stark, David</b>   |     |
| Ambiguous Assets for Uncertain Environments: Heterarchy in Postsocialist Firms.....   | 7   |
| <u>Взгляд из регионов</u>   |     |
| <b>Балабанова Е. С.</b>   |     |
| Вынужденные мигранты: стратегии совладания с жизненными трудностями.....  | 35  |
| <u>Дебютные работы</u>  |     |
| <b>Добрякова М. С.</b>  |     |
| Переход от принудительного труда к наемному труду на угледобывающих шахтах г. Воркуты в 1950-60-е гг.: изменение статуса работника. Переплетение социальных и экономических аспектов..... | 54  |
| <u>Новые переводы</u>   |     |
| <b>Гершуни Джонатан</b>   |     |
| Экономическая социология: либеральные рынки, социальная демократия и использование времени ( <i>перевод Р.А. Громовой</i> ) .....   | 73  |
| <u>Новые книги</u>  |     |
| Все будет хорошо? Критические заметки на полях статьи О.Э.Бессоновой и М.А.Шабановой «Новосибирская экономико-социологическая школа» ( <i>В.В. Радаев</i> ).....                          | 83  |
| "Куда идет Россия?" Семь лет в пути ( <i>Громова Р.Г.</i> ) .....   | 85  |
| <u>Профессиональные обзоры</u>  |     |
| <b>Беккерт Дженс</b>  |     |
| Экономическая социология в Германии ( <i>перевод М.С.Добряковой</i> ).....  | 94  |
| <u>Исследовательские проекты</u>  |     |
| Моделирование сберегательного поведения российских домохозяйств.....  | 101 |
| Адаптация и возможные модели мобильности сирот: социально-правовой аспект .....   | 102 |
| <u>Учебные программы</u>  |     |
| <b>Кузина О.Е.</b>  |     |
| Курс "Социология финансового поведения населения" .....   | 103 |
| <u>Конференции</u>  |     |
| Четвертая ежегодная конференция Международного общества по новой институциональной экономике.....   | 114 |
| Экономико-социологическая секция на Первом Всероссийском социологическом Конгрессе .....  | 116 |
| Проектный семинар «Совладание с жизненными трудностями: социальные и экономические стратегии андекласса» .....  | 120 |

|  |              |
|--|--------------|
| European Sociological Association                      |              |
| Economic sociology research network.....               | 123          |
| <i>Приложение 1.</i> Рисунки к статье Д.Старка .....   | см. на сайте |
| <i>Приложение 2.</i> Рисунки к статье Дж.Гершуни ..... | см. на сайте |

## Вступительное слово

### *VR От главного редактора*

Вашему вниманию предлагается второй номер первого тома электронного журнала «Экономическая социология». Хотел бы отреагировать на наиболее важные запросы со стороны наших читателей.

### *О статусе публикаций*

Можно ли считать размещение материала в нашем журнале публикацией? И как решаются вопросы авторских прав? Здесь необходимо зафиксировать два основных пункта. Первый: мы не претендуем на авторские права. Задача журнала - продвигать хорошие тексты, а не садиться на них, закрывая от других изданий. Это означает, что авторы могут публиковать размещенные у нас тексты, где они захотят, не спрашивая у нас разрешения. Другие издания, желающие опубликовать текст из нашего журнала, обязаны получить разрешение у автора, а не у нас (в случае каких-либо трудностей, мы поможем с автором связаться). Если Вы "скачали" текст из нашего файла, настоятельно просим ссылаться на наш журнал. Если же файл получен от самого автора, то и ссылки не требуются.

Если речь идет о сделанном нами переводе, Вы обязаны обратиться за разрешением о его публикации к главному редактору журнала.

Не вступает ли публикация Вашего текста в другом издании в противоречие с размещением на страницах нашего журнала с точки зрения авторских прав? Не вступает. Поскольку мы не претендуем на авторские права, то размещенные материалы по статусу следует считать предпубликацией, которая приравнивается к статусу препринта. Препринты, как известно, распространялись как обычные публикации, но авторам не возбранялось публиковать их в других изданиях (более того, в большинстве случаев именно это и предполагалось).

Можно ли ссылаться на размещенные у нас материалы? Можно и нужно. Напомню, что препринты включались в библиографические списки, наряду с обычными публикациями. В принципе ссылаться следует на материалы, которые отвечают следующим требованиям: они размещены в солидных профессиональных изданиях, находятся в широком доступе и могут быть извлечены в течение последующих лет. Всем этим требованиям наш журнал полностью отвечает, ибо все его номера будут накапливаться на нашем сайте и останутся в свободном доступе для аудитории.

Поэтому ссылки на статьи в журнале не только возможны, но и обязательны. Приводим пример подобной ссылки:

Демин А.Н. Возможности использования человеком индивидуальных и социальных ресурсов в ситуации отсутствия работы // *Экономическая социология*. Том 1, № 1, 2000. С. 37-47 // [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru).

### *О целостности журнала*

Нас спрашивают, не лучше ли разбить журнал на отдельные статьи и материалы, чтобы не приходилось загружать весь номер целиком. Многим такой вариант кажется более удобным. Понимая справедливость этого замечания, мы, тем не менее, жертвуем подобного рода удобствами во имя целостности журнала. Ведь получая или покупая

номер бумажного журнала, мы не просим вырвать единственную заинтересовавшую нас статью и не предлагаем издателям выпускать журнал в виде набора отдельных оттисков. Мы берем продукт целиком. За журнал "Экономическая социология" не нужно платить, но это целостный продукт. Такова наша позиция.

#### *Новая рубрика*

С этого номера нами открывается новая рубрика страновых обзоров по экономической социологии "*Профессиональные обзоры*". Это очень сжатые описания состояния дел в той или иной стране, выполненные специалистами из данных стран. Серия подобных обзоров была инициирована Ричардом Сведбергом для электронного ньюслеттера "Экономическая социология". Они должны, хотя бы в какой-то степени, восполнить пробелы в нашем знании того, что происходит у наших соседей. Мы начинаем с обзора Дж.Беккерта "Экономическая социология в Германии", на очереди - Франция, Италия и, конечно, Россия.

#### *Приложения к журналу*

Две из предлагаемых в данном номере статей содержат очень сложные рисунки, которые занимают большой объем. Мы не хотим "разгонять" размер журнального файла, порождая трудности с его загрузкой, но не давать рисунки мы, разумеется, тоже не можем. Поэтому рисунки к статьям Д.Старка и Дж.Гершуни размещены в Приложениях 1 и 2, которые можно загрузить как отдельные файлы. Мы надеемся, что это не доставит Вам серьезных неудобств.

Как и раньше, некоторые рубрики сопровождаются краткими комментариями главного редактора, помечаемыми фирменным значком **VR**.

\* \* \*

Теперь повторим наиболее важные требования к размещаемым материалам.

#### *Новые тексты*

Здесь размещаются полновесные тексты на русском и английском языках. Как правило, речь идет о предпубликациях, в отдельных случаях вывешиваются опубликованные тексты, появившиеся в слабодоступных изданиях. Желательный объем текста - не более одного печатного листа. Тексты должны оформляться в соответствии со стандартными профессиональными требованиями журнальной статьи. Решение о размещении принимается редакцией сайта. Вывешиваемые тексты, как правило, даются в авторской редакции.

#### *Взгляд из регионов*

Это еще одна рубрика с полновесными текстами российских авторов, которые работают вне Москвы. Статьи не обязательно должны посвящаться региональной проблематике. Правила те же, что и в *Новых текстах*.

#### *Дебютные работы*

Вновь речь идет о полновесных статьях, подготовленных для печати магистрами, аспирантами, молодыми исследователями. Требования ничем не отличаются от требований к недебютным работам.

#### *Учебные программы*

Если Вы хотите разместить свою учебную программу, со стандартами оформления можно ознакомиться, просмотрев программы в нашем первом номере.

### *Новые книги*

Рецензии могут быть двух видов. Первый - краткая рецензия более формального свойства на 1-2 страницы. Вторая - самостоятельные размышления по поводу книги (нескольких книг) - объемом до половины печатного листа (12 стр.).

### *Новые переводы*

С этого номера все переводы проходят через горнило научного и стилистического редактирования и представляют собой законченные и готовые для публикации (но, как правило, еще не опубликованные) тексты.

### *Исследовательские проекты*

Требуются аннотации проектов объемом до 2 страниц. В аннотации (кроме названия) следует указать объект, цели исследования, методы сбора и анализа данных. Образцы - в первом номере журнала.

### *Конференции*

Сообщается о прошедших и готовящихся событиях. Информация о конференциях должна быть конкретной и не превышать 2 страниц (не считая программы конференции, прикладывать которую весьма желательно).

Напомним, что кроме журнала на нашем сайте «Экономическая социология» размещены две рубрики - *Новости* и *Дискуссии*.

### *Новости*

Новости обновляются в еженедельном режиме. Присылайте то, что считаете важным, чем хотите поделиться с коллегами. Крайне желательно, укладываться в один емкий абзац.

### *Дискуссии*

Мы понимаем, что организация дискуссии - не простое дело. К тому же, мы вынуждены принести свои извинения за периодические зависания в предыдущий период поддерживающего сервера МВШСЭН, которые затруднили многим доступ к нашему сайту. Предпринимаются меры по улучшению ситуации. Напомним, что речь идет об открытой интерактивной рубрике, которая почти не предполагает вмешательства редакции. Ожидаются материалы в пределах 1-2 страниц.

Обязательно указывайте Ваш действующий адрес, чтобы Вам можно было достойно ответить.

### *Обновление сайта*

Наш журнал будет выпускаться один раз в два месяца (кроме "мертвого сезона", приходящегося на июль-август). Интерактивные рубрики обновляются в еженедельном режиме.

## Новые тексты

**VR** В январе 2000 г. на конференции "Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия" Дэвид Старк выступил с докладом о проблемах гетерархии. Первоначальная версия его статьи была доступна на сайте МВШСЭН среди прочих текстов, представленных на конференцию. Однако работа еще не была завершена, в тексте и библиографии было изрядное количество пробелов, не хватало рисунков. В данном выпуске мы публикуем полную законченную версию нового текста Дэвида Старка. Рисунки содержатся в отдельном файле *Приложения 1* к данному выпуску журнала.

### Ambiguous Assets for Uncertain Environments: Heterarchy in Postsocialist Firms\*

David Stark

Columbia University

#### **Introduction**

I have a tin can on my desk that I bought in Budapest in the autumn of 1989. It's considerably smaller than your standard tuna can and extremely light in weight. If you tap your fingernail on it, it gives a hollow ring. But the label, complete with a universal bar code, announces in bold letters that, in fact, it's not empty: "Kommunizmus Utolso Lehelete" – "The Last Breath of Communism."

If I were so inclined, I could take my tin can as a facile metaphor for the transition in Eastern Europe. The last breath of communism marketed by a clever entrepreneur represents the irrepressible urge to truck and barter released by the fresh winds of the free market. Exhale communism, inhale capitalism.

But the conditions under which my tin can was actually manufactured carry another story: It was not produced in the garage workshop of a petty entrepreneur but right in the heart of a state-owned enterprise by a workteam which, since 1982, had been taking advantage of legislation that allowed employees of socialist firms to form "intra-enterprise partnerships." Like many thousands of such intrapreneurial partnerships, this group of thirty workers in a large factory had

---

\* Forthcoming in *The 21<sup>st</sup> Century Firm: Changing Economic Organization in International Perspective*, by Paul DiMaggio, Walter Powell, David Stark, and Eleanor Westney. Princeton, NJ: Princeton University Press. The first version of this paper was completed in 1996 while I was a Fellow at the Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences in Palo Alto, with financial support provided by the National Science Foundation Grant No. SES-9022192 and the U.S. Department of State Title VIII Funds Grant No. 1006-304101. It was first presented at the Annual Meetings of the American Sociological Association, New York City, August 1996. My thanks to Christina Ahmadjian, Penny Becker, Pablo Boczkowski, Luc Boltanski, Ron Breiger, Laszlo Bruszt, Andy Buck, Paul DiMaggio, Walter Fontana, Istvan Gabor, Monique Girard, Gernot Grabher, Szabolcs Kemeny, Bruce Kogut, John Padgett, Laurent Thevenot, and Eleanor Westney for helpful criticisms and suggestions.

been running factory equipment on the "off-hours" and on weekends, subcontracting to the parent enterprise and getting orders from outside firms. The limited batch run of "The Last Breath of Communism" was a good joke, but the venture had been a serious one.

The internal subcontracting partnerships of the 1980s were a curious mixture of public property and private gain. As they blurred organizational boundaries, the partnerships were a form of organizational hedging: managers gained flexibility within the terms of state property, and workers gained higher incomes without losing the benefits of employment in the socialist sector. Within the subcontracting units, the partners allocated earnings and coordinated the production process through a mixture of evaluative principles from the logics of markets, redistribution, and reciprocity.<sup>1</sup>

Similar practices of organizational hedging, resulting in the blurring of public and private and the coexistence of multiple justificatory principles, characterize the bricolage of recombinant processes that are a key feature of the current postsocialist period.

The unopened tin can on my desk thus points to the emptiness of the toggle-switch theory of "market transition" that posits public ownership and state subsidies on one side and private property and markets on the other. And it signals a continuity of recombinatory practices in the repertoire of organizational innovation for actors at the enterprise level.

This paper examines the organizational strategies and the resulting structural features of East European firms in response to the extraordinary uncertainties of systemic transformation following the upheavals of 1989. My starting premise is that postsocialist Eastern Europe is a genuine social laboratory, not simply because researchers can use it to test competing theories, but because people there are actively experimenting with new organizational forms. Unlike scientists, their localized experiments are not "by design," nor should they be. The attempt to create and manage an entire economy by design was the colossal Leninist failure, and efforts to create capitalism by design would do well to learn from those mistakes. Instead, their experimentation is more like "bricolage": making do with what is available. But if they use existing institutional materials that are close at hand, they are not for that reason condemned to mimic the old. As Joseph Schumpeter (1934), Harrison White (1993), and biologists Francois Jacob (1977), Edgar Morin (1974), and John Holland (1992) have shown in very different contexts, combining old building blocks is one means to innovate: innovation through recombination.

Innovation in the postsocialist setting, it would seem, should be directed to adaptation, as firms adapt to the new market environment and national economies adapt to global markets. Without questioning the need for major restructuring, in the opening section of the paper, I argue that preoccupation with short term adaptation can hinder long term adaptability. In making that argument, I draw on the concept of "lock-in," the process whereby early successes can pave a path for further investments of new resources that eventually lock in to suboptimal outcomes. But must organizations and systems accept this fate? Are there organizational forms that are better configured to learn from the environment? Such

---

<sup>1</sup> The partnership form was an organizational innovation that modified, for industry, organizational forms transplanted from agricultural cooperatives during the 1970s – a set of practices themselves borrowed from the "household plots" that had developed on state farms starting already with the demise of Stalinism in the late 1950s. For details on the politics of the "second economy," its relationship to the partnerships, and their functioning inside the socialist firm, see Stark, 1989. For a case study of the multiple regimes of worth intertwined in the internal dynamics of a single partnership followed over a five-year time frame, see Stark, 1990.



organizations would need practices that recognize (re-cognize) new resources in an ongoing reconfiguration of organizational assets.

These challenges are hardly unique to the postsocialist transformations. Therefore, the subsequent section of the chapter makes explicit my assumption that the term "transforming economies" applies no less to the societies of North America and Western Europe than to those of Eastern Europe and the former Soviet Union. Firms in both types of economies now face extraordinary uncertainties, caused by the rapidity of technological change or the extreme volatility of markets in the former, and shaped by political and institutional uncertainties in the latter. The response to these uncertainties is an emergent, self-organizing form that I call *heterarchy*. In elaborating its features, I point to processes of lateral or distributed authority and explore how organizations can benefit from the active rivalry of competing belief systems.

Having outlined the characteristics of heterarchical forms, I then focus on the specific challenges facing the postsocialist economies with the new uncertainties of international trade, the new uncertainties of reading market signals, and the new uncertainties of the simultaneous extension of property rights and citizenship rights. In the subsequent section, I describe in detail the recombinant practices of postsocialist firms<sup>2</sup> and the network properties to which they give rise focusing on Hungary and the Czech Republic, with reference to several other postsocialist cases. By exploring two cases in depth, we gain an appreciation of some variation within the family resemblance of an emerging East European capitalism. In these subsections I explicate recent Hungarian developments, chart their Czech counterparts, account for differences in broad network structures across the two cases, and give the reader a sense of the peculiar form of "portfolio management" that can be seen in contemporary postsocialism. The paper concludes with a discussion of the problems of accountability that accompany the relentless pursuit of flexibility.

### **The Organization of Diversity**

Each evening during their hunting season, the Naskapi Indians of the Labrador peninsula determined where they would look for game on the next day's hunt by holding a caribou shoulder bone over the fire.<sup>3</sup> Examining the smoke deposits on the caribou bone, a shaman read for the hunting party the points of orientation of the next day's search. In this way, the Naskapi introduced a randomizing element to confound a short-term rationality, in which the one best way to find game would seem to have been to look again tomorrow where they had found game today. By following the divergent daily maps of smoke on the caribou bone, they avoided locking in to early successes that, while taking them to game in the short run, would in the long run have depleted the caribou stock in that quadrant and reduced the likelihood of successful hunting. By breaking the link between future courses and past successes, the tradition of shoulder bone reading was an antidote to path dependence in the hunt.

Mainstream notions of the postsocialist "transition" as the replacement of one set of economic institutions by another set of institutions of proven efficiency are plagued by similar problems of short-term rationality that the Naskapi practices mitigated. As the policy variant of "hunt tomorrow where we found game today," neoliberal advisors recommend the adoption of a highly stylized version of the institutions of prices and property that have "worked well in the West."

---

<sup>2</sup> My analysis focuses on postsocialist firms (typically, large firms that already existed in the socialist period). An analysis of "the firm in postsocialist economies" would be a much broader study encompassing new private start-ups, small and medium size firms, and the subsidiaries and greenfield investments of foreign multinationals.

<sup>3</sup> This account is drawn from Weick, 1977, p. 45.

Economic efficiency will be maximized, they argue, only through the rapid and all-encompassing implementation of privatization and marketization. I argue here, by contrast, that although such institutional homogenization might foster *adaptation* in the short run, the consequent loss of institutional diversity will impede *adaptability* in the long run (see Grabher 1997). Limiting the search for effective institutions and organizational forms to the familiar Western hunting ground of tried and proven arrangements locks in the postsocialist economies to exploiting known territory at the cost of forgetting (or never learning) the skills of exploring for new solutions.

Recent studies in evolutionary economics and organizational analysis suggest that organizations that learn too quickly sacrifice efficiency. Allen and McGlade (1987), for example, use the behavior of Nova Scotia fishermen to illustrate the possible trade-offs of exploiting old certainties and exploring new possibilities. Their model of these fishing fleets divides the fishermen into two classes: the rationalist "Cartesians" who drop their nets only where the fish are known to be biting, and the risk-taking "Stochasts" who discover the new schools of fish. In simulations where all the skippers are Stochasts, the fleet is relatively unproductive, because knowledge of where the fish are biting is unutilized, but a purely Cartesian fleet locks in to the "most likely" spot and quickly fishes it out. More efficient are the models that, like the actual behavior of the Nova Scotia fishing fleets, mix Cartesian exploiters and Stochastic explorers.

James March's (1991) simulation in "Exploitation and Exploration in Organizational Learning" yields similar results: he finds that interacting collections of smart learners frequently underperform interactions of smart and dumb. Organizations that learn too quickly *exploit* at the expense of *exploration*, thereby locking in to suboptimal routines and strategies. The purely Cartesian fleet in Allen and McGlade's study, like the organizations of homogeneously smart learners in March's simulations, illustrate the potential dangers of positive feedback and the pitfalls of tight coupling. Like infantry officers who instructed drummers to disrupt the cadence of marching soldiers while they are crossing bridges, lest the resonance of uniformly marching feet bring calamity, I draw the lesson that dissonance contributes to organizational learning and economic evolution.

Restated in the language of the new economics of adaptive systems (Arthur, 1994), the problem for any transforming economy is that the very mechanisms that foster allocative efficiency might eventually lock development in to a path that is inefficient, viewed dynamically. Within this framework, our attention turns from a preoccupation with adaptation to a concern about adaptability, shifting from the problem of how to improve the immediate "fit" with a new economic environment, to the problem of how to reshape the organizational structure to enhance its ability to respond to unpredictable future changes in the environment (Grabher 1997).

Sociologists within the tradition of Organizational Ecology have a ready answer to this problem. At the level of the economic system, adaptability is promoted by the *diversity of organizations*: a system with a greater variety of organizational forms (a more diverse organizational "gene pool") has a higher probability of having in hand some solution that is satisfactory under changed environmental conditions (Hannan, 1986:85). From that viewpoint, the problem of socialism was not only that it lacked a selection mechanism (firms were not allowed to fail), but also that almost all economic resources were locked into one organizational form: the large state-owned enterprise. That form was formidable in achieving industrialization; but lacking capacity for innovation, it failed woefully in the subsequent competition with the West. Similarly, the problem in the current period of transformation is that "success" that is achieved during the

transition through forced homogenization towards the privately held corporation might suppress organizational diversity, thereby impeding adaptability in the next round of global competition.<sup>4</sup>

But where do new organizational forms come from? Understanding organizational change as taking place almost exclusively through the deaths and births of organizations, the organizational ecology perspective downplays organizational learning and neglects the possibilities of organizational innovations that result from the recombinations of existing forms.<sup>5</sup>

Because I put organizational innovation front and center, I argue that, in addition to the diversity of organizations within a population, adaptability is promoted by the *organization of diversity*<sup>6</sup> within an enterprise. Organizational diversity is most likely to yield its fullest evolutionary potential when different organizational principles co-exist in an active rivalry within the firm.<sup>7</sup> By rivalry, I do not refer to competing camps and factions, but to co-existing logics and frames of action. The organization of diversity is an active and sustained engagement in which there is more than one way to organize, label, interpret, and evaluate the same or similar activity. Rivalry fosters cross-fertilization.<sup>8</sup> It increases the possibilities of long-term adaptability by better search, "better," not because it is more consistent or elegant or coherent, but precisely because the complexity that it promotes and the lack of simple coherence that it tolerates increase the diversity of options. The challenge of the organization of diversity is to find solutions that

---

<sup>4</sup> Diversity and variety allow evolution to follow at the same time different paths which are associated with different sets of organizational forms, thus reducing the risk that local maximization results in an evolutionary dead end. Two or more trajectories are able to cope with a broader array of unpredictable environmental changes than is the case with a single one. The reproduction of diversity depends on the ability of different levels of efficiency to co-exist. On the one hand, evolution comes to a stop in cases where less efficient forms are eliminated through selection immediately: too little diversity, no evolution. On the other hand, however, the absence of any evolutionary selective comparison might turn diversity into "noise" in which none of the organizational forms would be able to influence the direction of any evolutionary trajectory: too much diversity, likewise, no evolution (Grabher and Stark, 1997; Lewontin 1982). The point at which organizational diversity in economic systems is too little or too much remains a question open for empirical, comparative research.

<sup>5</sup> Stated simply (and thus at the risk of misunderstanding, if not caricature), despite all its (appropriately cautious and always distanced) adoption of biological metaphors, organizational ecology lacks sex. That is, it is relatively infrequent in the population ecology of organizations literature that we find cross-fertilization, mixing, or recombinations of "genetic" organizational materials.

<sup>6</sup> "The sphere of complexity is that of organized diversity, of the organization of diversity." Morin, 1974: 558.

<sup>7</sup> This shift from a preoccupation with variation within a population of organizations (characteristic of organizational ecology) to attention to the organization of diversity inside firms is broadly comparable to the difference between population biology and new work in computational biology on the origins of organization. "In contrast to the traditional approach, a constructive dynamical system specifies the interactions among objects not externally, but rather internally to the objects as a function of their structure....A self-maintaining system is one which continuously regenerates itself by transformations internal to the system" (Fontana and Buss, 1993: 3). For a cogent discussion of the evolution of *variability* and genetic control of genotype-phenotype mapping, see Wagner and Altenberg (1996).

<sup>8</sup> "Recombination plays a key role in the discovery process, generating plausible new rules from parts of tested rules" (Holland, 1992:26). "Novelties come from previously unseen association of old material. To create is to recombine" (Jacob, 1977: 1163). Or, in Harrison White's (1993) terminology, "values mate to change."

promote constructive organizational reflexivity, or the ability to redefine and recombine resources. I call the emergent organizational forms with these properties *heterarchies*.

### **Heterarchy**

Heterarchy represents a new mode of organizing that is neither market nor hierarchy: whereas hierarchies involve relations of *dependence* and markets involve relations of *independence*, heterarchies involve relations of *interdependence*.<sup>9</sup> As the term suggests, heterarchies are characterized by minimal hierarchy and by organizational heterogeneity, a pair of concepts that I elaborate below, drawing on studies of collaborative practices in high tech Western firms and my own observations in interactive media firms in New York City (Stark 1999). Subsequent sections further specify the applicability of the heterarchy concept in the postsocialist cases.

Heterarchy's twinned features are a response to the increasing complexity of the firm's strategy horizons (Lane and Maxfield, 1996) or of its "fitness landscape" (Kauffman 1993). In relentlessly changing organizations where, at the extreme, there is uncertainty even about what product the firm will be producing in the near future, the strategy horizon of the firm is unpredictable and its fitness landscape is rugged.<sup>10</sup> To cope with these uncertainties, instead of concentrating its resources for strategic planning among a narrow set of senior executives or delegating that function to a specialized department, firms may undergo a radical decentralization in which virtually every unit becomes engaged in innovation. That is, in place of specialized search routines in which some departments are dedicated to exploration, while others are confined to exploiting existing knowledge, the functions of exploration are generalized throughout the organization. The search for new markets, for example, is no longer the sole province of the marketing department, if units responsible for purchase and supply are also scouting the possibilities for qualitatively new inputs that can open up new product lines.

These developments increase interdependencies between divisions, departments, and work teams within the firm. But because of the greater complexity of these feedback loops, coordination cannot be engineered, controlled, or managed hierarchically. The results of interdependence are to increase the autonomy of work units from central management. Yet at the same time, more complex interdependence heightens the need for fine-grained coordination across the increasingly autonomous units.

These pressures are magnified by dramatic changes in the sequencing of activities within production relations. As product cycles shorten from years to months, the race to new markets

---

<sup>9</sup> As a more general process, heterarchy refers to a process in which a given element – a statement, a deal, an identity, an organizational building block, a sequence of genetic code, a sequence of computer code, a sequence of legal code – is simultaneously expressed in multiple cross-cutting networks. My discussion here focuses on heterarchy as an organizational form. While this paper was going to press, Eleanor Westney pointed me to a fascinating paper by Hedlund (1993) who employs the term in an analysis of multinational corporations.

<sup>10</sup> A smooth fitness landscape is highly regular and single peaked, reflecting a single optimal solution possessing a higher fitness value than any other potential solution. A more complex or "rugged" fitness landscape, by contrast, is not amenable to linear programming models (e.g., lower unit costs through economies of scale) because the topography is jagged and irregular, with multiple peaks corresponding to multiple optimal solutions. On the use of genetic algorithms designed to explore initially unpromising paths and thereby avoid the danger of "climbing to the nearest peak" which might simply be the highest point in a valley surrounded by yet higher peaks, see Holland (1992). On adaptation in rugged fitness landscapes, see Kauffman (1989).

calls into question the strict sequencing of design and execution. Because of strong first-mover advantages, in which the first actor to introduce a new product (especially one that establishes a new industry standard), captures inordinate market share by reaping increasing returns, firms that wait to begin production until design is completed will be penalized in competition. Like the production of "B movies" in which filming begins before the script is completed, successful strategies integrate conception and execution, with significant aspects of the production process beginning even before design is finalized.

Production relations are even more radically altered in processes analyzed by Sabel and Dorf (1998) as *simultaneous engineering*. Conventional design is sequential, with subsystems that are presumed to be central designed in detail first, setting the boundary conditions for the design of lower-ranking components. In simultaneous engineering, by contrast, separate project teams develop all the subsystems concurrently. In such concurrent design, the various project teams engage in an ongoing mutual monitoring, as innovations produce multiple, sometimes competing, proposals for improving the overall design.

Thus, increasingly rugged fitness landscapes yield increasingly complex interdependencies that in turn yield increasingly complex coordination challenges. Where search is no longer departmentalized but is instead generalized and distributed throughout the organization, and where design is no longer compartmentalized but deliberated and distributed throughout the production process, the solution is *distributed authority* (Powell, 1996).

Under circumstances of simultaneous engineering where the very parameters of a project are subject to deliberation and change across units, authority is no longer delegated vertically but rather emerges laterally. As one symptom of these changes, managers socialized in an earlier regime frequently express their puzzlement to researchers: "There's one thing I can't figure out. Who's my boss?" Under conditions of distributed authority, managers might still "report to" their superiors; but increasingly, they are accountable to other work teams. Success at simultaneous engineering thus depends on learning by mutual monitoring.

The interdependencies that result from attempts to cope with rugged fitness landscapes are only inadequately captured in concepts of "matrix organizations" or in the fads such as treating the firm as a set of "internal markets" according to which every unit should regard every other unit in the firm as its "customers." These conceptions are inadequate because they take the boundaries of the firm and the boundaries of its internal units as given parameters.

First, as Walter Powell (1990, 1996, and Chapter XX in this volume) and others show, the boundaries of the firm, especially those in fast-breaking sectors, are criss-crossed by dense ties of interlocking ownership (Kogut et al 1992) and complex patterns of strategic alliances. Where the environment is most volatile and uncertain, the real unit of economic action is increasingly not the isolated firm but networks of firms. As with the networks linking mental representations and physical artifacts in "distributed cognition" (Hutchins 1995), networks of strategic alliances create opportunities for distributed intelligence across the boundaries of firms.

Second, as it shifts from search routines to a situation in which search is generalized, the heterarchical firm is redrawing internal boundaries, regrouping assets, and perpetually reinventing itself. Under circumstances of rapid technological change and volatility of products and markets, it seems there is no one best solution. If one could be rationally chosen and resources devoted to it alone, the benefits of its fleeting superiority would not compensate for the costs of subsequent missed opportunities. Because managers hedge against these uncertainties, the outcomes are hybrid forms (Sabel, 1990). Good managers do not simply commit themselves to the array that keeps the most options open; instead, they create an

organizational space open to the perpetual redefinition of what might constitute an option. Rather than a rational choice among a set of known options, we find practical action fluidly redefining what the options might be. Management becomes the art of facilitating organizations that can reorganize themselves.

The challenge of the modern firm, whether it be a postsocialist firm coping with the uncertainties of system change or a digital technologies firm coping with unpredictable strategy horizons, is the challenge of building organizations that are capable of learning. Flexibility requires an ability to redefine and recombine assets: in short, a pragmatic reflexivity.

This capacity for self-redefinition is grounded in the organizational heterogeneity that characterizes heterarchies. Heterarchies are *complex* adaptive systems because they interweave a multiplicity of organizing principles. The new organizational forms are heterarchical not only because they have flattened hierarchy, but also because they are the sites of competing and coexisting value systems. The greater interdependence of increasingly autonomous work teams results in a proliferation of performance criteria. Distributed authority not only implies that units will be accountable to each other, but also that each will be held to accountings in multiple registers. The challenge of a new media firm, for example, is to create a sufficiently common culture to facilitate communication among the designers, business strategists, and technologists that make up interdisciplinary teams – without suppressing the distinctive identities of each.<sup>11</sup> A robust, lateral collaboration flattens hierarchy without flattening diversity. Heterarchies create wealth by inviting more than one way of evaluating worth.

Heterarchies are organizations with multiple worldviews and belief systems such that products, processes, and properties carry multiple “tags” or interpretations (Clark 1999; Clippinger 1999). Success in rugged fitness landscapes requires an extended organizational reflexivity that sustains rather than stifles this complexity. Because resources are not fixed in one system of interpretation but can exist in several, heterarchies make assets of ambiguity.<sup>12</sup>

This aspect of heterarchy builds on Frank Knight’s (1921) distinction between risk, where the distribution of outcomes can be expressed in probabilistic terms, and uncertainty, where outcomes are incalculable. Whereas neoclassical economics reduces all cases to risk, Knight argued that a world of generalized probabilistic knowledge of the future leaves no place for profit (as a particular residual revenue that is not contractualizable because it is not susceptible to measure *ex ante*) and hence no place of the entrepreneur. And whereas the French school of the “economics of convention” (Boltanski and Thevenot 1991) demonstrate that institutions are social technologies for transforming uncertainty into calculative problems, they leave unexamined the possibility of uncertainty about which institution (“regime of worth”) is operative in a given situation. Knight’s conception of entrepreneurship as the exploitation of uncertainty is, thus, here respecified in the heterarchy framework:

---

<sup>11</sup> A young business strategist in a leading new media consulting firm in Silicon Alley grasped the problem intuitively. When I asked whether he can speak the language of the designers and technologists on his project teams, he responded that he frequently does. But then he paused for a moment and added, “But I don’t always do so. If I always talked to the technologist on his own terms, then he would never understand *me*.”

<sup>12</sup> In coping with highly uncertain organizational environments, heterarchies exploit the uncertainty of which regime of worth is operative. From ambiguity, they make an asset. In creating assets that can operate in more than one regime of worth, they make assets that are ambiguous.

Entrepreneurship is the ability to keep multiple regimes of worth in play and to exploit the resulting ambiguity (Stark 1998, 2000).

### **Making the Best of One's Resources as the Next-Best Way to Capitalism**

While managers in advanced sectors are coping with volatile markets, rapid technological change, and the challenges of simultaneous engineering, policy makers in the postsocialist world must cope with a set of different, but equally complex, strategy horizons.

The restructuring of the postsocialist firm is taking place in the context of a dual transformation of politics and property: The twinned processes of democratization and privatization accompanying the collapse of Communism have simultaneously extended citizenship rights and property rights.<sup>13</sup> Indeed, this simultaneity marks the specificity of postsocialism. Several East Asian societies, for example, have embarked on the course of democratization, but, unlike Eastern Europe and the former Soviet Union, only after economic reforms had already opened their economies to world markets in a period of an expanding global economy. In Latin America, economic liberalization and political democratization were undertaken at the same time, but unlike Eastern Europe, economic reforms did not involve a fundamental transformation of property regimes.

Adept at mitigating the bureaucratic uncertainties of central planning, managers of the formerly socialist firms suddenly had to cope with an imposing set of uncertainties of a very different character: Trade relations would have to be reoriented with the collapse of the old Soviet-directed COMECON-CMEA (Council of Mutual Economic Assistance) trading partners; suppliers and customers were no longer hierarchically imposed but would now be regulated by contracts (of untested and therefore uncertain enforcement); and new legislation regulating accounting, bankruptcy, and corporate governance brought strange new professionals (accountants, lawyers, and Boards of Directors) right into the heart of the firm. These new uncertainties in the firm's business environment, moreover, were compounded by new political uncertainties when startling rates of unemployment occurred among workers/citizens recently empowered with the capacity to replace political incumbants.

Policy makers and enterprise decision makers thus confronted a complex and unfamiliar strategy horizon. How should they reorganize economies and restructure firms in the face of these extraordinary uncertainties?

For many Western policy advisors who flew into the region (often with little knowledge of its peculiarities), the answers were straightforward, and two positions quickly dominated the debate. On the one side was the message of the neoliberals: the best way to restructure is to use strong markets. Markets, they argued, were not only the goals but also the means. Rapid privatization, trade and price liberalization, strict bankruptcy laws, and an end to government subsidies were key elements of their policy prescriptions. But the depth and rapidity of economic recession in the aftermath of 1989 dampened enthusiasm for the neoliberal agenda, and an alternative, neostatist, position entered the debate arguing that the neoliberal strategy confuses goals and means. To create markets, one cannot simply rely on markets. Strengthening the market requires strong states.

---

<sup>13</sup> The simultaneous emergence of newly propertied classes and newly enfranchised subordinate groups poses the central postsocialist challenge of how to restructure economies when those who perceive their interests to be threatened by economic change have the capacity to replace political incumbants. For a comparative study of this problem in four East Central European countries, see Stark and Bruszt 1998.

The choice seemed clear: strong markets versus strong states. The problem, however, was that the societies of the postsocialist world historically lack both developed markets and coherent states. The non-existing starting points of the neoliberals and the neostatists recall the joke in which an Irishman in the far countryside is asked, "What's the best way to get to Dublin?" He thinks for a minute, and responds, "Don't start from here."

The irony of the answer would not be lost on East Europeans, for they are all too acutely aware that the *best* ways to get to capitalism started somewhere else. But those options are not available to our contemporary travelling companions. Accordingly, this essay adopts a different analytic starting point, the pragmatic, self-organizing starting point of the East Europeans themselves who, in place of the question "What is the best way to get to capitalism?" must ask, "How do we get there from here?" In place of the therapies, recipes, formulas, and blueprints of designer capitalism, postsocialist firms have had to adopt a different strategy: precluded from the best ways to get to capitalism, they are making the best of what they have.

With what institutional resources have they embarked? Postsocialist societies lack strong markets and strong states, but they have decades of experience with strong networks under socialism. These associative ties of reciprocity were unintended consequences of the attempt to "scientifically manage" an entire national economy: at the shop-floor level, shortages and supply bottlenecks led to bargaining between supervisors and informal groups; at the level of the shadow economy of gray market activities, the distortions of central planning reproduced the conditions for networks of predominantly part-time entrepreneurs; and at the managerial level, the task of meeting plan targets produced dense networks of informal ties that cut across enterprises and local organizations.

Some of these network ties dissipate in the transforming postsocialist economic environment; others are strengthened as firms, individuals, banks, local governments, and other economic actors adopt coping strategies to survive (not all of them legal, and in some countries, many of them corrupt); and still others emerge anew as these same actors search for new customers and suppliers, new sources of credit and revenues, and new strategic allies. The existence of parallel structures in the informal and interfirm networks that "got the job done" under socialism means that instead of an institutional vacuum, we find routines and practices that can become assets, resources, and the basis for credible commitments and coordinated actions. In short, associative ties build new forms of association as the "ties that bind" shape binding agreements.

As interdependent assets, network ties are not the property of the isolated firm but are a "property" of relatively discrete business groupings based on interorganizational ownership ties constructed across the boundaries of enterprises. That is, in the analysis that follows we shift from thinking about *networks as property* (e.g., "social capital") to thinking about *the properties of networks*. This exploitation of the polysemic character of "property" is deliberate as we seek to understand the structural properties (characteristics) of interconnected properties (holdings). The phrase *network properties* thus has a multivocal character. In the parlance of property theory it refers to the interdependence of assets across organizational boundaries; at the same time, in the parlance of network analysis it refers to the properties of networks -- varying, for example, according to such characteristics as their density, extensivity, centrality, and the patterns of their strong or weak (direct or indirect) ties.

This analytic shift has implications for how the categories of structure, strategy, and governance (so prominent in the field of organizational analysis) figure in this account. Once we think about different *groups* of firms constructing different network portfolios (of varying concentration/diversification and varying shapes, contours, and configurations), the very unit of



strategic action changes: structure and strategy become emergent properties of groups. As such, this study is orthogonal to the problem of ownership and control that pervades the literature on enterprise governance. From questions about the role of property in the corporate governance of the postsocialist firm, it turns to implications about the structural properties of network ties for the governance of the postsocialist economy and subsectors within it.

But network ties are only part of the story whereby postsocialist firms are attempting to restructure under difficult circumstances in which there are few new resources. Aid, credit, and direct investment have been paltry when compared to the magnitude of the economic and political transformation in the region. In this situation, one of the principal resources of the postsocialist firm is resourcefulness. Less design than improvisation, restructuring is often a process of bricolage: making do with what is available, redeploying assets for new uses, recombining resources within and across organizational boundaries. From the aggregation and recombination of existing building blocks emerge genuinely new structures and processes.

These recombinant practices have a special character in postsocialist societies where economies are undergoing a profound transformation in property regimes. Conventionally addressed under the rubric of "privatization" and understood as a straightforward transfer of property from public to private hands, in fact, much of the property transformation in postsocialist firms is neither a simple transition from public to private nor a clarification of property rights. Instead, the emerging new property forms blur the boundaries of public and private, erode the organizational boundaries of the firms, and multiply the operative evaluating principles with which the firm justifies access to resources. I refer to this ensemble of characteristics as *recombinant property*.

Recombinant property is a form of organizational hedging in which actors respond to uncertainty in the organizational environment by diversifying their assets, and redefining and recombining resources. In its extreme form, it is an attempt to hold and label resources that can be justified or assessed by more than one standard of evaluation. The overlap of a multiplicity of property regimes in the postsocialist circumstances does not simply mean that multiple owners are making different claims on the resources of the firm, but rather that the multiple regimes provide multiple opportunities for the firm to make claims for resources. "Asset diversification" in such cases differs markedly from that of the mutual fund portfolio manager, whose strategy can be captured in the algorithm that expresses optimizing preferences across risk functions, short-term revenues, long-term growth, and the like. By contrast, the recombinant strategies in the postsocialist cases are practices that seek to manage asset ambiguity. Under circumstances of asset interdependence, some assets are most valuable precisely where property claims are least clarified; thus, under circumstances where multiple legitimating principles are at play, actors gain advantage if they can exploit the ambiguity of justifications for claims. In this highly uncertain environment, therefore, enterprise survival can depend on skills that make assets of ambiguity.

### **Recombinant Practices in Hungary**

Immediately following the first free elections in Spring 1990, the new democratic government of Hungary announced an ambitious program of privatization. Because this was intended to be a state-directed course of property transformation, the government created a large bureaucratic agency, the State Property Agency (SPA), responsible for every aspect of privatizing the productive assets of the Hungarian economy, some ninety per cent of which had been held by the state. From its inception, the SPA adopted the official policy that privatization would be conducted on a strictly case-by-case, firm-by-firm basis. SPA policy never treated assets as interdependent across firms, or considered that firms might be broken up and their assets regrouped by economic agents with local knowledge of constraints and

opportunities. Instead, it adopted a role as Big Broker, attempting to match buyers to firms, and it sought to legitimate its activities externally by emphasizing the bottom line: revenues brought into the state treasury from the eventual sale of individual firms.

Enterprise directors thought otherwise. While bureaucratic administrators in the agency debated the merits of auctions versus public offerings, and transaction officers in the agency scrambled to acquire some familiarity with the dozens of firms assigned to their supervision, enterprise management took advantage of several pieces of legislation to launch their own strategies of property transformation.

Although we typically think about owners acquiring firms, the peculiar circumstances of the economic transformation in Eastern Europe has placed extraordinary political and economic pressure on postsocialist firms to acquire owners. They do so, moreover, under circumstances in which the demand for owners greatly exceeds the supply. On one side, the demand for owners is high: the postsocialist firm is searching for new owners at precisely the same time that thousands of other firms are doing the same. On the other side, the supply of owners with adequate capital and interest is relatively low: the domestic population has savings that equal only a fraction of the value of the assets of the state-owned enterprises, while there are only so many interested foreign buyers. Politically compelled to find owners to adjust to the new political setting, and organizationally compelled to find owner-allies to address the challenges of the new economic environment, the postsocialist firms find each other. That is, they acquire shares in other firms and they make arrangements for other enterprises to become their new shareholders.<sup>14</sup> The results are dense networks of interlocking ownership ties that extend through and across branches and sectors of the economy, especially among the very largest enterprises and banks.

### Network properties

To assess the prevalence of such inter-enterprise ownership, we compiled a data set on the ownership structure of the largest 200 Hungarian corporations (ranked by sales).<sup>15</sup> These firms compose the "Top 200" on the listing of *Figyelő*, a leading Hungarian business weekly. Like their Fortune 500 counterparts in the United States, the "*Figyelő* 200" firms are major players in the Hungarian economy, employing an estimated 21 percent of the labor force and accounting for 37 percent of total net sales and 42 percent of export revenues. The data also include the top 25 Hungarian banks (ranked by assets). Ownership data were obtained in the spring of 1994 and updated in the spring of 1996, gathered directly from the Hungarian Courts of Registry where corporate files contain complete lists of the company's owners as of the most recent shareholders' meeting. Following the convention in the literature of East Asian business groups, analysis is restricted to the top 20 owners of each corporation.<sup>16</sup>

Who holds the shares of these largest enterprises and banks? Through its property holding agencies, the state remains the most prominent owner. It is the sole and exclusive owner of 16.4 percent of these firms, and keeps its hand in as one of the top 20 owners in 44.4 percent of the largest corporations and banks in 1996. Although whittled down, the state is not withering away.

---

<sup>14</sup> Property transformation in Hungary thus bears some resemblance to Sabel's "simultaneous engineering" (Sabel and Dorf, 1998). That is, firms began restructuring before design was finalized, and they did so in a collaborative way.

<sup>15</sup> My research partner in this data analysis is Szabolcs Kemeny, a Hungarian PhD candidate at Columbia University.

<sup>16</sup> In the Hungarian economy where only 37 firms are traded on the Budapest stock exchange and where corporate shareholding is not widely dispersed among hundreds of small investors, the twenty owner restriction allows us to account for at least 90 percent of the shares held in virtually every company.

Only five companies (2.0 percent) in this population were owned exclusively by private individuals in 1996. Even by the least restrictive criterion — the presence of even one individual private investor among a company's major owners — individual private ownership cannot be seen as ascendant: in 1994, 102 individuals in the data set held ownership stakes in 8.5 percent of these largest enterprises and banks. In 1996, these figures actually declined, with only 61 individuals appearing among the twenty major owners of only 7.3 percent of the units in our population.

Inter-corporate ownership, on the other hand, is increasing as the percentage of units with at least one corporate owner rose from 66.3 percent to 77.6 percent in 1996. Most notably, the number of units in which all the top twenty owners are other corporations increased from 35.6 percent to 40.2 percent. Many of these owners are themselves the largest enterprises and banks, the very firms for which we gathered the ownership data.

### **Property as an emergent property**

Beyond confirming the prevalence of such inter-enterprise ownership, the data also allow us to identify the links among these large enterprises. These ties are dense and extensive, and they yield numerous networks of interconnected holdings. Figure 1 presents a typical network formed through these ownership ties. The numbered nodes represent specific firms or banks, and the lines indicate an ownership connection between them.

Direct ties among the largest firms, however, are only the most immediate way to identify relational properties in the field of interacting strategies. For, in addition to knowing the direct ties between two firms (e.g., Company A is a major shareholder of Bank B) we can also identify the patterns formed by their mutual shareholdings even when two firms are not themselves directly tied (e.g., Enterprises C, D, E, and F share a relation by virtue of the tie through Bank X, which is a major shareholder in each; or Bank X and Bank Z are “linked” by their mutual ownership in Enterprise M).

### FIGURE 1 ABOUT HERE

Incorporating this more complete ensemble of ties allows us to probe a concept that network analysts refer to as “structural similarity.” To take a homely example, if all your friends are my friends, we are structurally similar even if we do not know each other. The notion of structural similarity gives a more robust view of the overall properties of the field because it provides a richer interpretation of proximity in a structural space: we might be indifferent to knowing precisely who is friends with whom if our question is to ask, who runs in the same social circles. The strategist for a biotechnology firm who is trying to anticipate the next moves of the competition might well want to know which firms tend to license identical patents, even when the competitors do not directly license patents from each other (e.g., where A's competitors B and C do not license each other's patents, but both tend to license patents from D, E, and F).

For our dataset, two companies are structurally similar if their overall sets of relations, compared to all the other firms in the dataset — that is, to all the possible owners as well as to all the units that can be owned — are nearly alike. We use a clustering algorithm to identify the major business groupings of the Hungarian economy formed through inter-enterprise ties. The results are depicted in Figure 2<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> Adopting a combination of cliquing and block-modeling procedures (for technical details see Stark, Kemeny, and Breiger, 1997) we use the CONCOR clustering algorithm to identify the business groupings. To plot them, we used KrackPlot (Krackhardt, Lundberg, and O'Rourke, 1993), a software program for representing multidimensional scaling. Figure 2 presents the

## FIGURE 2 ABOUT HERE

Whereas Figure 1 represents a discrete network formed through direct ties, Figure 2 takes a broader view to show the various “teams” and their proximity to each other in the whole field. To understand the representation, as a first approximation, think of each firm as having a portfolio of holdings (the other companies in which it holds shares) *and* as having a portfolio of owners (its shareholders). The eight business groupings shown in Figure 2 result from the intersections of these twinned portfolios. Then think again, but this time instead of taking the individual firm as the unit of analysis, take the relatively discrete network of firms as the unit. That is, think about *property* as the network properties of a group of firms, and about a *portfolio* not as a feature of a single firm but as a property of the network. Once we think of each network as a distinctive portfolio, the very unit of strategic action changes. Firms do not disappear in the story, for it is their individual actions of shareholding, of making and breaking ties, that drive the process. But the whole is more than the sum of the parts. Or, more accurately, simply summing the individual portfolios yields the descriptive statistics of percentages held by this or that type of owner, while aggregating their relational properties yields new orders of phenomena above the constituent units. Restated in the language of Complex Adaptive Systems: *property* has emergent properties. The networks represented in Figure 2 are not conglomerates or holding companies. They were not built by design, but emerged from the interacting ownership strategies of hundreds of enterprises. As examples of distributed intelligence, these emergent networks display a feature of heterarchy. A Hungarian business network is not a megafirm, it has no single decision-making center, and unlike the Japanese *keiretsu*, it has no distinctive emblem or flag though which affiliate members signal their collective identity. Too extensive to be called a single strategic alliance, it is a complex network of intersecting alliances.

More detailed analysis of the discrete networks indicates that their strategies of portfolio management are distinctive (for details, see Stark, Kemeny, and Breiger, 1998). In some, structure derives from the role of key banks who own shares in manufacturing enterprises. In others, banks are also prominent, not as owners, but as mutually owned by the affiliated enterprises. Some of the networks span branches and sectors. Others group firms in particular sectors. Network 3, for example, contains the major bus, railroad, trucking, and airline firms, linked with three banks and six foreign trade companies; and the elongated configuration of Network 7 corresponds to its character as an integrated commodity chain that links firms in petroleum, petrochemicals, chemicals, and pharmaceuticals.

But despite the distinctive shapes of their network properties, all of these major business groupings share an important feature of heterarchies: common to each is a strategy of combining heterogeneous resources. Each business network attempts a strategy of portfolio management that diversifies across the resources (and constraints) that derive from ownership by state agencies as well as from the new resources of multinational enterprises and other foreign investors. None is exclusively public nor predominantly private. Each regroups assets that allow it to operate across the playing field. All are poised to take advantage of continuing subsidies, exemptions from tariff restrictions, and state largesse in forgiving inherited debt, while benefiting from new sources of capital, access to markets, and technology transfers. In the postsocialist context, networked property is recombinant property.

---

relative proximity of the groupings in the space of structural similarity, with the discrete network diagrams portraying the relative proximity of nodes (firms) and lines indicating ties between respective nodes.

Similarly recombinant strategies take place inside the postsocialist firm. With Figure 3 we take a closer look at "Heavy Metal," one of Hungary's largest metallurgy companies that remains predominantly state-owned. At the same time that it was participating in one of the inter-enterprise business networks shown above, Heavy Metal was spinning off its assets into limited liability companies (*korlátolt felelőségi társaság* or KFT). Limited liability companies are the fastest growing business forms in the Hungarian economy, increasing from 450 at the end of 1988 to 158,000 by the end of 1998. Some of these KFTs are genuinely private ventures. But many, like those shown in Figure 3, are the corporate satellites of large enterprises. These satellites have more ambiguous property status.

#### FIGURE 3 ABOUT HERE

Like Saturn's rings, Heavy Metal's satellites revolve around the giant corporate planet in concentric orbits. Near the center are the core metallurgy units, hot-rolling mills, energy, maintenance, and strategic planning units, held in a kind of geo-synchronous orbit by 100 percent ownership. In the next ring, where the corporate headquarters holds roughly 50–99 percent of the shares, are the cold-rolling mills, wire and cable production, oxygen facility, galvanizing and other finishing treatments, specialized castings, quality control, and marketing units. The satellites of the outer ring are in construction, industrial services, computing, ceramics, machining, and similar activities, and are usually of lower levels of capitalization. Relations between the company center and the outer and middle-ring satellites are marked by the center's recurrent efforts to introduce stricter accounting procedures and tighter financial controls. These attempts are countered by the units' efforts to increase their autonomy, coordinated through personal ties and formalized in the bi-weekly meetings of the "Club of KFT Managing Directors."

These corporate satellites are far from unambiguously "private" ventures, yet neither are they simply "statist" residues of the socialist past. Property shares in most corporate satellites are not limited to the founding enterprise. Top and mid-level managers, professionals, and other staff can be found on the lists of founding partners and current owners. Such private persons rarely acquire complete ownership of the corporate satellite, preferring to use their insider knowledge to exploit the ambiguities of institutional co-ownership. The corporate satellites are thus partially a result of the hedging and risk-sharing strategies of individual managers. We might ask why a given manager would not want to acquire 100 percent ownership in order to obtain 100 of the profit, but from the perspective of a given manager the calculus instead is "Why acquire 100 percent of the risk if some can be shared with the corporate center?" With ambiguous interests and divided loyalties, these risk-sharing owner/managers are organizationally hedging.

In some cases, ownership stakes of the corporate satellites include ties to and from other large enterprises and the limited liability companies spinning around them. As Figure 4 illustrates for one such restructuring network, the resulting property form thus find horizontal ties of cross-ownership intertwined with vertical ties of nested holdings.

#### FIGURE 4 ABOUT HERE

Here we see that the limited liability companies that began as corporate spin-offs are oriented through ownership ties either to more than one shareholding company and/or to other limited liability companies. In these restructuring networks, actors recognize the network properties of their interdependent assets and regroup them across formal organizational boundaries. Such network restructuring thus opens the possibilities of increasing the value of existing assets through their recombination. This regrouping does not necessarily imply bringing interdependent assets under the common ownership umbrella of a hierarchically organized

enterprise. Hungarian recombinant property thus provides examples of inter-corporate networks that are alternatives to a dichotomously forced choice between markets and hierarchies.

### **Risk spreading and risk taking**

These inter-enterprise networks are an important means of spreading risk in an uncertain environment. Firms in the postsocialist transformational crisis are like mountain climbers assaulting a treacherous face, and interorganizational networks are the safety ropes lashing them together. Such risk-spreading, moreover, can be a basis for risk-taking. Extraordinarily high uncertainties of the kind we see now in the postsocialist economies can lead to low levels of investment with perverse strategic complementarities (as when firms forgo investments because they expect a sluggish economy based on the lack of investments by others). By mitigating disinclinations to invest, risk-spreading within affiliative networks might be one means to break out of otherwise low-level equilibrium traps.

This relationship between risk-spreading and risk-taking suggests that it would be premature in the postsocialist context to impose a rigid dichotomy between strategies of survival and strategies of innovation. Above all, we should not assume that firms will necessarily innovate even when survival seems to demand it, as if necessity in itself creates the conditions for innovation. Recent studies (Miner, Amburgey, and Stearns, 1990; Grabher and Stark, 1997) provide strong theoretical arguments that firms are more likely to undertake the risky business of innovation (exposing themselves to the "liabilities of newness" by engaging in unfamiliar routines), not when they are pushed to the wall, but when they are buffered from the immediate effects of selection mechanisms. They further demonstrate that interorganizational networks provide this buffering by producing the requisite organizational slack through which enterprises can find the available resources that make it possible to innovate. Thus, these studies suggest circumstances in which the simple imperative, "Innovate in order to survive" is reasonably reversed: "Survive in order to innovate."

These insights have been independently confirmed in a recent study by Ickes, Ryterman, and Tenev (1995) who demonstrate, on the basis of rich survey data on Russian firms, that enterprises that are linked in inter-enterprise networks are more likely to engage in various forms of economic restructuring than similar firms that are not so linked. That finding, moreover, is robust: purely private enterprises are not more likely to undertake restructuring than firms in state ownership, or mixed property arrangements embedded in inter-enterprise networks. A related study on innovation in the Hungarian economy (Tamas, 1993) found that firms with the organizational hedging strategy of "mixed" (public and private) ownership were more likely than purely private or purely state-owned firms to have innovated by introducing new technologies or bringing out new products. In short, when we abandon the forced dichotomy of survival *versus* innovation, we can see that there are circumstances in which survival strategies can be the prelude to strategies of innovation.

### **Recombinant Practices in the Czech Republic**

Postsocialist recombinant property is not a peculiarly Hungarian phenomenon. In Russia, a decree by President Boris Yeltsin in December 1993 authorized the creation of Financial-Industrial Groups (FIGs) involving the merger of the capital bases of enterprises and financial institutions (both state and private). Ratified by a law passed by the Russian Parliament in October 1995, officially registered FIGs are eligible for special state investment credits, loan guarantees, and favorable regulations such as accelerated depreciation of their assets. At the beginning of 1996 there were already 30 officially registered FIGs, containing over 274 member companies, including 69 financial institutions. By October 1999, their numbers had grown to 87, comprising over 2000 organizations and employing more than 4 million workers (Buck 1999).

Meanwhile the number of unregistered, or unofficial, FIGs has soared into the hundreds (Kim 2000). Whereas large manufacturing firms typically occupy a central place in the official FIGs and their assets are correspondingly specific to a particular industrial sector or branch (e.g., metallurgy), unofficial FIGs exhibit the predominance of financial over industrial capital and are frequently characterized by highly diversified assets. Large Russian banks have been purchasing shares in manufacturing firms since 1992, but more recently the unofficial FIGs have benefited from equity transfers of formerly state-owned assets through "loans-for-shares" privatization in which the state has auctioned majority stakes of voting stock of strategic enterprises in exchange for FIG-sponsored credits to the Russian government (Johnson 1997). The unofficial FIGs thus acquired strategic assets through closed auctions at a fraction of their market value.<sup>18</sup>

Recombinant property is also a prominent feature of the postsocialist Czech economy – perhaps surprisingly given that the initial ideology of its leading policy makers appeared so antithetical to recombinant strategies. The original vision of Vaclav Klaus (Finance Minister of postsocialist Czechoslovakia and later, after the "Velvet Divorce," Prime Minister of the Czech Republic) was determinedly neoliberal. As a central component of his strategy, a speedy if unorthodox privatization scheme would separate property from the state, from other stakeholders, and from any considerations other than caring for profitability. One of the goals of the privatization program was to create sovereign owners with clear property boundaries thereby avoiding the kinds of mixed property forms and blurred organizational boundaries so characteristic of the Hungarian experience. The much-vaunted voucher privatization scheme (in which state-owned enterprises were put on "auction" for "investment points" held by citizens) was to be the means to this end.

By transferring assets of the state enterprises through a voucher-auction, the Czech policy makers appeared to favor a kind of popular capitalism with millions of citizen investors and a clear separation of public and private property. Until just a few months before the first wave of computerized auctions, however, only several hundred thousand citizens had entered the privatization lottery by paying 1000 crowns (about \$35) to register the investment points of their voucher coupon books. The problem of low participation was solved when "investment funds" (an afterthought in the initial program) began to promise citizens who signed over their investment points a 1,000 percent return, payable a year and a day following the transfer of their points into shares. Czechs and Slovaks responded from years of socialist conditions: Averse to risk, they were unwilling to play the investors' game, but they could recognize a guaranteed income when they saw it. Millions signed up.

The consequence of the voucher privatization was not to make popular capitalism but to make Vaclav Klaus popular.<sup>19</sup> Klaus was named Prime Minister following an election held just weeks after millions had registered their investment points by signing their names next to his signature (as Finance Minister) on their voucher coupon booklets. The outcome, moreover, has not been a people's capitalism but a peculiar kind of finance capitalism. During the first wave of privatization, only 28.1 percent of investible points were held by individual citizen investors. 71.9 were held by the 429 Investment Privatization Funds (IPFs). When we aggregate the voucher points obtained by the multiple IPFs founded by the same investment company, we find that 48.5 percent of all available voucher points in the first wave were held by the nine largest

---

<sup>18</sup> In Poland, Industrial Holdings (Dornisch 1997) are a further postsocialist example of mega-corporate groupings that blur the boundaries of firms and the boundaries of public and private.

<sup>19</sup> The evolution of Klaus's politics from neoliberal ideologue to a "programmatic pragmatist" is described in detail in Stark and Bruszt (1998, Chapter 7). That account focuses not on the personality of the Czech Prime Minister but on the institutional constraints that moderated and pragmatized his policies.

investment firms. That is, almost half of all the investment points were held by less than 10 investment companies.<sup>20</sup> This concentration of investment points, moreover, still understates the predominant position of the largest investment companies because individual voucher holders are almost never represented (and the smaller IPFs are underrepresented) on the boards of directors of the "privatized enterprises" where board seats are typically distributed to the largest blockholders.<sup>21</sup>

In this Czech finance capitalism, voucher privatization did not sever ties between state and economic institutions, it reorganized them. The investment companies are not unambiguously private: the founders of six of the nine largest funds are predominantly state-owned financial institutions (banks and insurance companies).<sup>22</sup> For example, four of the five largest investment companies were founded by the largest banks -- institutions in which the National Property Fund holds the controlling interest (44% of Komerční Banka, 45% of Všeobecná Uvěřovací Banka, 45% of Investiční Banka, and 40% of Česká spořitelna). The same Fund, moreover, still owns about 20 percent of the book value of the "privatized" companies and directly holds seats on the boards of many enterprises. Meanwhile, the Ministry of Finance controls the Konsolidáční Banka which is the major creditor of 80 percent of all medium and large firms in the Czech Republic.

Most importantly, as we see in Figure 5, banks and investment funds are cross-owned and the investment companies are interlocked in networks of related holdings. That is, investment companies, founded by the major banks, in turn, acquired shares of the banks through the voucher privatization. As John Coffee documents, sizeable stakes in the major commercial, investment, savings, and banks were acquired by investment funds established by the major financial institutions.<sup>23</sup> In the typical case, a large investment fund holds shares in its sponsoring financial institution<sup>24</sup> as well as in one or more of the other major banks. In addition to their ties through their co-ownership of the banks, Czech investment funds are also linked to each other through their enterprise holdings. Regulations of the voucher-auction prohibiting an investment fund from acquiring more than 20 percent of a given enterprise virtually insured that the typical firm becomes a node at which investment funds intersect. Thus, one of the most important outcomes of voucher "privatization" is that the largest investment funds and the largest banks are criss-crossed by ties of interorganizational ownership.

FIGURE 5 ABOUT HERE

### Interorganizational Networks Compared

Are the Hungarian inter-enterprise ownership networks the East European counterparts of Taiwanese "related enterprises"? Are the cross-owning banks/investment companies Czech versions of the Korean *chaebol*? The question suggests a comparative study of corporate groupings in modern economies. The more proximate question for this investigation of the

---

<sup>20</sup> PlanEcon Inc., "Results of Czechoslovak Voucher Privatization" PlanEcon Report vol. VIII, December 1992, pp. 8-9.

<sup>21</sup> Brom and Orenstein (1994) estimate that the thirteen largest investment companies hold about 75% of the board seats won in the first wave of voucher privatization.

<sup>22</sup> Of the remaining three, two were founded by foreign (German and Austrian) banks. The third is the largest "independent" investment company, Harvard Capital and Consulting.

<sup>23</sup> Coffee (1996) presents a thorough and lucid discussion of the major issues of corporate governance in the Czech investment funds.

<sup>24</sup> By creating subsidiary funds, investment companies easily circumvented the loose regulations that technically prohibited an investment fund from acquiring shares in the bank which founded it.



postsocialist firm is to ask: how do the network properties of the Hungarian and Czech cases differ?

In both economies we find dense and extensive networks of inter-organizational ownership. But the shape and patterns of these networks are distinctive in each economy, and consequently, the structure of corporate groupings are likely to differ. My analysis indicates that Hungarian networks are formed predominantly through enterprise to enterprise links, sometimes involving banks yet lacking ties between banks and intermediate-level institutions such as investment companies. The Czech case is the mirrored opposite. There, ownership networks are formed predominantly through ties at the meso level among banks and investment funds, but direct ownership connections among enterprises themselves are rare. Restated in the language of network analysis, *whereas Hungarian networks are tightly coupled at the level of enterprises but loosely coupled at the meso level, Czech networks are loosely coupled at the level of enterprises and tightly coupled at the meso level.*

The distinctive patterns of the Czech and Hungarian ownership networks bear the marks of their respective societies prior to 1989 and of their differing pathways from state socialism. Each configuration has been directly shaped by different policies of property transformation (Stark and Bruszt 1998, chapter 3). But these economic strategies were not dictated or imposed upon the blank features of a postsocialist institutional vacuum. Instead, they interacted with the strategies of actors within each economy who possessed distinctive organizational resources and who were well-practiced in different repertoires of action, themselves shaped by the distinctive character of their pre-existing network ties.

Through partial economic reforms in Hungary during the 1970s and '80s, enterprises were already gaining considerable autonomy, enjoying greater flexibility in choosing other enterprises as supply partners, and constructing networks of small-scale proto-entrepreneurial producers at (and even within) the boundaries of the firm. Moreover, legislation facilitating property transformation was already in place before the system change of 1989 and the installation of the first democratically elected government in May 1990. As a consequence, Hungarian firms already had direct enterprise-to-enterprise contacts and a legal framework in which these horizontal ties could be transformed into the inter-enterprise ownership networks of the present.

Czech enterprises, of course, had not enjoyed such autonomy under state socialism. But they were not without their own network resources in their ongoing conflicts with the industrial ministries of the old regime. The difference to Hungary was that these networks operated not through direct enterprise-to-enterprise ties but at a meso level through "Industrial Associations" organized within industrial branches (e.g., metalurgy, chemicals, machining, etc.) or along regional lines. So resilient were these meso-level associations that they survived or resurfaced after several attempts at their elimination by the communist authorities (McDermott 1997). It is at this similarly meso level, as opposed to direct enterprise-to-enterprise ties, that the networks of cross-ownership are most dense in the contemporary Czech economy.

In both cases, property relations are being transformed -- but *within structures whose network features exhibit continuity even as their ownership content is altered.* In neither case is property transformation a simple transition from public to private. In both, it results in the blurring of the properties of public and private. And in both, we find strategies of recombinant property in which actors diversify their portfolios of heterogenous assets and trespass organizational boundaries in attempts to maneuver through situations where organizational survival is fragile not simply because of market uncertainties but also because the criteria of success, the measures of worth, and the selection mechanisms are themselves uncertain.

## Accounts

In the highly uncertain organizational environment that is the postsocialist economy, relatively few actors (apart from institutional designers such as IMF advisors or local policy-makers in Finance Ministries) set out with the aim to create a market economy. Many, indeed would welcome such an outcome, but their immediate goals are more pragmatic: at best to thrive, at least to survive. And so they strive to use whatever resources are available. As they do so, they maneuver not only through an ecology of organizations but also through a complex ecology of ordering principles.

To analyze this process, I exploit a notion of accounts. Etymologically rich, the term simultaneously connotes bookkeeping and narration. Both dimensions entail evaluative judgments, and each implies the other: Accountants prepare story lines according to established formulae, and in the accountings of a good storyteller we know what counts. In everyday life, we are all bookkeepers and storytellers. We keep accounts and we give accounts, and most importantly, we can be called to account for our actions. It is always within accounts that we "size up the situation," for not every form of worth<sup>25</sup> can be made to apply and not every asset is in a form mobilizable for a given situation. We evaluate the situation by maneuvering to use scales that measure some types of worth and not others, thereby acting to validate some accounts and discredit others (Boltanski and Thevenot 1991).

The multiple accounts voiced in Hungarian heterarchies respond to and exploit the fundamental, though diffused, uncertainty about the organizational environment. In transforming economies, firms have to worry not simply about whether there is demand for their products, or about the rate of return on their investment, or about the level of profitability, but also about the very principle of selection itself. Thus, the question is not only "Will I survive the market test?" but also, under what conditions is proof of worth on market principles neither sufficient nor necessary to survive? Because there are multiply operative, mutually coexistent principles of justification according to which you may be called on to give accounts of your actions, you cannot be sure what counts. By what proof and according to which principles of justification are you worthy to steward a given set of resources? Because of this uncertainty, actors will seek to diversify their assets: to hold resources in multiple accounts.

This ability to glide among principles and to produce multiple accountings is an organizational hedging. It differs, however, from the kind of hedging to minimize risk exposure that we would find within a purely market logic as, for example, when the shopkeeper who sells swimwear and sun lotion also devotes some floor space to umbrellas. Instead of acting within a single regime of evaluation, this is organizational hedging that crosses and combines disparate evaluative principles. Recombinant property is a particular kind of portfolio management. It is an attempt to have a resource that can be justified or assessed by more than one standard of measure (as, for example, the rabbit breeder whose roadside stand advertises "Pets and Meat" in the documentary film, *Roger and Me*). In managing one's portfolio of justifications, one starts from the axiom: diversify your accounts.

---

<sup>25</sup> Issues of worth and justification raise important questions for the new economic sociology. Recall that the maturation of sociology was struck in an institutionalized bargain with economics separating their disciplinary objects of study (Camic 1989): You, the economists, study value; we sociologists will study values. Acknowledging your jurisdiction in the analysis of the economy, we study the social relations in which economies are embedded. But economic sociologists are no longer bound by that bargain. Rejecting that division of labor opens the possibilities for a sociology of worth. See Stark 1990; 2000.

The adroit recombinant agent in the transforming economies of East Central Europe diversifies holdings in response to fundamental uncertainties about what can constitute a resource. Under conditions not simply of market uncertainty but of organizational uncertainty, there can be multiple (and intertwined) strategies for survival, based in some cases on profitability but in others on eligibility. Your success is judged, and the resources placed at your disposal determined, sometimes by your market share, and sometimes by the number of workers you employ in a region; sometimes by your price-earnings ratio and sometimes by your "strategic importance"; and, when even the absolute size of your losses can be transformed into an asset yielding an income stream, you might be wise to diversify your portfolio, to be able to shift your accounts, to be equally skilled in applying for loans as in applying for job creation subsidies, to have a multilingual command of the grammar of credit-worthiness and the syntax of debt forgiveness. To hold recombinant property is to have such a diversified portfolio.

To gain room for maneuver, actors court and even create ambiguity. They measure in multiple units, they speak in many tongues. In so doing, they produce the heterarchical discourse of worth that is postsocialism. We can hear that polyphonic chorus in the diverse ways that Hungarian firms have justified their claims for participation in a debt-relief program established by the government after its earlier programs had precipitated a near-collapse of the financial system<sup>26</sup>. The following litany of justifications are stylized versions of claims encountered in discussions with bankers, property agency officials, and enterprise directors:

- Our firm should be included in the debt relief program because we will forgive our debtors<sup>27</sup>.
- Our firm should be included in the debt relief program because we are truly creditworthy<sup>28</sup>.
- Because we employ thousands.
- Because our suppliers depend on us for a market.
- Because we are in your election district.
- Because our customers depend on our product inputs.
- Because we can then be privatized.
- Because we can never be privatized.
- Because we took big risks.
- Because we were prudent and did not take risks.
- Because we were subject to planning in the past.
- Because we have a plan for the future.
- Because we export to the West.
- Because we export to the East.

---

<sup>26</sup> Those policies are described in Stark (1996). The following chorus is drawn from the same article.

<sup>27</sup> I.e., our firm occupies a strategic place in a network of inter-enterprise debt.

<sup>28</sup> I.e., if our liabilities are separated from our assets, we will again be eligible for more bank financing. Similar translations could be provided for each of the following justifications.

- Because our product has been awarded an International Standards Quality Control Certificate.
- Because our product is part of the Hungarian national heritage.
- Because we are an employee buy-out.
- Because we are a management buy-in.
- Because we are partly state-owned.
- Because we are partly privately-held.
- Because our creditors drove us into bankruptcy when they loaned to us at higher than market rates to artificially raise bank profits in order to pay dividends into a state treasury whose coffers had dwindled when corporations like ourselves effectively stopped paying taxes.

And so we must ask, into whose account and by which account will debt forgiveness flow? Or, in such a situation, is anyone accountable?

### **Accountability**

When they attempt to hold resources that can be justified by more than one legitimating principle, actors within heterarchies make assets of ambiguity. It is this ambiguity, together with the network properties that underlie it, that forms the basis for the kind of strategic play that Padgett and Ansell (1993) label "robust action." At the core of robust action is the fact "that single actions can be interpreted coherently from multiple perspectives simultaneously, the fact that single actions can be moves in many games at once, and the fact that public and private motivations cannot be parsed"<sup>29</sup>. The outcome is flexible opportunism, that is, maintaining discretionary options across unforeseeable futures in the face of hostile attempts by others to narrow those options<sup>30</sup>. Actors within heterarchies are doubly bound: bound in their associative ties, and bound to speak in multiple tongues. But this peculiar "double bind" produces not an organizational schizophrenia but an organizational flexibility<sup>31</sup>.

Is this acute flexibility an unmixed blessing? I think not. In this I depart from the now standard formula in which the economic sociologist enumerates the problems created by markets, recounts the problems created by hierarchy, and then delineates the problems resolved by the

---

<sup>29</sup> Padgett and Ansell 1993: 1263. Teubner (1996:62-3) adopts different language to the same effect: "What networks gain through double attribution is a drastic improvement of their environmental situation. One and the same configuration can appear in one environment as a multitude of individual actors connected by contracts and in a different environment as one collective actor, an autonomous player in a different game. This chameleon-like quality of networks gives them access to new environments which would not be accessible to them if they were either a mere nexus or a mere collective actor. ... Indeed, in their hybrid character, networks seem to be tailored to the bridging of different contradictory rationalities."

<sup>30</sup> Crucial for maintaining discretion is not to pursue any specific goals: "For in nasty strategic games ... positional play is the maneuvering of opponents into the forced clarification of their (but not your) tactical lines of action" (Padgett and Ansell 1993: 1265). Victory, hence, means locking in others, but not yourself, to goal oriented sequences of strategic play that become predictable thereby.

<sup>31</sup> "Under certain conditions, hybrid arrangements can provide for an institutional environment where paradoxical communication is not repressed, not only tolerated, but invited, institutionally facilitated and turned productive" (Teubner 1996:59).

new organizational forms (hybrids, networks, flexible specializations, etc.). But as the best practitioners are already recognizing, the new organizational forms also create new problems. The same opportunistic blurring of boundaries that leads to a recombination of assets and a decomposition and reintegration of organizations also bears a social cost: it erodes (or, in the postsocialist case, retards) accountability. The problem with the peculiarly diversified portfolios of the new heterarchies is that actors can all too often easily and almost imperceptibly switch among the various positions they hold simultaneously in the coexisting moral economies. To be accountable according to many different principles becomes a means to be accountable to none.

Heterarchies (hybrids, networks) pose a new set of conceptual problems for legal theory. Whereas organizational analysis (from different disciplinary and theoretical perspectives) now recognizes a new type of economic agent, legal theory (with its construct of the legal personality limited to the individual and the corporation) does not yet recognize the new economic actor as a new moral agent<sup>32</sup>. Unless we are willing to posit "flexibility" as an over-riding value and a meta-legitimizing principle, we cannot escape the challenge that postsocialism poses, not uniquely but acutely, for our epoch: if heterarchies are viable economic agents of permanently ongoing restructuring, how can we make them accountable?

### Conclusion

Several years after I bought the tin can that we saw in my Introduction, a friend in Budapest told me about a board game he had played as a child during the socialist period. Prior to the Second World War, Hungarians had played Monopoly, known there as *Kapitaly*. But the competitive game of capitalism was banned by communist authorities, who substituted another board game, *Gazdalkozde Okosan!*, or "Economize Wisely!" In this goulash communist version of political correctness the goal was to get a job, open a savings account, and acquire and furnish an apartment. My friend was too young to have a *Kapitaly* board, but his older cousins from another part of the country knew the banned game and taught him the basic rules. You didn't need to be a nine-year old dissident to see that Monopoly was the more exciting game. And so they turned over the socialist board game, drew out the *Kapitaly* playing field from Start to Boardwalk on the reverse side, and began to play Monopoly – using the cards and pieces from Economize Wisely. But with the details of the rules unclear and with the memories of the older cousins fading, the bricolaged game developed its own dynamics, stimulated by the cards and pieces from the "other side." Why, for example, be satisfied with simple houses and hotels when you could have furniture as well? And under what configurations of play would a Prize of Socialist Labor be grounds for releasing you from or sending you to Jail?<sup>33</sup>

The notion of playing capitalism with communist pieces strikes me as an apt metaphor for the postsocialist condition<sup>34</sup>. The political upheavals of 1989 in Eastern Europe and 1991 in

---

<sup>32</sup> On the conceptual problems for legal theory of recognizing networks as new moral actors see the insightful work of Günther Teubner (1991); Hutter and Teubner (1993); also Buxbaum (1993).

<sup>33</sup> The story itself was related while we watched my children playing their own hybrid version: having left the houses and hotels of their Monopoly set at a friend's house, they had started to use Lego building blocks (much preferred to the Monopoly pieces even after returned) to construct ever more elaborate structures in a game whose rules evolved away from bankrupting one's opponents and towards attracting customers to the plastic skyscrapers that towered over the Monopoly plain.

<sup>34</sup> In East Central Europe (and especially Hungary), proximity to West European markets, more familiarity with democratic institutions, prior experience with market culture (a subtext of my friend's story), and much higher levels of direct foreign investment have operated to channel the

Russia turned the world upside down. Misled by an apparent *tabula rasa*, the IMF and Western advisors issued instructions for the new “rules of the game,” but it was played with the institutional remnants of the past that, by limiting some moves and facilitating other strategies, gave rise to multiple systems of accounting. Firms responded to these uncertainties by exploiting the uncertainties. The results are, as we saw, the networks linking statist institutions and “privatized” firms in the Czech Republic and the multiple legitimating claims in the polyphonic chorus of Hungarian debt forgiveness.

But, if our Hungarian chorus sounds strange and exotic, it should be so only upon first encounter. For, although that litany expresses multiple accounting principles in an especially acute form, the notion of coexisting evaluative frameworks is far from foreign in the highly uncertain environments of advanced sectors in the west. If the successful Hungarian manager must be as skilled in the language of debt forgiveness as in the language of negotiating with a prospective multinational partner, the CEO of a start-up firm in biotechnology might well survive only if she is as adept in writing grant proposals to federal agencies as she is in making the pitch to prospective venture capitalists. We need not travel to Eastern Europe to encounter difficulties in assessing the value of firms, when stories of the difficulties of evaluating Internet stocks fill the front pages of our newspapers. We are not strangers to the problems of parsing public and private, for we need look no further than the complex proprietary arrangements between private firms and public universities in the fields of computer science, biotechnology, new media, and engineering. And the search for a mutually comprehensible language across the cultures of science, politics, and business in the human genome project offers no less acute problems of public and private accountability.

To write of “problems” is not to denounce the creative organizational solutions that are evolving in all of the areas mentioned above. On the contrary, it calls attention to the fact that the most sophisticated, dynamic, and path-breaking sectors are likely to be arenas where public and private are closely intertwined.

Complexity, in the field of organizations, is the interweaving of diverse evaluative principles. These principles can be those of public and private accountings, but they can also be the diverse worldviews of different professional identities, each with its own distinctive ways of measuring value and selecting what counts. The assets of the firm are adaptively increased when there are multiple measures of what constitutes an asset. Value is amplified precisely because values are not shared. The heterarchical organization of diversity is sometimes discordant. But to still that noisy clash by the ascendancy of only one accounting would be to destroy the diversity of organizing principles that is the basis of adaptability.

## References

- Allen, Peter M., and J.M. McGlade. 1987. “Modeling Complex Human Systems: A Fisheries Example.” *European Journal of Operational Research* 24:147-67.
- Arthur, W. Brian. 1994. *Increasing returns and path dependence in the economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Boltanski, Luc and Laurent Thevenot. 1991. *De la justification: Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard.

---

recombinant strategies along recognizably capitalist, though distinctively East European, lines. More challenging, politically and analytically, are developments in the former Soviet Union where some of the pieces from the communist past are the firearms of the now criminalized parts of these economies that are very far from child's play.

- Brom, Karla and Mitchell Orenstein. 1994. "The 'Privatized' Sector in the Czech Republic: Government and Bank Control in a Transitional Economy." *Europe-Asia Studies* 46 (6): 893-928.
- Buck, Andrew. 1999. "Organizing for the Market: Financial-Industrial Groups in Russia." Unpublished manuscript, Department of Sociology, Columbia University.
- Buxbaum, Richard M. 1993. "Is 'Network' a Legal Concept?" *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149(4): 698-705.
- Camic, Charles. 1989. "Structure after 50 Years: The Anatomy of a Charter." *American Sociological Review* 95(1):38-107.
- Clark, Andy. 1999. "Leadership and Influence: The Manager as Coach, Nanny, and Artificial DNA." Pp. 47-66 in *The Biology of Business: Decoding the Natural Laws of Enterprise* edited by John Clippinger. San Francisco: Jossey-Bass.
- Clippinger, John. 1999. "Tags: The Power of Labels in Shaping Markets and Organizations." Pp. 67-88 in *The Biology of Business: Decoding the Natural Laws of Enterprise* edited by John Clippinger. San Francisco: Jossey-Bass.
- Coffee, John. 1996. "Institutional Investors in Transitional Economies: Lesson from the Czech Experience." Pp. 111-186 in *Corporate Governance in Central Europe and Russia: Volume I. Banks, Funds and Foreign Investors*, edited by Roman Frydman, Cheryl W. Gray, and Andrzej Rapaczynski. Budapest: Central European University Press.
- Dornisch, David. 1997. "The Project Life-Cycle: Local Initiative, Economic Restructuring and Social Innovation in Post-Socialist Poland." Unpublished PhD dissertation, Department of Sociology, Cornell University.
- Fontana, Walter and Leo W. Buss. 1994. "The Arrival of the Fittest: Toward a Theory of Biological Organization." *Bulletin of Mathematical Biology* 56(1):1-64.
- Grabher, Gernot. 1997. "Adaptation at the Cost of Adaptability? Restructuring the Eastern German Regional Economy." Pp. 107-134 in *Restructuring Networks: Legacies, Linkages, and Localities in Postsocialism*, edited by Gernot Grabher and David Stark. London and New York: Oxford University Press.
- Grabher, Gernot, and David Stark. 1997. "Organizing Diversity: Evolutionary Theory, Network Analysis, and Postsocialist Transformations." Pp. 1-32 in *Restructuring Networks: Legacies, Linkages, and Localities in Postsocialism*, edited by Gernot Grabher and David Stark. London and New York: Oxford University Press.
- Hannan, Michael T. 1986. "Uncertainty, Diversity, and Organizational Change." Pp. 73-94 in *Behavioral and social sciences : fifty years of discovery : in commemoration of the fiftieth anniversary of the "Ogburn report"*, edited by Neil J. Smelser and Dean R. Gerstein. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Hedlund, Gunnar. 1993. "Assumptions of Hierarchy and Heterarchy, with Applications to the Management of the Multinational Corporation." Pp. 211-36 in *Organization Theory and the Multinational Enterprise*, edited by Sumantra Ghoshal and Eleanor Westney. London: Macmillan.
- Holland, John. 1992. "Complex Adaptive Systems." *Daedalus* 121(1):17-30.
- Hutchins, Edwin. 1995. *Cognition in the Wild*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Hutter, Michael and Günther Teubner. 1993. "The Parasitic Role of Hybrids." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149(4): 706-715.

- Kauffman, Stuart A. 1989. "Adaptation on rugged fitness landscapes." Pp. 527-618 in D. Stein, ed., *Lectures in the Science of Complexity*. Vol. 1. Reading, MA: Addison-Wesley, Longman.
- 1993. *The Origin of Order: Self-Organization and Selection in Evolution*. London: Oxford University Press.
- Krackhardt, David, M. Lundberg and L. O'Rourke. 1993. "KrackPlot: A Picture's Worth a Thousand Words". *Connections* 16:37-47.
- Ickes, Barry W., Randi Ryterman, and Stoyan Tenev. 1995. "On Your Marx, Get Set, Go: The Role of Competition in Enterprise Adjustment." Unpublished Manuscript, The World Bank, September.
- Jacob, Francois. 1977. "Evolution and Tinkering." *Science* Vol. 196, number 4295 (10 June):1161-66.
- Johnson, Juliet. 1997. "Russia's Emerging Financial-Industrial Groups." *Post-Soviet Affairs* 13(4):333-365.
- Kim, Taehwan. 2000. "Resisting the Market: The Politics of Hierarchies and Networks in Russian Fuel and Metallurgy Industries." , Columbia University, Department of Political Science, unpublished Ph.D. dissertation.
- Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston & NY: Houghton Mifflin.
- Kogut, Bruce, Weijan Shan, and Gordon Walker. 1992. "The Make-or-Cooperate Decision in the Context of an Industry Network." Pp. 348-65 in *Networks and Organizations*, edited by Nitin Nohira and Robert G. Eccles. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Lane, David, and Robert Maxfield. 1996. "Strategy under complexity: Fostering generative relationships." *Long Range Planning* vol. 29(2):215-31.
- Lewontin, Richard C. 1982. *Human Diversity*. New York: Scientific American Books.
- March, James G. 1991. "Exploration and Exploitation in Organizational Learning." *Organization Science* 2(1):71-87.
- McDermott, Gerald A. 1997. "Rethinking the Ties that Bind: The Limits of Privatization in the Czech Republic." Pp. 70-106 in *Restructuring Networks in Postsocialism: Legacies, Linkages, and Localities*, edited by Gernot Grabher and David Stark. Oxford: Oxford and New York University Press.
- Miner, Anne, Terry L. Amburgey, and Timothy M. Stearns. 1990. "Interorganizational Linkages and Population Dynamics: Buffering and Transformational Shields." *Administrative Science Quarterly* 35:689-713.
- Morin, Edgar. 1974. "Complexity." *International Social Science Journal*, 26(4):555-82.
- Padgett, John F. and Christopher K. Ansell. 1993. "Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434." *American Journal of Sociology* 98(6): 1259-1319.
- Powell, Walter W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization." Pp. 295-336 in *Research in Organizational Behavior* edited by Barry Staw and Lawrence L. Cummings. Greenwich, CT: JAI Press.
- 1996. "Inter-organizational Collaboration in the Biotechnology Industry." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 152:197-215.



- Sabel, Charles F., and Michael C. Dorf. 1998. "A Constitution of Democratic Experimentalism" *Columbia Law Review* 98(2): 267-529.
- Sabel, Charles. 1990. "Moebius-Strip Organizations and Open Labor Markets: Some Consequences of the Reintegration of Conception and Execution in a Volatile Economy." In *Social Theory for a Changing Society*, ed. Pierre Bourdieu and James Coleman, pp. 23-54. Boulder, Colo., and New York: Westview Press and the Russell Sage Foundation.
- Schumpeter, Joseph. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Stark, David. 1989. "Coexisting Organizational Forms in Hungary's Emerging Mixed Economy." Pp. 137-168 in *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*, edited by Victor Nee and David Stark. Stanford: Stanford University Press.
- 1990. "La valeur du travail et sa rétribution en Hongrie." *Actes de la recherche en sciences sociales* (Paris) #85, November:3-19. Available in English as "Work, Worth, and Justice." [www.sociology.columbia.edu/faculty/stark/worth](http://www.sociology.columbia.edu/faculty/stark/worth).
- 1996. "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101: 993-110.
- 1998. "Violating Parsons Pact: New Directions for Economic Sociology." Paper presented at the Conference on the Economics of Conventions. Bretesche, France.
- 1999. "From Bureaucracy and Mass Communication to Collaborative Organization and Interactive Media: Organizational Innovation in Silicon Alley." Paper presented at the Annual Meetings of the American Sociological Association. Chicago: August.
- 2000. "For a Sociology of Worth." Conference on Economic Sociology at the Edge of the Third Millenium, Moscow, January.
- Stark, David and László Bruszt. 1998. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. New York and London: Cambridge University Press.
- Stark, David, Szabolcs Kemeny, and Ronald Breiger. 1998. "Post-Socialist Portfolios: Network Strategies in the Shadow of the State." Paper presented at the 1998 annual meeting of the ASA, San Francisco.
- Tamas, Pal. 1993. "Inovacios teljesitmenyek es vallalati strategiak (Achievement in Innovation and Company Strategies)." Budapest: Institute for the Study of Social Conflicts, Working Paper.
- Teubner, Günther. 1991. "Beyond Contract and Organizational?: The External Liability of Franchising Systems in German Law." Pp. 105-132 in *Franchising and the Law: Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States*, edited by Christian Joerges. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- 1996. "Double Bind: Hybrid Arrangements as De-Paradoxifiers." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 152(1):59-64.
- Wagner, Gunter P. and Lee Altenberg, 1996. "Complex Adaptations and the Evolution of Evolvability." *Evolution*, 50(3):967-76.
- Weick, Karl E. 1977. "Organization Design: Organizations as Self-Designing Systems." *Organizational Dynamics* 6(2):31-45.

White, Harrison. 1993. "Values Come in Styles, Which Mate to Change." Pp. 63-91 in *The Origins of Value*, edited by Michael Hechter, Lynn Nadel, and Richard E. Michod. New York: Aldine de Gruyter.

## Взгляд из регионов

### Вынужденные мигранты: стратегии совладания с жизненными трудностями

Балабанова Евгения Сергеевна

Нижегородский государственный университет

E-mail: [balhome@unn.ac.ru](mailto:balhome@unn.ac.ru)

Современное общество предъявляет к индивиду высокие требования, многие из которых превышают его обычный адаптивный потенциал. Трансформационные процессы, происходящие на постсоветском пространстве, обуславливают вынужденный характер адаптаций целых социально-профессиональных и этнических групп населения. Это происходит, когда *ненормативные* события, внешние по отношению к индивиду, ставят перед ним не встречавшиеся ранее, не успевшие рутинизироваться в повседневных практиках задачи, от удачного решения которых зависит вопрос социального и экономического выживания индивидов и их семей. Такие события можно обозначить как **«жизненные трудности»**.

Это понятие включает в себя следующие компоненты: 1) давление внешних обстоятельств, не поддающихся индивидуальному контролю, нарушающих привычный жизненный уклад индивида; 2) множественные потери, ставящие под угрозу социальное и экономическое благополучие индивида; 3) сильные негативные переживания, ухудшающие социальное самочувствие индивида. Таким образом, понятие жизненных трудностей близко, с одной стороны, к социально-психологическим категориям «стресс», «кризисы», с другой – к социально-экономическим – «депривация», «дезадаптация».

Существуют и другие интерпретации «жизненных трудностей». Так, в Федеральном законе «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» от 15 ноября 1995 года трудная жизненная ситуация определяется как «ситуация, объективно нарушающая жизнедеятельность гражданина (инвалидность, неспособность к самообслуживанию в связи с преклонным возрастом, болезнью, сиротство, безнадзорность, малообеспеченность, безработица, отсутствие определенного места жительства, конфликты и жестокое обращение в семье, одиночество и тому подобное), которую он не может преодолеть самостоятельно» (1, с. 109). Такой подход можно охарактеризовать как *«собесовский»*, поскольку он предполагает беспомощность реципиента.

Такой патрон-клиентский подход, очевидно, неприменим для анализа трудной жизненной ситуации, в которой оказывается трудоспособный, независимый, *социально компетентный* человек. Можно сказать, что упомянутые выше экстраординарные нагрузки на самочувствие людей в современной России – это плата за то, что общество стало более свободным. Ведь свобода – это ответственность за выбор, который делает

человек: подобно витязю на распутье, он отдает себе отчет в том, что любое из принимаемых им решений влечет за собой социальные «выгоды» и «издержки» и что не существует единственно правильных, простых и однозначных решений.

Рассмотреть индивидуальное действие в контексте когнитивной проработки трудной ситуации и сознательного планирования действий по ее преодолению позволяет концепция **совладания с жизненными трудностями**. Она исходит из наличия у человека ресурсов и его способности адекватно среагировать на вызовы внешней среды. К совладанию относятся механизмы «эмоциональной и рациональной регуляции человеком своего поведения с целью оптимального взаимодействия с жизненными обстоятельствами или их преобразования в соответствии со своими возможностями» (2, с. 127). «Совладание», в отличие от более привычного понятия «адаптации», делает акцент на сознательном планировании человеком своих действий в неблагоприятных обстоятельствах, что ведет либо к преодолению трудностей как таковых, либо к минимизации их негативных последствий.

Процесс совладания с жизненными трудностями мы рассмотрим на примере вынужденных мигрантов из стран СНГ\*. Исследование было проведено в Москве, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и Краснодаре. Данные собраны в ходе массового анкетного опроса (июнь 1999 г., опрошено 806 чел., в том числе вынужденных мигрантов – 271 чел.) и двух серий углубленных интервью (опрошен 101 чел., в том числе вынужденных мигрантов – 32 чел.)\*\*. Углубленные интервью проводились в ноябре-декабре 1998 и 1999 годов. Задачи исследования обусловили ограничения опроса: опрашивались мигранты, прибывшие в города менее чем год назад (на ноябрь 1999) и остановившиеся в областных центрах. Вторая серия интервью проводилась с теми же респондентами, что и год назад. Это позволило получить данные о результатах поведения людей, находящихся примерно в одинаковых «стартовых условиях».

Ситуацию вынужденных мигрантов и до, и после переезда на новое место жительства можно квалифицировать как «жизненную трудность». Одним из последствий распада СССР стало устранение барьеров, ранее сдерживавших националистические настроения в республиках. Дезинтеграция постсоветского пространства обусловила экономический кризис, сильнее всего ударивший по республикам Средней Азии и Казахстана. Как показывают данные нашего опроса, именно эти две причины – национализм и тяжелое экономическое положение в республиках СНГ – явились основными выталкивающими факторами переезда русскоязычного населения.

Вынужденный переезд оказался цепью потерь: мигранты второй волны (в отличие от прибывших в Россию в начале 90-х годов, в самом начале дезинтеграционных процессов) уже не смогли выгодно продать недвижимость и прочее имущество на прежнем месте жительства, и вырученные деньги в основном ушли на дорогу. В результате самые острые трудности, упоминавшиеся респондентами, заключались в тяжелых материальных условиях, недостатке средств на текущие расходы и тем более – на решение важнейшей проблемы – жилищной. К другой группе потерь относились потеря прежнего социального статуса и сложности с трудоустройством, что не только

---

\* Исследование выполнено в рамках проекта "Совладание в посткоммунистической России: социальные и экономические стратегии андекласса", 1998-2000 гг. при финансовой поддержке Института "Открытое общество" (программа RSS, проект № 153/1998), коллективом в составе В.В. Радаева (руководитель), Е.С. Балабановой, М.Г. Бурлуцкой, А.Н. Демина, О.Е. Кузиной, Л.Е. Петровой.

\*\* Двумя другими группами в исследовании были безработные и «работающие бедные».

усугубляло материальные проблемы, но и блокировало удовлетворение потребностей самоуважения и самореализации. Наконец, распад семей, смена климата, большое количество стрессовых ситуаций негативно влияли на физическое и психологическое самочувствие людей, в результате чего многие характеризовали свое состояние как подавленность, неуверенность в завтрашнем дне, ухудшение здоровья. Таким образом, можно констатировать необходимость постоянных сверхусилий вынужденных мигрантов по «врастанию» в новую для них социальную среду.

Упомянутые трудности были характерны практически для всех участников нашего опроса. Однако интервью, проведенные спустя год, показали, что люди используют разнообразные адаптационные стратегии в зависимости от своих ресурсов, установок, потребностей и уровня активности. Поэтому за год наши респонденты разместились на шкале, которую можно назвать *«накопление преимуществ – углубление депривации»*.

Мы постарались рассмотреть этот процесс, разделив участников опроса на *«успешных»*, то есть тех, в чьей ситуации спустя год наблюдалась положительная динамика (было бы преувеличением назвать их «адаптировавшимися»), и *«неуспешных»*. К последним отнесены те, кто не продвинулся в течение года в решении своих важнейших задач, прежде всего, нахождении жилья и получении регулярных доходов.

### **Накопление преимуществ**

Процесс накопления преимуществ можно охарактеризовать как **эффективное использование ресурсов, необходимых для совладания с трудностями, и расширение спектра доступных ресурсов по мере достижения промежуточных результатов**. Обратим внимание, что «объективный» и «субъективный» компоненты этого процесса неразрывны. Наши данные свидетельствуют о том, что респонденты, изначально находившиеся в относительно благоприятных стартовых условиях (например, обладавшие денежными средствами), не сумевшие сориентироваться в нестандартной ситуации, за год ухудшили свое положение. И напротив, высокий деятельностный потенциал – условие необходимое, но недостаточное для совладания с жизненными трудностями. Не подкрепленные материальными и социальными ресурсами, люди, изначально демонстрировавшие высокую активность в решении своих проблем, приходили к мобилизационной усталости.

Ресурсы совладания *можно разделить на три большие группы – личностные, социальные и материальные*.

Практически во всех случаях неременным условием совладания было наличие **личностных ресурсов**, прежде всего, самостоятельных установок, способности поставить себя в центр своих жизненных планов. Истории людей показывают, что интернальная локализация контроля над событиями своей жизни и креативность мышления способствовали эффективной мобилизации, хотя бы и минимальных, материальных и социальных ресурсов. К неотделимым от индивида личностным ресурсам мы отнесли и владение «конвертируемыми» специальностями, и высокий уровень образования.

Специфика российской ситуации, как известно, заключается в гипертрофированной значимости неформальных связей. Поэтому не удивительно, что во многих случаях особую актуальность имела группа **социальных ресурсов** или «социального капитала» - информации, доверия и норм реципрокности, присущих какой-либо социальной сети (3, р. 153). Социальный капитал помогал структурировать имеющиеся ресурсы, а нередко и обуславливал саму возможность их использования. Особенно важно то, что поддержка родственников и знакомых носит добровольный, а во многих случаях –

инициативный характер. Это обуславливает безвозмездный в материальном плане характер поддержки, а социальными обязательствами в этом случае становится реципрокность услуг – готовность по первому требованию в ответ прийти на помощь, если таковая потребуется. Поэтому предпочтительность такого характера помощи обусловлена не только ее эффективностью, но и отношениями семейной солидарности.

К **материальным ресурсам** относится привезенное с собой имущество и сбережения. Поскольку их наличие либо отсутствие наиболее очевидны, респонденты говорили о себе в терминах «погорельцы», «вообще ничего нет», «начинаем все с нуля». В наиболее выигрышной ситуации, соответственно, оказывались те, у кого на руках была валюта. Дальнейшая же «судьба» материальных ресурсов, а именно, их проедание или инвестирование, определялась стратегиями поведения респондентов.

### **Стратегии совладания с трудностями как процесс управления ресурсами**

В литературе стратегии совладания с жизненными трудностями рассматриваются как процесс **управления ресурсами** – мобилизация личностных ресурсов и ресурсов среды и оптимальное их использование (4, с. 105). Специальное рассмотрение процесса эффективного задействования ресурсов представляется нам важным, поскольку их статичное выявление мало объясняет динамику совладания. Как показывают данные интервью, ревизия наличных ресурсов – лишь его первый этап. Далее включаются когнитивные механизмы их использования, позволяющие занять позицию «умного» участника социальной сети (2, с. 132). То, насколько индивид окажется способным рационально распорядиться имеющимися ресурсами, определяется его **социальной компетентностью** как владением «когнитивными, эмоциональными и моторными способами поведения, которые в определенных социальных ситуациях ведут к долгосрочному благоприятному соотношению положительных и отрицательных следствий» (5, с. 61). Динамика этого процесса включает следующие шаги.

**Выбор стратегической цели.** Стратегической целью большинства вынужденных мигрантов является обеспечение социально-экономического благополучия своих семей, в которое входят достижение приемлемого уровня жизни и гармонизация существования индивидов, поддержание их жизненного баланса. Ее достижение разбивается на решение трех наиболее важных взаимосвязанных задач:

- решение жилищной проблемы;
- нахождение постоянной работы;
- вписывание в новое социальное окружение.

В свою очередь, задачи максимум разбиваются на ряд частных, которые у «успешных» респондентов четко определены во времени и по сферам компетенции. Таким образом, респонденты обеспечивают себе возможность ставить галочки в списке задач, отмечая удавшиеся шаги и анализируя ошибки.

*Я думаю, в 2000 году нам придется еще потрудиться. На этом наши беды закончатся. А там жизнь станет веселее. Именно на это мы рассчитываем, мы ведь все просчитали. Если доход будет такой, какой есть, и не вырастет ужасно доллар, то к моему юбилею мы обязательно рассчитаемся. В декабре у меня будет 60 лет. И я дала установку: мы не должны в 2001 год входить с остатком долга (59 лет, пенсионерка).*

Наличие гибкого плана действий являлось стержнем, придающим смысл всей деятельности мигрантов и ориентирующим их на поиск информации. Благодаря этому даже в условиях высокой неопределенности люди не становились щепками в

вовороте событий, а находили возможность использовать условия среды для решения своих задач.

*Я сделала вывод, что в жизни надо к высшему стремиться. Я сначала говорю, что это нереально сделать, а, в конце концов, все реально оказывается. Потому что оно достигается. Я говорю, что некоторые люди строятся. Может, нам строиться? Мама говорит, что очень много денег уйдет. Я сказала, давайте посмотрим сколько. Если бы она не сказала про эти домики страшные, мы бы так и купили страшный, на краю света где-нибудь. А теперь я смотрю на этот дом, думаю, надо же, подвиг совершили, в городе живем, построились, все нас крутыми считают. А на самом деле так получилось. Если бы не мама... Деньги бы потратили, и все (30 лет, учитель).*

Следует отметить, что понятие «сознательного планирования» не обязательно означает наличие долгосрочных планов и высокую планку потребностей. Совладание предполагает наличие когнитивной проработки принимаемых решений, но степень сознательности может быть различной. Во многих случаях совладание – это ряд *ad hoc* ответов на трудности, специфические и кратковременные адаптации к непредвиденным обстоятельствам, мало соотносящиеся с долгосрочными планами (6, р. 373) и не имеющие другой цели, кроме поддержания текущего статуса. Для таких типов совладания характерна стратегия **хаотичного поиска** – активность без когнитивной проработки, перебирание альтернатив методом тыка, проб и ошибок (7):

*Работу? Не знаю. Получилось так, что я пошла искать работу. Я много, почти каждый день искала. Нигде ничего нет. Думаю, дай я пройду на мебельную фабрику. А вдруг, что и будет. Там же цехов много. Рабочей, кем угодно устроиться, лишь бы копейку какую заработать. Не нужны рабочие. В другой цех пошла - опять не нужны. В третий цех зашла - говорят: «Подождите. Нашему мастеру цеха нужна помощница» (41 год, рабочая).*

**Ревизия имеющихся ресурсов** тесно связана со способностью видеть множество сфер приложения своих сил. «Успешные» респонденты держат перед собой веер возможностей, наличие которых они осознали. В этом ключе процесс адаптации к новой среде можно охарактеризовать как определение своего места в новом социальном контексте и достижение оптимального баланса между внутренними и внешними ресурсами. Позитивная адаптация представляет определение своего места не столько «здесь и сейчас», но и в долгосрочной перспективе. Поэтому эффективной оказывалась готовность респондентов к долгосрочным усилиям.

Особенно важной была ориентация на **независимое решение проблем**. При том, что родственная помощь носит добровольный и даже инициативный характер, «успешные» респонденты предпочитали быть независимыми либо адекватно отвечать на полученную помощь. В любом случае, когда семья становилась независимой от материальной поддержки близких, отмечалось улучшение отношений с родными, взаимное сближение, так как устанавливались отношения *между равными*.

*Конечно, изменились. Раньше было все "на ножках". Нехватка денег. То, вообще, никто ничего не зарабатывал. Жить совсем не на что было. Жили у сестры. Какие-то трения были. А сейчас все по-другому стало. И они радуются за нас. И тетка в Белой Глине радуется за нас, что мы нашли все-таки же хоть какую-то работу, хоть какую-то копейку получаем сами. И не от кого не зависим. По крайней мере, я ни у кого не прошу в долг. Вот это меня больше всего радует (женщина, 41 год, рабочая).*

Когнитивный подход к решению проблемы трудоустройства иллюстрирует интервью с женщиной, переехавшей с Украины. Ее первым шагом стала ревизия имеющихся

ресурсов (наличие двух экономических дипломов, опыт работы плановиком) и ограничений (отсутствие опыта работы бухгалтером). Далее, собирая информацию, она сличает свои ресурсы с потребностями рынка. Просчитав стоимость жизни, издержек на дорогу и вычета налогов, она устанавливает минимальный приемлемый для нее размер заработной платы. Параллельно ведется учет возможностей рентных отношений с государством («у меня была перспектива спокойно отсидеть год – не рыпаться, мне бы платили деньги, я спокойно бы ездила и получала отказы»). Стратегии совладания в данном плане можно соотнести с механизмом действий «экономического человека», производящего анализ выгод и издержек своего поведения. В ее случае стратегия накопления преимуществ выражалась в выдвижении минимальных требований в самом начале поиска работы, разведывательной стратегии. Затем, выяснив обстановку, женщина повышает требования, из «просителя» занимает позицию «а что Вы мне можете предложить?». Такая тактика повышает значимость соискателя в глазах работодателей.

*Была работа – по газете нашла. Я позвонила: 400 рублей. Нет, говорю – за такие деньги я даже по телефону не буду разговаривать. Она [начальник отдела кадров] мне предложила приехать, спросила, на какие деньги я рассчитываю. Я: 1000, не меньше. Во-первых, я так разговариваю с руководителями, потому что была на их уровне. Я не комплексовала, нормально общалась. И когда мы поговорили о производстве, я поняла, что люди как-то во мне заинтересованы. Я не то что обнаглела, а поняла, что такие кадры, как я, еще ценятся. Хотя буквально до этого, в январе, я хотела на рабочую должность – контролером ОТК. А потом действительно – ставила условия. Ведь я попала туда без блата. Хотя в Центре занятости, когда об этом узнали, обалдели. Я была этому очень рада. Раньше я пошла бы и за 300 рублей работать. Теперь увидела, что меня могут взять, и мне хотелось найти более оплачиваемую работу по специальности. Это свойственно человеку: дай палец – он руку откусит (экономист, 38 лет).*

**Поиск дополнительных ресурсов.** Поскольку само определение «жизненных трудностей» характеризует ситуацию превышения требований среды над имеющимися ресурсами, актуальной становится задача привлечения **дополнительных**, главным образом, средовых, ресурсов. Специфика ситуации вынужденных мигрантов, «выдернутых» из привычного социального контекста, состояла в необходимости заново выстраивать свою «страховочную сеть» путем поиска внешней поддержки, поддержанием отношений с теми, кто способен оказать содействие в решении проблем.

В наиболее выигрышном положении оказывались те, у кого на новом месте жительства были родственники. Рефреном в ответах респондентов на вопрос, что помогало справляться им с трудностями, звучали упоминания об окружающих их людях – родных, друзьях, коллегах по работе. Степень их участия в решении проблем варьировалась от моральной поддержки самостоятельного поведения до оказания прямой материальной помощи. Использование ресурсов своей межличностной сети помогает максимизировать либо экономить ограниченные материальные ресурсы.

Важной задачей совладания являлась **координация** имеющихся ресурсов. Социальные сети во многих случаях обеспечивали самое ценное, что требовалось респондентам, – информацию, а она, в свою очередь, определяла эффективность использования имеющихся ресурсов. Благодаря получению информации все семейные средства вкладывались, например, в покупку стройматериалов или недвижимости, даже при том, что это было чревато залезанием в долги. Спустя год респонденты оценивали эти действия как единственно правильные в тех условиях.



*Ну как, они прогнозируют удачно. Нам заранее сказали, что цены поднимутся на жилплощадь. Затем они нам сказали, что цены поднимутся на доллар. И действительно. Мы же не сведущи были в этих вопросах. А они это каким-то образом предугадывают (59 лет, пенсионерка).*

Важное условие, позволяющее использовать ресурсы своей межличностной сети, – открытость людей к контактам. Поскольку мигранты находятся в маргинальной ситуации (они чужаки в незнакомом городе, высока степень неопределенности их ситуации), большую роль в решении их проблем играют «случайные знакомства». Больше всех выигрывали те, кто обладал способностью расположить к себе посторонних людей. Здесь очень важна позитивная установка на общение; готовность прийти на помощь, как правило, «окупалась» хорошим отношением со стороны окружающих.

*Бог помог. Мы людям помогали, теперь он нам помогает. С людьми порядочными встречаешься, а не с проходимцами, которые обманывают (...). Мы познакомились с русскими из Подмосковья. Мы искали квартиру подешевле и они тоже, разговорились. Им тогда очень тяжело было. А у нас сахар был, мука, масло подсолнечное, соленья, мы им помогали. А теперь пришли они к нам, мы говорим, чтобы они нас извинили, на стол поставить нечего, только картошка. И они уже нам прислали и песок, и муку, и масло (женщина, 30 лет, учитель).*

В процессе координации ресурсов может быть очень важной роль Миграционной службы. Характерно, что «успешные» мигранты воспринимают ее скорее не как государственный орган собесовского типа, а как стартовую площадку, облегчающую и ускоряющую процесс адаптации. Здесь принципиально важно не столько оказание непосредственной помощи, сколько снятие барьеров для самостоятельной адаптации.

*Вынужденным переселенцам, я считаю, надо помогать. Ну, хоть что-то помочь для начала. Выделение участка, хотя бы. По льготам выделить строительные материалы. **Не надо бесплатно. Не бывает такого, что у человека совсем ничего нет.** Но какие-то процентов 25-30 надо помогать, ну, хотя бы, чтобы он начал что-то делать. Тогда всем легче будет. Но когда тебя толкают, не принимают, вообще, во внимание. Не хотят тебя. С пропиской мучают... (61 год, пенсионер).*

Как правило, респонденты вставали в тупик при ответе на вопрос об общественных организациях. Исключение составляет только Москва, где служба «Гражданское содействие» достаточно известна среди переселенцев. Видимо, это явный показатель неразвитости институтов гражданского общества в России. Респонденты называли «общественными организациями» Миграционную службу, Службу занятости, отделы социальной защиты при областных администрациях, религиозные секты, благотворительные обеды. Таким образом, сегодня выпадает целый кластер возможностей привлечения внешних ресурсов для решения проблем мигрантов.

Ориентировка в ситуации во многом зависела от способности респондентов справиться с несбывшимися надеждами на внешние источники поддержки. Часто водораздел между «успешными» и «неуспешными» проходил по способности перестроить свои стратегии в условиях большей ограниченности ресурсов.

*Когда сюда ехали, нам казалось, что легче будет. Не оценивали этих проблем. Если бы нам сказали, что так будет, мы бы не поехали. Если бы знала, что мои родители не приедут и я к ним не смогу, я бы испугалась. В письмах писали, что учителям дают жилье без проблем. На деле оказалось все не так. Я думала, ссуду получим, будет легче. Все, кто уехал, в письмах это писали (30 лет, учитель).*

**Принятие решения, какие ресурсы использовать, а какими пренебречь.** Как правило, это была одна из самых сложных задач, стоящих перед мигрантами. Суть ее заключается в том, чтобы из веера ресурсов, обещающих потенциальные выгоды в условиях неопределенности, выбрать те, которые наилучшим образом согласуются со стратегической целью. Любое из принимаемых решений несет в себе **издержки выбора**: использование одних ресурсов часто предполагает отказ от других. Это усиливает значимость когнитивной проработки принимаемых решений, а готовность к индивидуальному риску обуславливает возможность поиска оптимальных вариантов.

*Да, в метрополитен я долго устраивался. Сначала я на заводе здесь работал, на ЖБК. Устроился туда формовщиком. Ну, чего-то мне все это быстро надоело, всю жизнь в шахте грязь жрал, а теперь еще на этом ЖБК. А времени [искать другую работу] никак не было - с 7 утра работал до 4 часов вечера. С работы позвонить неоткуда, уйти - тоже не уйдешь. Короче, думаю, да чего мне здесь надо? Пришел, написал заявление на расчет, и все. Казалось бы, надо сначала идти в другое место, чтобы здесь не бросить и не оказаться без ничего. А я подумал, что рубить концы надо. Как из Караганды уехали, так и тут с работой. Когда здесь уволился, в тот же день рванул в метрополитен. Это был четверг что ли. А в понедельник я уже вышел на работу (34 года, инженер).*

Таким образом, взаимоисключаемыми являлись наличие одной работы и возможность поиска лучшего варианта трудоустройства; временные ресурсы на обустройство домашнего хозяйства и работа по фиксированному графику; возможность получать большое пособие по безработице и трудоустройство с невысоким заработком.

Решение о том, на какие ресурсы опереться, нередко связано с выбором между деятельностными и внешними ресурсами, прежде всего, рентными отношениями с государством. Тексты интервью свидетельствуют, что респонденты интуитивно не допускали формирования «**диффузии ответственности**» (8), заставляя себя сделать однозначный выбор опоры только на собственные силы.

*Я не имею права получать ссуду. Я знаю людей, которые стоят там 2–3 года, они этих денег не получили. Не стоит свеч. Надо на самого себя надеяться, а не ждать, когда в Москве деньги дадут. Программа хорошая. Но не для нашей страны. Тяжело конечно, но к тебе никто не подойдет, когда ты лежишь на диване, и не даст сто рублей. У всех свои проблемы (31 год, бывший военнослужащий).*

Ограничение возможности использовать внешние (государственные) ресурсы также было обусловлено недопустимостью для респондентов войти в категорию «зависимых» людей. Получение льгот (или само наличие права на них) некоторыми воспринималось как маркер социальной неполноценности человека: поскольку ему оказывается помощь, он принадлежит к группе, для которой характерна бедность. Таким образом, «бенефициарный» статус человека – первый шаг на пути к его **социальной дисквалификации** (9, с. 152), разрушению социальной идентичности.

*Муж устраивался на работу, попал в одну организацию. И случайно у него из паспорта выпало это вот удостоверение вынужденного переселенца, и его просто не взял на работу директор: "Ты сегодня придешь на работу, а завтра будешь требовать, чтобы я тебе помогал" (41 год, рабочая).*

Поэтому отказ от помощи государства мотивировался не только утилитарными соображениями, но и необходимостью сохранения идентичности «компетентного» человека, своего Я.

*Она мне неинтересна, эта служба. Она для нищих существует, а у меня достоинство есть (35 лет, инженер).*

Кроме того, поиск социальной поддержки оказывается для некоторых респондентов неприемлемым, поскольку требует выработки специфических умений «прибедняться», «поплакаться», что также не способствует повышению самооценки и уважению в глазах окружающих.

*МУЖ: Очередь-то есть. Стоит там уже человек первый 15 лет в этой очереди. Это все... А с другой стороны, может, если пойти поплакаться, пожаловаться, может, помогут. Возможно, придется пойти. Но, думаю, нет. ЖЕНА: А вот зря, нужно пойти поплакаться. Мне тоже советуют: подойди, поговори (супружеская пара, по 34 года).*

Сознательный отказ от привлечения ресурсов со стороны, кроме того, мотивировался их неэффективностью и высокой социальной ценой:

*У меня алиментов нет. Я на них не подавала по двум причинам. Первая – муж не работал и, я думаю, не будет работать. Как будет жить – его проблема. Вторая – чтобы перевод из Украины переслать – большие проблемы. А потом, на них ничего не купишь, а будет зафиксировано, что ребенок получает алименты, и (есть такой закон), если ребенок получал алименты и с отцом что-то случается (а он же пьет), то ребенок должен будет ему платить алименты (38 лет, экономист).*

**Эффективное использование выбранных ресурсов.** Способы эффективного использования ресурсов зависят от выбранных стратегий совладания, типология которых приведена в публикациях (4; 10). Для «успешных» респондентов были характерны способность видеть ситуацию не только как набор трудностей, стрессов и потерь, но и как новое пространство для деятельности и самореализации, отношение к трудной ситуации как к совокупности шансов. Такие случаи позволяют характеризовать ситуацию вынужденных мигрантов как «вызовы», которые в условиях повышенных требований и ограниченных ресурсов предоставляют и позитивные возможности (4, с. 103).

Процесс эффективного использования ресурсов можно назвать «**движением по осям преимуществ**», поскольку «успешные» респонденты, подтянувшись до уровня, который предоставляет больше возможностей, повышают планку своих требований и используют вновь открывшиеся возможности для подтягивания на следующий уровень.

*Я думаю, будет лучше. Тяжкий долг этот снимется - однозначно. Мне кажется, я по этому поводу воспряну духом. И я думаю, появится стремление к чему-то большему. Хоть я и не раскаиваюсь, что мы вместе [со взрослыми детьми] живем, но считаю, что жить надо отдельно (59 лет, пенсионерка).*

Наличие материальных и временных ресурсов, информированность в правовом отношении позволяют эффективно вступать и в рентные отношения с государством. Мы можем перефразировать расхожую поговорку «деньги идут к деньгам» применительно к ситуации вынужденных мигрантов – «ресурсы идут к ресурсам». Механизм накапливаемых преимуществ обуславливает тот факт, что привлечь дополнительные источники поддержки легче удастся высокоресурсным группам населения.

*Мое мнение такое, если есть деньги, - то тогда и в Миграционном центре тебе помогут. Тут у нас недалеко есть один, очень маленький такой домик. Почти в три этажа. Человек все, что можно было, сумел получить с Миграционной службы. Я, говорит, писал, и буду писать. Сегодня пишу одно заявление, завтра пишу второе, послезавтра - третье. Я дошел, говорит, до министерства. Получил квартиру. Я, говорит, так только и всего от них добьюсь. Потом, он что-то о них знает, и они его почему-то боятся. Значит, он обеспеченный человек, если вот так может добиваться. А если я сегодня*

*сяду, буду писать заявления, ходить по разным там учреждениям и инстанциям, то на что я завтра буду жить? Мне же работать надо (41 год, рабочая).*

«Успешных» респондентов характеризует умение мыслить реалиями сегодняшнего дня, абстрагироваться от понятий о «должном» и, соответственно, тактически опустить планку своих потребностей до того уровня, который реально достижим в настоящее время. Поскольку вынужденные мигранты находятся практически «на нуле» (нет жилья, работы, проедаются привезенные с собой сбережения), они хватаются за любые возможности – устраиваются на малооплачиваемую и тяжелую работу, довольствуются самыми скромными жилищными условиями. Поэтому в их ситуации стратегию «хаотичного поиска» можно отнести к разряду стратегий совладания с трудностями: люди понимают ограниченность своих ресурсов, и им важно зацепиться хоть за что-то на первое время.

*Я спрашиваю: а что-то другое не предложите? Он говорит: ну, только вот в наш цех. Он считается, вообще, очень опасный, поскольку там высокие давления, работаем с кислородом. И, в общем, немножко тяжеловато. Тем более, мне сразу предложили - наполнение кислородных баллонов. Это возить их, таскать, сварочные баллоны большие. И очень маленькую зарплату пообещал - 300 рублей, по-моему. Больше ничего предложить не могли. Я думаю: надо хоть втиснуться, а там уж как-нибудь (34 года, рабочая).*

Характерно, что «неуспешные» мотивировали свои неудачи в трудоустройстве именно предлагаемыми низкими заработками («какой смысл идти на 500 рублей?»). Однако «хаотичный поиск» оказывался продуктивным для людей, обладающих качественным трудовым потенциалом: имеющие высшее образование не задерживались на самых низкооплачиваемых ставках, получая повышение (например, достаточно быстро переходя из рабочих в мастера) либо меняя места работы. «Зацепка» в виде малооплачиваемой работы позволяла снять остроту проблемы выживания семьи, осмотреться и начинать искать лучшие варианты. И здесь важно то, что **по мере решения первоочередных задач расширяется и круг возможных дополнительных источников помощи**: расположение начальства означает переход на более высокие оклады, приобретение недвижимости – возможность обеспечивать себя продуктами питания, получение городской прописки – расширение возможностей трудоустройства.

Эффективно распорядиться ресурсами удавалось при условии **сохранения разумного эмоционального баланса, способности контролировать свои чувства**. Благоприятный эмоциональный фон создавал условия для дальнейшей активности, способствовал самоидентификации респондентов с «компетентными» людьми. К стратегии самоконтроля многие респонденты прибегали сознательно. По их словам, одним из самых эффективных способов снижения стресса была активность, переключение на решение повседневных практических проблем и общение.

*Я считаю, что у меня характер определенный есть, сила воли, что-то такое. Бабушка плакала: я жила в молодости в голоде и сейчас в голоде умираю. Ревет-ревет, я поругаюсь с ней, выйду на улицу, выревуся, стараюсь им нервы свои не показывать. Все же у меня мужчины нет, который приносил бы кусок хлеба – не на кого положиться. И я считаю, у меня есть характер. Мне подруга с Украины писала – ты смелая женщина, не каждый решится, тебе повезет и в работе, и везде. Может, это так (38 лет, экономист).*

Другим условием успешного использования имеющихся ресурсов и достижения поставленных целей была **способность защититься от государства** – противостоять

бюрократической машине, преодолевать искусственно воздвигаемые барьеры. В отличие от «неуспешных» мигрантов, эти люди не потерялись в коридорах местных администраций, а смогли собрать необходимую информацию и отстаивать свои права.

*Районная администрация, видимо, хотела для себя этот участок земли оставить. Мы хотели напрямую купить, а нас не оформляли. Нам сказали, что у них куча льготников, с чеченской, с афганской войны. Как будто они строятся! Если бы бабушка [продавец] отказалась, то этот участок отошел бы Администрации. Мы ходили по этим инстанциям, узнавали. Переживали, к юристу ходили. У нас стройка идет, а с документами не в порядке. Юрист сказал, что все в порядке будет... (30 лет, учитель).*

**Оценка достигнутых результатов.** В процессе совладания важен компонент «оглядки назад», необходимый для оценки достижений и перспектив. Оценка достигнутых результатов является базой для **коррекция тактических планов**: на основе анализа ошибок, новых открывшихся возможностей, накопления опыта у людей перемещается и планка текущих потребностей и первоочередных задач. Выстраиваются новые иерархии проблем по степени их срочности, происходят изменения в текущем потреблении.

Адаптация на новом месте представлялась респондентам как достижение среднего уровня жизни своего социального окружения. Логично, что главным инструментом оценки достижений было **социальное сравнение**. Не удовлетворяясь в целом достигнутыми результатами, респонденты ищут опору для позитивной самооценки, сравнивая себя с теми, кто находится в еще более тяжелом положении, или с теми условиями, в которых они сами находились год назад. Позиция «могло быть и хуже» или «другим еще хуже» характерна для людей, находящихся в состоянии депривации; о том, насколько критично было положение вынужденных мигрантов, позволяет судить то, что объектом для подобного сравнения служили... представители социального дна.

*Планы, конечно, у нас были получше, но нас тут ударило мордой об асфальт. Но где-то в глубине души мне кажется, что хорошо так, что еще не хуже (34 года, инженер).*

*Положение лучше, чем у кого-то. Есть же люди, которые нигде не работают, получают мало, по своим физическим данным не могут работу найти, инвалиды. Есть люди, которые пьют, наркоманы. Я считаю, что мне повезло. Приехали, работа есть, трудимся. Много сейчас переселяются из других мест, из всего СНГ, сейчас из Чечни поток хлынул. Вот они в страшном положении (31 год, бывший военнослужащий).*

С другой стороны, мигранты сравнивали себя с местным населением, объективно находящимся в более благоприятных условиях. То, что они за короткий срок обустроились не хуже, чем многие из местных, дает им повод относить это только за счет своих внутренних ресурсов. Так вырабатывается **«наученная находчивость»** - приобретенная в условиях нестандартной ситуации уверенность в своих силах. Характерны высказывания относительно ситуации в двух разных городах:

*Вот я когда смотрю, когда эти россияне, так сказать, начинают плакать, жаловаться на свою судьбу, я просто поражаюсь: а как мы приезжаем на голое место, устраиваемся, живем вот неизвестно в каких условиях, и мы все находим себе работу? А эти плачут, а эти плачут! И посмотришь на них, постоянно стонут, я говорю, вас вот туда бы отправить в данный момент, как там живут казахи и наши русские в Казахстане! (женщина, 40 лет, вахтер в общежитии, Екатеринбург).*

*Мы там совсем по-другому жили. Здесь люди не жили так, как в Казахстане. Здесь работы до фига и больше, они говорят: работы нет. Как нет? Нет образования – иди уборщицей, дворником, ты свою копейку получишь. А у нас в Казахстане нужно блат*

*иметь, чтобы пойти полы помыть куда-то. Там работы не найдешь. А здесь люди по работе ходят. На рынке все плачут: денег не хватает. Это болезнь какая-то, поражаешься (женщина, 26 лет, продавец на рынке, Н.Новгород).*

Результатом социального сравнения и оглядки назад становится позитивная переоценка ситуации: из ужасной и невыносимой она субъективно превращается в нормальную. Люди умудряются находить плюсы даже в обстоятельствах, которые, по общим понятиям, благоприятными никак не назовешь: жизнь в общежитии, неукорененность на новом месте, необходимость «начинать жизнь заново».

Конечно, обратной стороной позитивной переоценки может быть самоуспокоение и рутинизация самих проблем, их обращение в застойные. «Успешные» респонденты это понимают и стараются поддерживать баланс между позитивной самооценкой и высокой требовательностью к себе.

*Да проблемы все те же. Единственное, может, вначале мы немножко острее все это чувствовали. Теперь немножко притупилось. Иногда сам себя подстегиваешь. Никогда не надо расслабляться и забывать, что мы еще... Что надо стремиться (34 года, инженер).*

**В процессе накопления опыта поведения** люди с удивлением обнаруживали у себя способности, о существовании которых они ранее не подозревали, умение нетрадиционно подойти к ситуации. Значительные изменения происходят и в семейных взаимоотношениях. Сплоченность семьи выступает и ресурсом совладания с трудностями, и одним из его результатов.

*Может, если бы там жили, то и сами бы не узнали, что мы такая хорошая семья (женщина, 37 лет).*

*Ученые стали. На мелочи внимание перестали обращать. Когда дома-то жили, сытая жизнь была (...). Нам друг с другом легче стало. Особенно с родителями. Сплоченней стали. Поддерживать. Они нас оценили больше. А старики вообще растерялись, с документами особенно. За то, что мы не растерялись, нас ценить больше стали (женщина, 30 лет).*

Важной составной частью позиции «умного» человека было **принятие ответственности** и за сам переезд, и за шаги, предпринятые на новом месте жительства. «Успешные» респонденты интерпретировали свои действия как результат собственного свободного выбора, а причиной неудач были недостаток информации и опыта поведения.

*Мы много ошибок допустили. Нам надо было сразу дом искать, на стоянку бы деньги не уходили. Мы кинулись с этим агентством, потом испугались. Квартира эта дорогая... Мы думали, что все равно в деревню уедем. Так бы успели посадить и снять урожай, этот бы год легче прошел. Я считаю, что неправильно с самого начала делали. Мне не надо было сразу в эту школу идти, походить, поискать надо было. Но опять это все постепенно было, познакомились, тебе адреса дали, знаешь куда ехать, чего спрашивать (30 лет, учитель).*

В принятие ответственности входило и сознание того, что отрезаны пути к отступлению. Если «неуспешные» респонденты подумывают о возвращении назад, «успешные» твердо решили для себя, что они приехали на новое место навсегда. «Письма оттуда» укрепляют эту решимость.

*А вот свекровь осталась в Караганде, пишет: как бы вам тяжело ни было, живите там. Там ни работы нет, ничего. Ни света, ни воды, ни газа. Мы звонили свекрови, она*

*рассказывает: 26 градусов мороза, дома батареи холодные, сидим в валенках, шубах, варежках. Света нет, даже обогреватель не включишь (34 года, рабочая).*

Характерно, что, оценивая причины неудач и достигнутых результатов, «успешные» респонденты преподносили их как результат собственной активности и успешного использования ресурсов. Как мы покажем ниже, «неудачники» демонстрируют в большинстве своем экстернальный локус контроля над событиями своей жизни, кивая на не зависящие от них обстоятельства.

### **Углубление депривации**

При всем многообразии и неповторимости ситуаций, в которых оказывались респонденты в четырех городах, просматриваются и общие тенденции, которые обусловили консервацию либо усугубление первоначально существующих трудностей. Факторами неудач стало переплетение объективно неблагоприятных условий с неудачно выбранными стратегиями либо вообще отсутствием сознательного планирования своих действий.

Отсутствие позитивной динамики в течение года, которое является критерием отнесения респондентов к «неуспешным», выражается в консервации неблагоприятных условий жизни. Так, спустя год респонденты жили в тех же условиях, не соответствующих никаким социальным и санитарным нормам (например, комната общежития 12 кв. м. на семью из 5 человек). Или это был такой доход, что при нем без внешней поддержки семья просто не могла бы выжить (300 рублей в месяц на семью из 3 человек). Или маргинальный социально-правовой статус (жизнь в городе без прописки, на квартире, куда пустили чужие люди «Христа ради»). При этом жизнь людей успела войти в некую накатанную колею, и их состояние можно охарактеризовать как «стабильно нестабильное», то есть **жизненные трудности становятся нормой**. В лучшем случае здесь можно говорить о **негативной адаптации** – пассивном приспособлении к окружающей среде, результатом которого становится понижение социального статуса и отсутствие условий для развития индивида (11). Ниже мы приводим описание процессов **углубления депривации – движения вниз по «осям преимуществ», когда каждая ступенька вниз, подобно воронке, сужает спектр доступных индивиду ресурсов и затягивает его еще ниже**. Этот процесс обуславливает попадание людей, изначально обладавших ресурсами, в маргинальные группы застойно бедных (безработных, бездомных). Какие же тактики привели людей к невозможности использовать свои ресурсы и дальнейшему усугублению ситуации?

**Отказ от активности.** Главное, что объединяло «неуспешных» респондентов – отказ на определенном этапе от активных действий по разрешению своих проблем. Причины отказа от активности могут быть разными. Прежде всего, это хорошо известный в психологии и неоднократно описанный феномен **выученной беспомощности**: под влиянием повторяющихся неудач человек отказывается от попыток разрешения текущих и сопутствующих задач. Для «неуспешных» респондентов характерно отсутствие позитивных перемен в их жизни, а иногда еще и ухудшение ситуации (например, ситуация с занятостью все та же, но иссякли сбережения, реально снизились доходы). Респонденты пытаются дать рациональное оправдание своей пассивности, которую можно охарактеризовать как **стратегию избегания**: чтобы более не сталкиваться с травмирующими неудачами, способом «сохранения лица» становится абсолютизация роли внешних обстоятельств.

*А что решать, если ничего не двигается? Чего ждать у моря погоды. Сиди, думай, решай, все равно не изменится. Стараемся не думать об этом, не расстраивать себя (42 года, рабочая).*

*А что я могу делать, когда у меня нет постоянной работы? Нет никакой возможности что-то сделать. Даже придумать ничего не можем, потому что денег нет (29 лет, безработный).*

Повторяющиеся неудачи деморализуют человека, и он плывет по волнам, надеясь на счастливую случайность или на то, «что в стране все наладится». В отличие от «успешных» респондентов, тактически опускающих планку своих потребностей, притязания «неуспешных» выглядят воздушными замками, а о своих планах они повествуют преимущественно в сослагательном наклонении:

*Нет, это смешно, наверно. Ну, если я вам скажу, что хотел бы уехать в Америку? И забрать туда семью? Я хотел бы работать. Я бы работал, как папа Карло. Я могу работать. Лишь бы я зарабатывал там эти деньги. Я бы получал удовольствие от этого, обеспечивая свою семью (29 лет, безработный).*

Другой формой отказа от активности было **защитное, избегающее поведение**, перенесение акцента с собственных действий на внешние обстоятельства, находящиеся вне сферы индивидуального контроля. «Виноваты» в неудачах были отсутствие прописки, неповоротливость чиновников, требующих взятки, плохая ситуация в стране. «Сознание людей, реализующих данную форму поведения, жестко охвачено сложившимися обстоятельствами, будущее предстает для них перспективой, определяемой внешними силами; они не предпринимают попыток увидеть или принять параллельных путей своего развития» (10, с. 278).

*ИНТЕРВЬЮЕР: Другую работу сейчас пытаетесь искать? РЕСПОНДЕНТ: Нет, еще не пыталась. Потому что это...страх, между прочим. Страх перед тем, что тебе откажут, что... Страх перед этой бюрократией. Без знакомств, без определенных каких-то там моментов, просто так работу не найдешь (женищина, 46 лет).*

Поэтому в интервью четко прослеживалась **неагентивность** таких респондентов, их недостаточная выделенность как автономных агентов, отсутствие контроля за событиями. Такие люди характеризовали себя не столько как «деятели», сколько как «претерпеватели», описывая окружающую их действительность в терминах «что с нами будет?», «что с нами делают?». Не удивительно, что свои надежды они описывали в выражениях «получить», «защита», «забота».

*Поэтому я и жду эту комнату бог знает сколько. Если бы дала кому-нибудь на лапу... Может, получилось бы (...). Проблемы, мне кажется, нам обеспечены. Никто за нас над ними не думает. Проехали, прокричали: голосуйте за нас. И все. И дальше так живем. Ну кто за нас думает? (женищина, 42 года, Н.Новгород).*

**Процесс создания препятствий** выражался в нахождении множества ограничителей своей деятельности. Это заталкивало мигрантов в узкий диапазон возможных решений: «в деревню ехать нельзя – там нет работы», «уехать из города нельзя – дочери-студентке придется жить в общежитии», «искать более высокооплачиваемую работу нельзя – здесь я стою в очереди на общежитие». «Неуспешные» мигранты маломобильны либо из-за ригидности сознания, либо из-за неблагоприятных семейных обстоятельств, например, наличия больных детей или престарелых родителей.



Свою пассивность люди объясняли внешними препятствиями, однако в ходе интервью выяснялось, что неблагоприятно сложившиеся внешние обстоятельства тесно связаны с собственными действиями респондентов.

*Я не хочу жаловаться, что все плохо, но... неважно... Я стараюсь, стараюсь зарабатывать, но нет постоянной работы... Работы нет, потому что нет прописки постоянной. А живем плохо (...). Жена не работает. Мать, племянник тоже с нами в комнате (11 кв. м). Дочка наша еще, она в школу ходит (...). Еще до армии я учился. Мастер строительства. Это было очень давно. Все позабыл, если знал что-нибудь (...). Да, вот так, даже специальности нет. Вот такой я... безалаберный (...). Были, были люди, с которыми я встречался с огромным удовольствием. Это были очень близкие, очень. Но я испортил отношения. Тогда я был тяжелым человеком. Сейчас я жалею об этом (29 лет, безработный).*

**Выпадение из неформальных сетей обмена.** Значимость персонифицированных связей в современном российском обществе означает, что возможность получить прописку, материальную поддержку, доступ к информации во многом зависит от того, насколько активно человек «работает» со своим социальным окружением. О том, сколь традиционным остается наше общество, свидетельствуют истории мигрантов, оказавшихся один на один со своими проблемами. Особенно типичны в данном плане «московские» мигранты, оказавшиеся одиночками в мегаполисе. Проблемы в этом случае замыкаются на отсутствии прописки и, как следствие, нелегитимности пребывания человека на данной территории и отсутствии возможности устроиться на работу.

Выпадению из неформальных сетей обмена способствовала и **рутинизация проблем мигрантов в глазах окружающих.** Чтобы рассчитывать на длительно оказываемую поддержку со стороны, недостаточно наличия проблемы как таковой. Окружающие проявляют активность, во-первых, если они непосредственно заинтересованы в разрешении чужой проблемы (например, это близкий человек либо от него ожидается ответная услуга), либо сам нуждающийся проявляет повышенную активность в привлечении внимания к себе, лоббировании собственных интересов перед своим окружением. Сразу после прибытия на новое место респонденты отмечали повышенное внимание окружающих к себе и своим проблемам: их ситуация казалась сверхтрудной, а условия жизни – невыносимыми. По прошествии времени становится все труднее представлять свою ситуацию в глазах людей уникальной.

*Вот хотя бы раньше на работе все воспринималось очень остро: ой, да как это можно, в таком возрасте остаться без угла, безо всего! А сейчас все привыкли, притерпелись. Не будешь же каждый раз скулить, как тебе плохо. Лишний раз, в общем, не расскажешь, а люди уже привыкли: ну, есть у вас проблемы, ладно, пусть они останутся вашими проблемами (50 лет, воспитатель детсада).*

**Дефицит информации.** Необходимость получать регистрацию, гражданство, проходить медосмотр, получать статус вынужденного переселенца, растаможивать привезенное с собой имущество требовали от мигрантов проходить через многочисленные бюрократические инстанции. В воспоминаниях большинства респондентов («успешных» в том числе) они звучали как «кошмар», «издевательство», «хождение по мукам». Самое страшное в этом хождении, по отзывам респондентов, было их бесправие перед административной машиной. Особенно остры эти проблемы были в Москве. Справедливости ради отметим, что многие и из «успешных» респондентов не имели доступа к информации о своих правах или не добивались положенных им по закону льгот. Однако в их случае потребность в правовой защите

была минимальна, поскольку люди изначально дали себе установку на независимое (в том числе и от государства) решение своих проблем. Многие же из «неуспешных» стремились вступить в рентные отношения с государством. Для осуществления этой стратегии была необходима **правовая информированность**, однако эти респонденты в поиске поддержки от государства увязали в сборе и переоформлении необходимых документов, причем тратили на это сбережения и массу времени. Характерно, что люди, ждущие помощи от государства, весьма смутно представляли, чего именно они могут требовать.

*Знаете, мы не знаем этих прав, никогда не знали. Никто их не будет рассказывать, это бесполезно - у нас их просто нет. Я второй год доказываю, что имею право здесь жить [плачет]. Опять эти бумаги очень долго собирала, сдала. Поставили меня на очередь. 86-я была, прошло полгода – 82-я. Места-то в общежитии практически не освобождаются. А сначала говорили – в течение 3-х месяцев. А сейчас говорят – не ходите, не спрашивайте, на следующий год придете, узнаете (...). А к кому обратиться? Пойти собирать бумаги - всю жизнь собираю. Пошла сейчас с пропиской, чтобы временно прописали у брата. Так меня уже второй месяц прописывают, представляете. Туда-сюда посылают. Я столько собирала разных справок, потом справок, подтверждающих эти справки... (42 года, рабочая).*

Среди «неуспешных» мигрантов были и те, кто неудачно вступил в рентные отношения с государством. Так, получив крохотного размера неблагоустроенные комнаты в качестве «временного жилья», формально они переставали быть «остро нуждающимися».

**Социальное исключение.** Если процесс накопления преимуществ означает расширение возможностей по мере разрешения проблем, то углубление депривации аналогично попаданию в яму: чем дальше падаешь, тем меньше возможностей выбраться наверх. Любопытно, что процессу накопления преимуществ и углубления депривации отчасти способствует и сама Миграционная служба. С одной стороны, логика условий предоставления помощи понятна – важно поощрять людей самим решать свои проблемы – именно на это ориентирована программа предоставления ссуд на приобретение или строительство жилья. Условием ее является наличие достаточного совокупного дохода членов семьи, позволяющего впоследствии возратить ссуду. С другой стороны, получается, что в полном объеме ссуды получают обеспеченные семьи, у которых шире возможности решения своей жилищной проблемы, в то время как наиболее обездоленные (неполные, низкодоходные семьи) оказываются в «ловушке бедности». Таким образом, наблюдается процесс социального исключения: **беднейшие исключены не только из основных институтов общества, но и из источников получения поддержки.** Если бедным недоступны многие значимые блага, то исключенным – сама возможность получения доступа к ним (12, р. 5).

*Нет... Нет такого ощущения, что что-то решается. Никто за нас ничего не решает. Придешь в эти организации, документы подаешь, секретарша берет: «Это что, ваша зарплата? Не может быть!» А как же говорю, вот документы... «Ужас какой-то». Для секретарши это ужас. И в Миграционной службе отодвинули эту бумагу: не может такого быть. Не верят, что такая есть зарплата. Живите, как хотите (...). А кто мне какую помощь даст, если я не прописана. Я даже в больницу пошла, мне сказали: у вас прописка кончилась, мы вас принять не можем [плачет]. Чего толку? Стараемся не болеть. ИНТЕРВЬЮЕР: То есть, вы за год ни разу за медицинской помощью не обращались? РЕСПОНДЕНТ: Я бы обратилась не раз - здоровье уже не то. Но куда обращаться? ИНТЕРВЬЮЕР: А в очередь на ссуду не встали? РЕСПОНДЕНТ: Знаете,*

*там надо, чтобы семья была полная. Чтобы муж много зарабатывал, чтобы эту ссуду отдавать. А мне кто одной с такой зарплатой даст? (42 года, рабочая).*

Мигрантов можно отнести к «маргинальным группам» в том смысле, что их статус не определен: их относительно мало и они традиционно не относятся к категориям «социально незащищенных». Поэтому люди часто не видят оснований, чтобы требовать помощи.

### **Заключение**

Концепция совладания с жизненными трудностями позволяет выявить динамику индивидуального поведения в трудных жизненных обстоятельствах, акцентируя внимание на внутренних ресурсах человека.

Поведение в трудных жизненных обстоятельствах представляется движением индивидов по осям преимуществ, когда движение вверх обуславливает накапливаемые преимущества, движение вниз – углубление депривации. Эти передвижения подобны воронке: накопление преимуществ означает расширение спектра доступных ресурсов по мере достижения промежуточных результатов, в то время как углубление депривации – это лишение не только значимых благ, но и возможностей подняться вверх.

Условием совладания с жизненными трудностями является наличие ресурсов, к важнейшим из которых относятся личностные, социальные и материальные, и их эффективное использование. Поэтому логично определять совладание как процесс управления индивидуальными ресурсами.

Независимо от выбора конкретных стратегий совладания с трудностями, динамика управления индивидуальными ресурсами включает следующие этапы: выбор стратегической цели; ревизию имеющихся ресурсов и привлечение дополнительных; эффективное использование ресурсов при активной когнитивной проработке своих действий; оценку достигнутых результатов. Это цикл, по завершении которого происходит переопределение ситуации и выбор новой стратегической цели. Люди подтягиваются до следующего уровня, где ставят более высокие требования в соответствии с расширившимся спектром ресурсов. Успешное совладание позволяет элиминировать сами трудности, и деятельность переключается на решение повседневных задач и *развитие* индивида. Однако ситуация вынужденных мигрантов обычно требует долгосрочных усилий, поэтому процесс совладания носит циклический характер.

Использование ресурсов сопряжено с издержками выбора, что усиливает значимость когнитивной проработки действий. В ряде случаев наблюдается взаимоисключающий характер ресурсов, главным образом, внешних и деятельностных. Острота выбора обусловлена ограниченностью ресурсов человека, находящегося в трудной жизненной ситуации, что требует их мобилизации в одном направлении. Ограничением на использование внешних ресурсов часто являлась угроза имиджу «компетентного человека».

Динамика процессов накопления преимуществ и углубления депривации ставит акторов социальной политики перед дилеммой задач. Противоречащими друг другу становятся поддержка эффективного поведения (что способствует накоплению преимуществ «успешных» и углублению депривации наиболее обездоленных) и поддержка наиболее остро нуждающихся (что соответствует принципу адресности помощи, но деморализует активных, подрывает их самостоятельные установки).

Пустует ниша оказания реальной информационной, материальной и психологической помощи вынужденным мигрантам – общественные организации. Индивидуальную помощь вообще трудно поставить на поток, в отличие от более или менее отлаженного механизма предоставления льгот и пособий.

В этом плане велика роль *социальной работы* как профессиональной деятельности, целью которой является улучшение социального функционирования людей. Развитие личностных ресурсов клиента социального работника предполагает систему непрерывного руководства целеустремленными усилиями человека или группы, чтобы уметь противостоять препятствиям, чувствам разочарования и отчаяния. Трудно ожидать от органов социальной защиты собесовского типа индивидуального подхода к клиенту, в то время как социальный работник, например, в штате общественной организации, может позволить себе роскошь разбираться в конкретных ситуациях, посещать людей по месту их жительства. Не секрет, что общение мигрантов со специалистами служб, призванных им помогать, преимущественно опосредовано собранными документами, часто не отражающими реального положения вещей. Как мы постарались показать, важнейшим условием эффективного и скоординированного выявления и использования индивидуальных ресурсов становится доступ к информации, предоставление которой требует *не столько больших финансовых затрат, сколько эффективного менеджмента*.

### Примечания

1. Работник социальной службы. 1997, № 1 (1).
2. Цит. по: Демин А.Н. Самоорганизация при потере работы и формы ее поддержки / Российское общество на рубеже веков: штрихи к портрету. М.: МОНФ, 2000.
3. Woolcock, M. (1998), 'Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework', *Theory and Society*. Vol. 27/2. April.
4. Муздыбаев К. Стратегии совладания с жизненными трудностями. Теоретический анализ // Журнал социологии и социальной антропологии. Том 1. 1998, № 2.
5. Мель Ю. Социальная компетентность как цель психотерапии: проблемы образа Я в ситуации социального перелома // Вопросы психологии, 1995. № 5.
6. Forrest, R., Kennet, T. (1996), 'Coping Strategies, Housing Careers and Households with Negative Equity', *Journal of Social Policy*. Vol. 25. Part 3. July.
7. В работах других авторов (см.: Демин А.Н., Попова И.П. Способы адаптации безработных в трудной жизненной ситуации // Социологические исследования, 2000. № 5) хаотический поиск включается в типологию «неконструктивных адаптаций».
8. «Диффузия ответственности» формируется, когда достаточно долгое время действуют мощные внешние факторы, способствующие решению проблем индивида. В этом случае уменьшается индивидуальная готовность к проявлению собственной активности в решении проблем. См.: Магун В.С. О взаимосвязях готовности человека к собственным усилиям и ожидаемой им помощью // Психологический журнал. Том 12. 1991. № 6.
9. Погам С. Исключение: социальная инструментализация и результаты исследования // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Том II. С. 152.

10. Демин А.Н. Социальная адаптация безработных / Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2000.
11. См.: Балабанова Е.С. Социально-экономическая зависимость и социальный паразитизм: стратегии «негативной» адаптации // Социологические исследования, 1999. № 4.
12. Poverty and exclusion: the infernal duo. *World of Work*. 1995, No. 11.

## Дебютные работы

### Переход от принудительного труда к наемному труду на угледобывающих шахтах г. Воркуты в 1950-60-е гг.: изменение статуса работника. Переплетение социальных и экономических аспектов

Добрякова Мария Сергеевна

Московское представительство Фонда Форда

E-mail: [mdobr@hotmail.com](mailto:mdobr@hotmail.com)

#### **Введение**

Данная работа представляет собой попытку описать переход от принудительного труда к наемному на предприятиях угольной промышленности г. Воркуты. Эта тема тесно переплетается с изучением проблемы лагерей ГУЛАГа, которой уделялось немало внимания как российскими, так и западными исследователями. О самом ГУЛАГе написано достаточно много книг и статей, а о том, что было после него и как осуществлялся переход к этому *после* – практически ничего. Поэтому в центре данной работы сам переход, а точнее – один его аспект: угледобывающий комбайн на момент его внедрения и его пользователи – работники угольной промышленности 1950-60 гг. – период, когда труд заключенных был практически полностью заменен трудом вольнонаемных работников. Иначе говоря, одна социальная группа сменила другую.

Итак, кто должен управлять комбайном: раб или свободный человек? Почему? Как труд раба был заменен трудом свободного человека? Что представляет из себя социальная группа заключенных и социальная группа вольнонаемных работников, в чем принципиальное различие между этими группами? Как экономический мотив перейти к использованию более подходящей рабочей силы испытывал влияние сопровождающих этот процесс социальных отношений?

Попытка дать ответы на эти вопросы делается на основе архивных материалов объединения «Воркутауголь» за 1950-80 гг. и протоколов пленумов горкома КПСС г. Воркуты за эти же годы. Документы хранятся в Коми республиканском архиве общественно-политических движений и формирований (КРАОПДФ) и Центральном государственном архиве Республики Коми (ЦГА РК).

Что же касается теоретических основ работы, то здесь пищей для размышлений послужили: а) работы М.Вебера, разработавшего теорию социальных групп<sup>1</sup>; б)

---

<sup>1</sup> From Max Weber: *Essays in Sociology* / Ed. by Bryan S. Turner. L.: Routledge, 1991.

рассуждения М.Грановеттера об укорененности экономического поведения в социальных действиях<sup>2</sup>.

Видимо, нельзя не объяснить, почему в этих целях предпочтение не было отдано К.Марксу или П.Сорокину – ведь оба классика отнюдь не мало сказали о социальных группах. Однако Маркс строит свою теорию вокруг концепции социального *класса*, что в контексте данной работы не вполне уместно, поскольку речь здесь, как кажется, однозначно идет о *группах*, не имеющих признаков класса. Что касается П.Сорокина<sup>3</sup>, то его описание социальных групп скорее статично (в том смысле, что рассматриваемые им возможные изменения статуса – это, скорее, фиксация исходного и конечного положений статуса; он не рассматривает самого процесса изменения, «брожения» статуса), а в предлагаемой работе группы рассматриваются как раз в динамике, в том числе и внутренней. Идея же Вебера о социальной закрытости и социальном закрытии – т.е. о социальных группах в динамике (закрытость хотя и предполагает уже свершившееся закрытие, т.е. выражает состояние покоя, все же остается категорией относительной: например, она может быть плотной и неплотной) – и дала пищу для размышлений по поводу социальных групп, рассматриваемых в этой работе: заключенных Воркутлага и сменивших их свободных работников. В силу этого за исходный пункт был принят анализ М.Вебера, получивший развитие и в работах его последователя Ф.Паркина<sup>4</sup>.

### 1. Заключенные Воркутлага

Работа угледобывающих шахт, расположенных в районе г. Воркуты, с момента их основания строилась на принудительном труде заключенных ГУЛАГа. Так, в 1939 г. в Воркуте содержалось 8 тыс. заключенных, в 1946 г. – 62,7 тыс., в июле 1955 г. – 56 тыс.<sup>5</sup>

Заключенные – негативно привилегированная, закрытая извне социальная группа. Это утверждение строится на соответствующих определениях М.Вебера.

Прежде всего, Вебер определял социальные группы через отношения собственности. В этом смысле все социальные группы можно поделить на позитивно и негативно привилегированные.

Критерием для включения в позитивно привилегированную группу являлась собственность: члены позитивно привилегированной группы должны были «иметь». Это позитивная характеристика: ответ на вопрос, имеют они или нет, положительный. Такие группы стремятся сохранить свое позитивно привилегированное, «имеющее» положение. Осуществляется это, как правило, за счет выделения негативно привилегированных групп. Главное их отличие состоит в том, что они «не имеют». Заключенные «не имеют», следовательно, они привилегированы негативно. Здесь, однако, вряд ли имеет смысл останавливаться на этом подробнее, поскольку задача данной работы – проанализировать изменение статуса работника угольной

---

<sup>2</sup> Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // The Sociology of Economic Life / Ed. by M.Granovetter, R.Swedberg. Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press, 1992. P. 53-81.

<sup>3</sup> Сорокин П. Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992.

<sup>4</sup> Parkin F. Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique // Social Stratification: Class, Race and Gender in Sociological Perspective / Ed. by David B.Grusky. Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press, 1994. P. 141-153.

<sup>5</sup> КРАОПДФ, ф. 1875, оп. 1, д. 6, л. 19; д. 69, л. 9; д. 189, л. 28.

промышленности в указанный период, а также сопровождающее этот процесс взаимовлияние социальных и экономических отношений. Кроме того, поскольку весь этот период целиком входит во временные рамки советского социализма, говорить о собственности той или иной группы не приходится: как заключенные, так и сменившие их вольнонаемные с точки зрения владения (не физического обладания<sup>6</sup>) собственностью были негативно привилегированными.

Во-вторых, Вебер разделял социальные группы на закрытые и открытые. Принципом деления здесь выступают: 1) передача статуса по наследству или же свободное вступление в группу и выход из нее; 2) развитость связей (или же это преимущественно внутригрупповые связи, или же взаимодействие членов разных групп не ограничено никакими формальными актами или традициями).

Вебер считал закрытыми группами те, в которых статус членов передается по наследству; при этом местом заключения браков, помимо небес, выступает сама группа; браки с аутсайдерами не поощряются. Закрытыми группами являются касты в Индии, европейская аристократия и т.п.

В этом смысле заключенных Воркутлага едва ли можно назвать закрытой группой: статус заключенного по наследству не передается – хотя, возможно, о частичном наследовании и можно говорить. Например, индивид, чьи родители в свое время были заключенными, имели меньше возможностей при устройстве на работу, при поступлении в высшие учебные заведения – одним словом, тоже несли на себе клеймо заключенного, хоть и в значительно меньшей степени. Аналогичная ситуация и с индивидом, уже отбывшим срок заключения: он не может полностью избавиться от своего статуса заключенного, так или иначе его прошлое всегда будет напоминать о себе: или же о нем вспомнит отдельный индивид-сосед, так и не доверяющий свою лопату хоть и бывшему, но зэку, или же какой-нибудь работник отдела кадров – уже не как отдельный индивид, но как наполнитель соответствующей статусной позиции – будет вынужден отказать бывшему зэку в приеме на работу. Таким образом, невольно достигнутый статус становится не менее прочным, чем приписываемый по рождению. Оказывается, что даже бывший заключенный был вынужден так или иначе оставаться в закрытой группе заключенных.

Такого рода частичная «наследственность» в случае с осужденными родителями и «наследование» собственного предыдущего статуса, однако, не является доказательством закрытости группы заключенных – по крайней мере, в том смысле, в каком закрытость понимал Вебер.

Что касается браков, то здесь ситуация говорит скорее в пользу закрытости группы. Информации о том, случались ли браки между заключенными, в изученных материалах нет, однако тот факт, что в случае брака свободного работника и заключенного свободный терял часть своих привилегий, приближаясь тем самым к статусу

---

<sup>6</sup> Разделение *possession/ownership*, использованное Э.Райтом в работе: Wright E.O. *Marxist Conceptions of Class Structure // Politics and Society. Vol. 9. No. 3 (1980). P. 323-370*; Райт Э.О. *Марксистские концепции классовой структуры // Альманах социальных исследований «Рубеж». №15. Сыктывкар, 2000. С. 36-85. To possess – иметь в наличии, обладать; to own – обладать юридически, иметь право на пользование, владеть как владычить.*



заклученного (например, его исключали из партии, что ограничивало его социальные возможности<sup>7</sup>), говорит о закрытости группы заключенных.

Закрытость группы проявляется также и в количестве и тесноте связей с другими группами. В кастовом обществе такие связи между группами минимальны: браки, как правило, внутригрупповые; общение преимущественно со «своими».

И в этом смысле заключенные – закрытая группа. Некоторое количество свободных людей работало в Воркуте и во времена Воркутлага. Формально между заключенными и вольнонаемными работниками поддерживалась социальная дистанция. На деле, однако, эта дистанция зачастую стиралась [см. ниже о дисциплине, а также Пуйн<sup>8</sup>]. В этом смысле можно говорить о закрытости группы заключенных, по крайней мере, формальной – и о некоторой открытости, но неформальной.

Следует также подчеркнуть откровенность закрытия этой группы – в противоположность стихийному или традиционному закрытию, существующему в так называемых «открытых» обществах, где провозглашается равенство возможностей для всех. В данном случае общение заключенных с другими группами было не только ограничено, но и запрещено инструкциями – что, впрочем, вытекает из сущности системы ГУЛАГа.

Общение с другими группами было сведено до минимума еще и в силу того, что даже «беловоротничковые» места были заняты заключенными; часть охранников также были заключенными. Так, в 1942 г. 80 заключенных работали в административном аппарате Воркутлага, большинство из них были осуждены за контрреволюционную деятельность (это были наиболее образованные заключенные).<sup>9</sup> Конечно, доля заключенных на сколько-нибудь значимых постах не была одинаковой в разных подразделениях лагеря. Например, в отделе технического снабжения 12 из 23 работников были заключенными, тогда как в отделе кадров, располагавшем секретной информацией, заключенных не было совсем<sup>10</sup>.

ВОХР в значительной мере был укомплектован бывшими заключенными: 22,2% старших офицеров, 25% средних и 37% младших офицеров, 50% административного и хозяйственного персонала, а также 28% обычной охраны состояли из бывших заключенных<sup>11</sup>. В послевоенные годы по причине нехватки персонала использовалась так называемая система самоохранения: в ряды ВОХРа для охраны заключенных набирались сами заключенные. Так, в 1951 г. 60% военизированной охраны составляли заключенные. В Севжелдорлаге, подразделении, занимавшемся строительством железной дороги, заключенные составляли 40% всей военизированной охраны<sup>12</sup>.

О закрытости группы заключенных говорит и тот факт, что в нее нельзя было попасть по своей воле, и еще менее вероятно было выйти из нее. В данном случае социальная закрытость в отношении группы заключенных поддерживалась как колючей проволокой, так и естественной физико-географической закрытостью: перемещение

---

<sup>7</sup> Puyin V. A City Concentration Camp: The Social Stratification of the Vorkuta GULAG (1930s-1950s) / Manuscript.

<sup>8</sup> Puyin V. Op. cit.

<sup>9</sup> Puyin V. Op. cit.

<sup>10</sup> Puyin V. Op. cit.

<sup>11</sup> Puyin V. Op. cit.

<sup>12</sup> Puyin V. Op. cit.

было возможно только в пределах лагеря, а побег через тундру практически неосуществим.

Сопоставляя закрытость позитивно и негативно привилегированных групп, вероятно, можно предположить, что в случае позитивной привилегированности закрытость осуществляется членами этой группы намеренно, с целью сохранения своего привилегированного положения. В группе с обратным знаком привилегированности закрытость, наоборот, осуществляется не членами группы, которые вряд ли стремятся сохранить такую свою закрытость, но теми, кто заинтересован в их негативной закрытости. Поскольку, как уже было сказано, говорить об отношениях собственности при определении знака привилегированности в случае с советской системой не имеет смысла, возможно, стоит заменить отношения собственности на статусные характеристики: доход, престиж, власть. Тогда руководство лагерей, хотя оно и не владело шахтами и оборудованием лично, оказывается привилегированным позитивно – по сравнению с заключенными. Тогда оно оказывается заинтересованным в создании, а затем и сохранении негативно привилегированной группы заключенных. В результате рекрутирование в группу заключенных осуществлялось извне, этот процесс был организованным и в определенной мере запланированным.

Социалистическое строительство в Воркуте требовало сильных мужчин, а спрос порождает предложение: карательный меч репрессий был направлен прежде всего против мужчин. Впрочем, мужчины легче попадали под удар и в силу своей более активной в патриархальном обществе социальной роли: они более активно, чем женщины, совершали уголовные преступления и более активно занимались политической деятельностью (иными словами, имели больше шансов быть завербованными иностранной разведкой) – за что и попадали в поле зрения НКВД, а затем – в Воркуту. (Представляется, однако, что будь легкая промышленность более значимой для построения развитого социализма, а в скором времени и коммунизма, в лагеря в неменьшем количестве поставлялись бы и женщины: поводом могла бы послужить, к примеру, чрезмерно развитая у многих из них склонность к общению, ведущая в конечном итоге, опять же, к бездумному рассекречиванию той или иной информации. Но поскольку социалистическое строительство нуждалось в женщинах меньше, чем в мужчинах, они пострадали меньше.)

Можно предположить, что группа заключенных – результат социального конструирования. Когда в условиях дефицита угля для заполнения позиций будущий шахтеров срочно создавались позиции врагов народа («врагов», «вражков» и «вражочков» - как их иногда образно делили на категории в зависимости от серьезности приписываемого преступления перед Родиной). Так, «в период репрессивной вакханалии 1937-1938 гг. местные органы НКВД были предрасположены арестовать их [мужчин средних и старших возрастных групп] всех, но присылаемые из Центра разрядки с указанием конкретного числа «врагов народа», которых надлежало выявить и обезвредить (чаще всего в пределах от 2% до 3% к взрослому населению данного района), вынуждали их делать отбор»<sup>13</sup>.

В послевоенные годы в лагере содержалось большое число людей, совершивших (в действительности или предположительно) преступления в годы войны. Так, в 1955 г. 29 401 чел. из 40 000 чел. общего числа заключенных были осуждены по различным политическим статьям, из них 10 141 – за преступления, совершенные в годы войны

---

<sup>13</sup> Земсков В. Заключенные в 30-е годы (демографический аспект) // Соц. исследования, 1996, № 7. С. 7.

(причем род преступления варьировался от службы в фашистской армии до немецкого плена)<sup>14</sup>.

Таким образом, заключенные являют собой пример негативно привилегированной закрытой извне группы.

## 2. Причины перехода на вольнонаемную рабочую силу

Переход на вольнонаемную рабочую силу в угледобывающей промышленности Коми АССР был вызван двумя группами причин: к первой группе относятся причины политические, ко второй – производственно-технические.

Во-первых, начатый Н.Хрущевым в 1953 г. процесс разоблачения и преодоления культа личности И.Сталина, а также первые попытки сломать командно-бюрократические методы управления привели к постепенному свертыванию системы ГУЛАГа. Был проведен ряд амнистий, пересмотрены дела значительной части политических заключенных, большинство из которых в конечном итоге были реабилитированы. В результате началось постепенное сокращение численности заключенных, отбывавших наказание. В то же время прекращение политических репрессий, смягчение уголовного законодательства сократили приток в лагеря нового пополнения заключенных.

В результате сокращения численности заключенных стала появляться нехватка рабочей силы. Возникла необходимость в привлечении наемного труда.

Тогда же произошли определенные изменения и в лагерной жизни. С наступлением хрущевской «оттепели» заключенные почувствовали, что можно дышать свободнее, и начали проверять – кто более, а кто менее активно – границы послаблений. Подобные настроения осложнили и без того напряженную обстановку в лагерях<sup>15</sup>. Так, в 1954 г. в отделении № 15 Речного лагеря МВД СССР, как сообщала администрация, «украинские националисты начали вести активную подготовку к восстанию в лагере», «отдельные националистические группы вызвали забастовки и восстания», отмечались «участившиеся случаи диверсий и бандитизма». Объяснялись подобные инциденты плохой работой оперативных работников, которые считали себя «белой кастой и были никому не доступны», «работали кабинетным способом и мало бывали среди заключенных». Подобные обвинения, впрочем, опровергаются тем, что оперработники «не допустили готовящегося восстания» и «обезглавили банду, метившую его произвести», а «также выявили много вредного элемента в лаготделении»<sup>16</sup>.

Что касается восстаний *националистов*, следует отметить, что в лагерях действительно содержались люди самых разных национальностей, и русские составляли не более половины; например, в 1951 г. в лагере № 6 содержалось всего около 4000 человек, из них 1800 украинцев, 800 литовцев, 300 русских, 200 эстонцев, 190 немцев<sup>17</sup>; в 1959 г. на шахте № 29 из 23 рабочих, оставшихся на шахте после освобождения, русских было 11 чел., украинцев – 6 чел., литовцев – 3 чел., белорусов – 2 чел., мариец – 1 чел.<sup>18</sup> Многие украинцы и литовцы были сосланы в лагеря именно в силу их национальной

---

<sup>14</sup> Пуйн V. Op. cit.

<sup>15</sup> См. также Graziosi A. The great strikes of 1953 in Soviet labour camps in the accounts of their participants: a review // Cahiers du monde Russe et Sovietique. Vol. XXXIII (4), Oct.-Dec., 1992. Editions de l'école des hautes études en sciences sociales. Paris.

<sup>16</sup> КРАОПДФ, ф. 1955, оп. 1, д. 22, л. 8, 9, 125.

<sup>17</sup> Graziosi A. Op. cit. P. 462.

<sup>18</sup> ЦГА РК, ф. 1679, оп. 1, д. 42, л. 30-33.

принадлежности (т.е. стигматизации как индивидов определенной национальности), когда их национальности приписывались и некие отрицательные характеристики, связанные, как правило, с отсутствием (предполагаемым) должного революционного блеска в глазах при словах «партия» или «советский». Поэтому неудивительно, что волнения в лагерях списывались именно на «националистов». Трудно, однако, сказать, когда эти обвинения были беспочвенными, а когда действительно имели под собой основания<sup>19</sup>.

С помощью ли националистов или без нее, дисциплина в лагере была весьма слабой. заключенные могли не выйти на работу, если у них не было настроения. Они отращивали длинные волосы и не соблюдали форму одежды (в поселке около лагеря был открыт киоск, в котором продавалась одежда гражданского образца; заключенные могли ее получить или через вольнонаемных, или же сами, если учесть, что охранники не слишком усердствовали в исполнении своих обязанностей, и заключенные могли выйти из зоны так, что никто и не заметил бы их отсутствия; здесь стоит отметить также, что во время проверки количество заключенных все время варьировалось). заключенные часто не приветствовали офицеров как положено. Отмечали религиозные праздники<sup>20</sup>. Некоторые заключенные жили за пределами зоны. Некоторые даже занимались частным предпринимательством. Например, в санитарной части, под прикрытием медсестер, выдававших его за больного, заключенный шил «стильные тапочки» и получал за свой труд питание, положенное больному. Затем он продавал эти тапочки вольнонаемным в обмен на сырье для новых тапочек, одежду, спиртное, ножи<sup>21</sup>.

Во-вторых, человеку, озлобленному на систему, которая превратила его в заключенного, и не заинтересованному в результатах своего труда, было чрезвычайно рискованно что-либо доверять. Проблема же состояла в том, что доверять как раз было что, поскольку научно-технический прогресс привел к созданию принципиально новой техники в угледобывающей промышленности – угледобывающих комбайнов. В 1956 г. шахты комбината «Воркутауголь» получили 26 угольных комбайнов, 326 скребковых конвейеров и 12 углепогрузочных машин новых марок<sup>22</sup>. В Печорском угольном бассейне уровень механизации в 1960 г. составил по навалке угля 67%, проходке горизонтальных выработок – 80,6%<sup>23</sup>. Однако масштабы этого процесса не стоит переоценивать. Вместо комбайнов использовался значительно менее эффективный ручной труд. Например, хотя в 1956 г. шахта № 4 и имела 2 комбайна «Донбасс», 25 скребковых транспортеров (из них в работе использовалось 12), 11 электровозов, 3 углепогрузочные машины С-153, 4 врубовые машины и другую технику<sup>24</sup>, тем не менее механизированная навалка угля составляла всего лишь около 26%, а механизированная

---

<sup>19</sup> Graziosi A. Op. cit.

<sup>20</sup> Graziosi A. Op. cit. P. 426.

<sup>21</sup> КРАОПДФ, 1958 г., 29 лаготделение, ф. 1957, оп. 1, д. 28, л. 35.

<sup>22</sup> Очерки по истории Коми областной организации КПСС. Под ред. Ю.И.Семуква. Сыктывкар: Коми книжное издательство, 1987. С. 270.

<sup>23</sup> Очерки по истории Коми АССР. Под ред. Д.А.Чугаева. Сыктывкар: Коми книжное издательство, 1962. С. 499.

<sup>24</sup> КРАОПДФ, ф. 155, оп. 1, д. 18, л. 90.

погрузка породы в подготовительных выработках – 80,5%<sup>25</sup>. Даже в 1970 г. ручным трудом было занято 49% рабочих комбината «Воркутауголь», а в 1974 г. – 43,4%<sup>26</sup>.

Возможность использовать комбайны потребовала нового качества рабочей силы: принудительный труд не сочетается со сложной и дорогой техникой. Заключение комбайн доверить было опасно, т.к. он не нес никакой ответственности за свои действия. Действия же человека, которому нечего терять, – а именно к этой категории людей относились многие заключенные – часто непредсказуемы. Это и есть вторая причина перехода на наемный труд – потребность в людях, имеющих мотивацию к качественному труду, несущих ответственность за свою работу, а также обладающих соответствующим уровнем квалификации.

Таким образом, переход на вольнонаемную рабочую силу был, с одной стороны, вынужденным – когда в лагерь прекратился приток рабочей силы. С другой стороны – причины перехода были рационально-экономические: требовались люди, более подготовленные для управления сложной техникой.

### **3. Вольнонаемный работник – решение проблем?**

Как нет худа без добра, так, видимо, нет и добра без худа, поэтому при использовании наемного труда возникли свои сложности, которых не было, когда использовался труд принудительный. Можно выделить следующие проблемы, с которыми столкнулось руководство шахт при переходе к вольнонаемному труду:

- 1) вербовка вольнонаемных работников (как из бывших заключенных, так и со стороны); основная проблема состояла не столько в том, чтобы завлечь работников, сколько в том, чтобы их удержать;
- 2) дисциплина;
- 3) текучесть рабочей силы и недостаток квалифицированных работников;
- 4) замена «практиков» дипломированными специалистами.

#### **3.1. Вербовка вольнонаемных работников**

Прежде всего, сам факт найма свидетельствует об изменении статусных характеристик группы шахтеров, о гораздо большей открытости этой новой группы. Открытая группа требует совершенно иного подхода, нежели закрытая группа: для позитивно привилегированного (в смысле дохода, престижа, власти) руководства шахт вступил в действие принцип «ты – мне, я – тебе», который в случае с закрытой группой заключенных действовал только в сторону «ты – мне». Возникла необходимость и руководству предложить будущим свободным шахтерам что-то достаточно стоящее, такое, что удержало бы вольнонаемного работника в этой открытой группе – при возможности уже беспрепятственного выхода из нее. Иными словами, возникли экономические отношения.

Источников наемной рабочей силы было два: освободившиеся заключенные и новые люди, вербуемые со стороны. Поэтому при вербовке проводились две разные кампании. Точнее сказать, кампании эти имели разную направленность, а поскольку

---

<sup>25</sup> Там же, д. 19, л. 38.

<sup>26</sup> КРАОПДФ, ф. 2216, оп. 28, д. 3, л. 37.

цель была одна – сначала заманить, а потом удержать, то методы при этом по обоим направлениям использовались схожие.

В результате по организованному набору в Воркуту приезжали люди из самых разных городов страны. В целом, с 1947 по 1957 гг. население Воркуты увеличилось в 5 раз<sup>27</sup>. Приезжала, как правило, только начинающая свою трудовую деятельность молодежь, а также демобилизованные воины. Приехав на место, они обнаруживали, что жилье для них еще не построено, а жизнь в бараках, пусть и переоборудованных, в сочетании с суровыми климатическими условиями не казалась им медом. К тому же зарабатывали они меньше, чем рассчитывали. Поэтому многие из них уезжали обратно, на их место приходили новые люди, и история повторялась. «Я – тебе» администрации не смогло перевесить «ты – мне» шахтера.

В лагерях была развернута агитационная работа: заключенным, подлежащим освобождению, описывали прелести шахтерского труда, перспективы роста; им обещали в самом ближайшем времени предоставить жилье; были рассчитаны новые тарифные сетки; тем, кто освобождался по амнистии, были установлены дополнительные льготы. Руководство шахт направляло начальников участков в лагерь проводить беседы с заключенными, разворачивать разъяснительную работу о новых тарифных сетках, окладах, льготах и условиях работы для лиц, освобождающихся по амнистии и остающихся работать на шахте.

Кампания среди освобождающихся заключенных была более результативной. Однако, мне кажется, причина здесь лежит не в большем энтузиазме агитаторов, а в самих заключенных.

После освобождения перед бывшими заключенными вставала масса проблем с устройством своей жизни. В письме Н.И.Ежова на имя В.М.Молотова от 8 апреля 1937 г. отмечалось: «...Ежемесячно по Союзу из лагерей и мест заключения освобождаются свыше 60 000 человек, отбывших сроки наказания, из которых не более 6-7 тыс. человек (ударники) трудоустраиваются органами НКВД, а остальные разъезжаются по Союзу в поисках работы... Предприятия и учреждения отказывают освобожденным из лагерей в приеме на работу... Там, где их принимают на работу, им отказывают в авансировании на питание, не предоставляют помещений для жилья, профессиональные и партийные организации ими не занимаются, и они бегут с работы»<sup>28</sup>. Со времени написания этого письма к моменту перехода к наемному труду на воркутинских шахтах прошло не менее 15 лет, однако во многом ситуация осталась прежней: как и прежде, заключенный не мог полностью избавиться от своего достигнутого статуса.

Таким образом, даже бывший заключенный был вынужден так или иначе оставаться в закрытой группе заключенных. Поскольку он не мог легко стать полноправным членом открытой группы свободных людей (если грубо поделить все общество на открытую группу свободных индивидов и закрытую – заключенных), то, возможно, ему было выгодно остаться в своей группе – в силу того, что в ней появились новые возможности.

---

<sup>27</sup> Газета «Час пик Воркуты». 1997. 29 августа.

<sup>28</sup> Земсков В. *Op. cit.* С. 9.

### 3.2. Дисциплина

Ответственный и квалифицированный работник – это идеальная модель вольнонаемного работника, о которой руководство комбината лишь мечтало. Реальные же вольнонаемные работники на поверку оказались не более ответственными, дисциплинированными и квалифицированными, чем их предшественники-заклученные. Статусная позиция заключенного, однако, подразумевает определенные санкции за любое отклонение от заданной роли. В силу этого осуществлять контроль за работой и дисциплиной заключенных было проще, чем в случае с вольнонаемными работниками: еще не были найдены методы управления ими, не достаточно разработаны были методы дисциплинарного воздействия.

В результате, к проблемам удержания оставшихся заключенных под контролем добавились проблемы с дисциплиной вольнонаемных работников, чье поведение отнюдь не являлось образцом для подражания. Во-первых, к своим обязанностям многие из них относились небрежно, не выходили на работу, пили, а во-вторых, некоторые из них также занимались не вполне законной деятельностью, причем препятствий на своем пути встречали минимум, если встречали вообще. Нижеследующий диалог представляется мне в этом отношении показательным:

Следователь (*с отеческими интонациями в голосе*): «Вы все понимали, когда убежали от Мануковского?»

Допрашиваемый (*с обидой*): «Я не убегал, а уехал на автобусе».

С. (*отеческие интонации сменяются интонациями следователя*): «Какое у вас образование?»

Д.: «Четыре класса».

С. (*строго*): «Кому вы везли муку?»

Д. (*жалобно, с надеждой свалить все на того, у гастронома*): «Кому я вез муку, не знаю, но меня должны были встретить в городе у гастронома».

С.: «Делалась ли проверка?»

Д.: «Нет».

С. (*найдя, наконец, веский аргумент, чтобы расколоть допрашиваемого*): «Вы говорите, что не помните, что везли и куда ехали, но партийное собрание и все коммунисты хотят знать, куда вы ехали».

Д. (*проявляя неоправданное упорство*): «Как я уже сказал, я не знаю, куда я ехал и что вез».

С.: «Какой у вас партстаж?»

Д.: «С 1942 г.»<sup>29</sup>

Иногда плохая дисциплина среди вольнонаемных работников объяснялась разлагающим влиянием заключенных, поэтому существовала тенденция к предотвращению тесных контактов, во-первых, сознательных заключенных (как правило, осужденных по политическим причинам) и несознательных (т.е., как правило, уголовников), а во-вторых – заключенных вообще и вольнонаемных. Однако их пути нередко пересекались, последствия же были для обеих сторон как положительные, так

---

<sup>29</sup> КРАОПДФ, ф. 1957, оп. 1, д. 27, л. 97.

и отрицательные. Отрицательные – это драки, убийства, если ту или иную сторону что-либо не устраивало. Страдала обычно сторона, менее подготовленная к уголовной жизни: в случае разногласий между политическими и блатными более пострадавшими оказывались политические, а в разборках заключенных и вольнонаемных доставалось больше вольнонаемным.

Однако, в целом, трения между вольнонаемными и заключенными возникали нечасто, и их отношения можно скорее описать как взаимовыгодные: вольнонаемные проносили заключенным еду, алкоголь, одежду, режущие и колющие инструменты, а те взамен их не трогали. По всей видимости, такое положение вещей не очень обременяло вольнонаемных, они облегчали жизнь заключенным не просто из страха перед ними. Руководство лагерей не раз отмечало регулярные совместные выпивки и игру в карты, причем в подобных действиях были замечены не только рядовые вольнонаемные работники, но также надзиратели и охранники. Высшее руководство было этим недоволено, а начальники на местах нередко смотрели на эти явления сквозь пальцы: обыски в бараках заключенных проводились редко и нетщательно, но даже в результате этих нетщательных обысков у заключенных находили ножи и прочее оружие, которые у них изымали и которым они обрастали снова, вероятно, не без помощи вольнонаемных.

Представляется, что такой симбиоз заключенных и вольнонаемных свидетельствует о неформальном открытии группы заключенных, которое усугублялось по мере того, как на шахты приходило все больше свободных людей.

Таблица 1. Сравнительное число прогулов, совершенных вольнонаемными работниками и заключенными шахты № 29 в 1958 г.<sup>30</sup>

| Период   | Вольнонаемные                    |                                  | Заключенные                      |                                  |
|----------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
|          | Число людей, совершивших прогулы | Потерянные при этом человеко-дни | Число людей, совершивших прогулы | Потерянные при этом человеко-дни |
| март     | 100                              | 199                              | 73                               | 126                              |
| август   | 120                              | 263                              | 49                               | 63                               |
| октябрь  | 68                               | 150                              | 9                                | 16                               |
| ноябрь   | 169                              | 586                              | 131                              | 371                              |
| весь год | 671                              | 4900                             | 229                              | 1041                             |

В целом, стиль управления (может быть, точнее - попыток управления) новыми работниками можно охарактеризовать как смесь фратернализма с патернализмом<sup>31</sup>, когда решающую роль играют человеческие отношения, а не структура. Основная черта здесь – то, что движущей силой выступают не экономические побуждения, а социальные отношения, хотя, казалось бы, отношения свободного найма – сфера, в которой действует человек экономический.

<sup>30</sup> ЦГА РК, ф. 1679, оп. 1, д. 41, л. 15, 34, 54, 61, 66.

<sup>31</sup> Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект-Пресс, 1997. С. 147-152.



### 3.3. Текучесть новых работников и их низкая квалификация

Одной из причин низкого качества вольнонаемной рабочей силы был высокий уровень ее текучести.

Таблица 2. Движение вольнонаемных работников по шахтам в 1958 г.<sup>32</sup>

|                           | Количество, чел. |
|---------------------------|------------------|
| Состояло на 01.01.1958 г. | 34 058           |
| В том числе рабочих       | 29 401           |
| Всего принято за 1958 г.  | 23 171           |
| Всего выбыло за 1958 г.   | 17 513           |

Причинами высокой степени текучести были (или, иными словами, конкретное выражение недостаточности «я – тебе» администрации заключалось в следующем):

- 1) отсутствие удовлетворительных жилищно-бытовых условий для подавляющего большинства работников шахт. Хотя бывшие бараки заключенных и переоборудовались под квартиры, квартир все равно всем не хватало, а холодной и долгой полярной зимой, после тяжелой и грязной работы хочется отдохнуть в уютной отдельной квартире;
- 2) неудовлетворительные условия труда (нехватка спецодежды, проблемы с водой в душевых, огромные затраты времени на то, чтобы добраться до места работы – неоплачиваемые затраты, которых можно было избежать, и пр.)<sup>33</sup>;
- 3) нетерпение неквалифицированных рабочих, которые мало зарабатывали и, не имея терпения учиться, получить квалификацию и начать зарабатывать столько, сколько, им казалось, они заслуживали, оставляли шахту в надежде на лучшее место. Здесь следует отметить, что в 1960 г. средний уровень заработной платы (с учетом льгот из фондов общественного потребления) по стране составлял 1270 руб. на душу населения,<sup>34</sup> в то время как по комбинату он был значительно выше (см. Табл. 3).

Таблица 3. Зарплата некоторых групп вольнонаемных работников шахты №29 треста «Северуголь» во II квартале 1953 г.<sup>35</sup>

| Должность                | Оклад в месяц, руб. | Основная зарплата, руб. | Северные надбавки, руб. | Доп. зарплата, руб. | Итого |
|--------------------------|---------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------|-------|
| Начальник ОТК            | 1800                | 5400                    | 780                     | 1730                | 9710  |
| Инспектор ОТК            | 1200                | 3600                    | 360                     | 2016                | 9216  |
| Подземный десятник       | 1100                | 3300                    | -                       | 924                 | 4224  |
| Рабочий по доставке проб | 700                 | 2100                    | 210                     | 254                 | 2564  |

<sup>32</sup> КРАОПДФ, ф. Р-1675, оп. 1, д. 2281, л. 21.

<sup>33</sup> КРАОПДФ, ф. 2216, оп. 26, д. 1, л. 33.

<sup>34</sup> Иоффе Я. Мы и планета. Цифры и факты. М.: Политиздат, 1988. С. 193.

<sup>35</sup> ЦГА РК, ф. Р-1679, оп. 1, д. 85, л. 98.

Т.е. квалифицированный труд оплачивался как минимум в два раза выше неквалифицированного. Возможно, это также объясняет больший успех агитационной кампании среди бывших заключенных: проработав некоторое количество лет на шахте, заключенные приобрели определенную квалификацию, дававшую им большие заработки, чем неквалифицированным рабочим, попавшим на шахту впервые.

Здесь, однако, следует отметить, что квалифицированный труд связан с использованием техники. Заключенные же, работая на шахте, доступа к технике практически не имели и, следовательно, не могли научиться ею пользоваться. Для того чтобы научиться обращаться с техникой и повысить квалификацию, им требовалось время, и, следовательно, прежде, чем им удавалось повысить свою квалификацию и получить возможность зарабатывать больше, они были вынуждены мириться с относительно невысокими окладами. Кроме того, имеющаяся на шахтах техника активно в то время не использовалась и, значит, получать высокую зарплату «синему воротничку» было невозможно в принципе, в силу отсутствия рабочих мест. В результате труд бывших заключенных был лишь немногим более квалифицированным, чем труд новых людей, и получали они за свой труд лишь немногим больше (однако, видимо, и этой разницы было достаточно, чтобы удержать их на шахте – или же их ожидания после многих лет, проведенных за колючей проволокой, были ниже). Таким образом, бывший заключенный получал не за знание техники, а за опыт; из двух одинаково плохо умеющих обращаться с техникой рабочих старшим обычно назначали бывшего заключенного, а не нового работника (см. также ниже о «практиках»).

Относительно использования рабочей силы заключенных на современных орудиях труда данные архивов несколько противоречивы. Например, на шахте № 29 в 1958 г. было 16 машинистов комбайна, среди них не было ни одного заключенного. На шахте «Капитальная» в 1954 г., напротив, из 16 же машинистов только 3 были вольнонаемными. На этом примере можно проследить различную политику руководства шахт по отношению к использованию принудительного труда. На одних шахтах исходили из большей подготовленности и опытности заключенных и допускали их к использованию техники. На других предпочитали не рисковать и использовать труд, пусть и менее производительных, зато более надежных и политически грамотных вольнонаемных. Но даже и во втором случае это палка о двух концах: где гарантия того, что непривычный к условиям работы в шахте вольнонаемный справится с комбайном?

На шахтах сложилась противоречивая ситуация: с одной стороны, ощущалась катастрофическая нехватка квалифицированных работников, с другой – был излишек неквалифицированной рабочей силы (как заключенных, так и вольнонаемных). В результате не все остававшиеся тогда в лагерях заключенные были трудоустроены: например, на шахте № 2 в 1957 г. из 2087 заключенных (лагерного отделения № 29, приписанного к этой шахте) были не трудоустроены 321 чел.<sup>36</sup>

Многие же из трудоустроенных заключенных сидели на объектах (т.е. шахтах, строительных участках и прочих разработках) без дела, под охраной конвоя. Бригадиры не получали заданий с вечера, как должны были бы, заключенные не были обеспечены фронтом работ, не хватало лесоматериалов и инструментов. Связано это с тем, что в лагере не было порядка. Под отсутствием порядка в данном случае понимается отсутствие закрепления того или иного лагерного отделения за определенным хозяйственным органом. Сегодня хозорган набирал заключенных из одного отделения,

---

<sup>36</sup> КРАОПДФ, ф. 1957, оп. 1, д. 24, л. 24, с. 2.

завтра – из другого, заключенные перебрасывались с одного участка на другой, переводились из одной бригады в другую. Так, на лагерном пункте № 2 лагерного отделения № 29 шахты № 2 за один квартал было произведено 756 перемещений при 600 заключенных на лагерном пункте. За один месяц из одного лагерного пункта в другой было переброшено 340 человек<sup>37</sup>. Делалось это без ведома ответственного лица, по велению сердца непосредственного начальника над заключенными (начальника участка, горного мастера или просто рабочего), причем, как правило, сердце исходило не из производственных потребностей, а из личных соображений<sup>38</sup>.

На комбинате имелись курсы по обучению горняцким специальностям, по повышению квалификации. Так, за 7 месяцев 1956 г. на курсах повышения квалификации комбината «Воркутауголь» было обучено 4637 рабочих различных профессий, квалификацию повысили 873 рабочих различных специальностей<sup>39</sup>. Однако рабочие на курсы не стремились, напротив, всячески их избегали. В 1957 г. на шахте № 4 половина из окончивших курсы на шахте не работали<sup>40</sup>.

В качестве одной из причин текучести стоит отметить и опасность труда шахтера. Новые работники, никогда прежде не спускавшиеся в шахту, менее осторожны уже потому, что не знают, чего же остерегаться. Не пройдя необходимой подготовки и не ознакомившись должным образом с техникой безопасности, они сразу направлялись в шахту – что являлось причиной исключительно высокой степени травматизма среди них.<sup>41</sup> Хотя новый работник и «закреплялся» за опытным, связь эта в большинстве случаев была формальной. Опытные работники не стремились обучать новичков, не будучи в этом ни морально, ни материально заинтересованными. Для опытных же бывших заключенных шахтерская профессия была менее опасна.

### **3.4. Замена «практиков» дипломированными специалистами**

В воркутинской угольной промышленности не только рабочие, но и значительная часть руководителей среднего звена также состояла из заключенных, а позднее – из бывших заключенных. Это были так называемые «практики» - люди, не имевшие соответствующего образования, освоившие свою специальность в процессе работы. В специфических условиях Воркуты практики состояли в основном из заключенных и бывших заключенных.

Во время перехода к наемному труду перед руководством стояла задача заменить в статусной позиции шахтера заключенного вольнонаемным работником. Особенно это касалось позиции инженерно-технических работников: негоже бывшему заключенному стоять над свободным комсомольцем пролетарского происхождения. Для этого требовалось «закрыть» группу вольнонаемных. Метод для этого был выбран самый что ни на есть буржуазный: дипломы и прочие свидетельства об образовании.

В целом, по Веберу, буржуазия использует два механизма социального закрытия и исключения: собственность и дипломы<sup>42</sup>. Метод отчуждения от собственности в случае с заключенными и вольнонаемными не подходит. Остаются дипломы. С большой долей

---

<sup>37</sup> Там же, л. 122, 166, 217, 218.

<sup>38</sup> Там же, ф. 1955, оп. 1, д. 22, л. 1, 39.

<sup>39</sup> Там же, ф. 2216, оп. 7, д. 57, л. 94.

<sup>40</sup> Там же, ф. 1955, оп. 1, д. 20, л. 33.

<sup>41</sup> Там же, д. 19, л. 3-4.

<sup>42</sup> Parkin F. Op. cit.

уверенности можно утверждать, что руководство угольных предприятий и не подозревало о социальном происхождении данного метода, его использование было скорее интуитивным.

Объединение располагало некоторым количеством дипломированных ИТР, однако многие из них работали не по специальности и были просто рабочими, тогда как их места были заняты практиками. Таким образом, здесь также четко прослеживаются противоречивые тенденции: с одной стороны, было необходимо заменить «неблагонадежных» практиков «политически грамотными» кадрами, с другой – «неблагонадежные» практики знали свое дело лучше новых людей, они внушали больше уважения рабочим из заключенных и бывших заключенных.

Так, на шахте «Капитальная» в январе 1954 г. подавляющее большинство ИТР были из заключенных (78 из 109), что показывает, насколько заключенные были лучше знакомы с профессией шахтера и насколько их труд был более квалифицированным, несмотря на отсутствие у них формальной подготовки.

В конце 1950 гг. свыше половины всех инженерно-технических должностей в объединении были укомплектованы практиками, имевшими низкую даже общеобразовательную подготовку<sup>43</sup>.

Например, в 1957 г. в аппарате шахты № 4 работало 3 бывших заключенных<sup>44</sup>; в 1959 г. в управленческом аппарате шахтуправления №2 на должностях нормовщиков, бухгалтеров, счетоводов, комендантов и им подобных находилось до 90% лиц, в прошлом судимых за антисоветскую деятельность и не имеющих достаточного образования<sup>45</sup>; в 1959 г. из 83 человек руководящего состава инженерно-технического персонала шахты № 1 «Капитальная» 86% составляли бывшие судимые, бендеровцы, бывшие политические заключенные, не внушавшие доверия руководству шахты<sup>46</sup>.

В начале перехода на вольнонаемный труд и, соответственно, в начале процесса замены практиков специалистами, руководством отдельных шахт комбината в целом открыто признавалось, что большая часть инженерно-технических должностей были заняты необразованными и политически неподходящими для такой работы практиками. Начиная же с середины 1960-х гг., если верить одной части руководства, замена эта была успешно завершена, по мнению же других – процесс замены оставлял желать лучшего, и практики все еще занимали значительную долю должностей, которые они не должны были занимать.

Я склонна присоединиться ко второй группе, поскольку не вижу причин для намеренного самоочернения, которым занималась эта вторая часть руководителей объединения, если бы сама сочиняла данные о количестве практиков на инженерно-технических должностях. Представить же ситуацию лучше, чем она есть (что, по-видимому, и делала первая часть руководителей), - стремление объяснимое, к тому же весьма распространенное. Оптимальным решением проблемы для руководства было «не видеть» практиков на руководящих должностях.

Практик столь прочно занимал свои позиции в силу нескольких причин. Во-первых, ощущалась острая нехватка дипломированных специалистов, не имевших судимости.

---

<sup>43</sup> КРАОПДФ, ф. 2216, оп. 14, д. 54, л. 60.

<sup>44</sup> КРАОПДФ, ф. 1955, оп. 1, д. 20, л. 2.

<sup>45</sup> КРАОПДФ, ф. 2216, оп. 14, д. 54, л. 17.

<sup>46</sup> КРАОПДФ, ф. 1970, оп. 1, д. 27, л. 25, 28.

Во-вторых, в силу традиций. Практик – «свой» человек, с ним рабочим легче найти общий язык – при пересмотре объема выполняемых работ (договориться с начальством о снижении плана добычи являлось умением, ценным не только на уровне объединения, но и на уровне мастеров: эти отношения между рабочим и мастером в миниатюре воспроизводили отношения между управлением объединения «Воркутауголь» и Центром – равно как и отношения руководителей других крупных промышленных предприятий СССР с Центром), а также при распределении зарплаты и премии. Его методы управления рабочим ближе. Практик имел реальный опыт работы (как непосредственно по специальности, так и со специфическим контингентом), поэтому свою работу он мог выполнять лучше, чем молодой специалист, не знакомый со спецификой профессии и места. Такой практик не стремился получить образование, ему оно не требовалось: он мог занимать место, которое его устраивало, его зарплата была больше зарплаты инженера по образованию, выполнявшего функции рабочего. Поэтому отделы кадров закрывали глаза на не вполне благонадежное, а часто и вовсе сомнительное политическое прошлое практиков. Поэтому хотя на пленумах Воркутинского горкома КПСС из года в год и ставился вопрос о замене таких практиков более «политически подкованными» кадрами (факт, что коммунистами управляли не только беспартийные, но даже «антисоветски настроенные личности», не соотносился с «ленинскими принципами подбора кадров»), процесс замены шел медленно. В 1959 г. практики занимали 50% инженерно-технических должностей, в 1971 г. – 25%, в 1976 г. – 14%<sup>47</sup>.

Молодые специалисты на руководящие должности выдвигались редко, долго на них не удерживались. Большинство специалистов уходило по собственному желанию. Уровень их текучести был немногим меньше, чем рабочих.

Таким образом, отчетливо видна противоречивость процесса замены практиков дипломированными специалистами. С одной стороны, многие заключенные (к тому времени, когда назрела их замена вольнонаемными работниками, уже бывшие заключенные) имели большой опыт работы на шахте и в этом отношении не уступали дипломированным специалистам. Получается, эта замена не была необходимой для повышения производительности труда. С другой стороны, руководство стремилось перейти на целиком вольнонаемный состав как можно скорее и ограничивало доступ бывших заключенных, не имевших дипломов, на позиции ИТР. Таким образом, можно говорить об ограничении доступа в социальную группу шахтеров, особенно в ее «беловоротничковую» часть, о неформальном закрытии этой группы. Представляется, что это противоречие можно объяснить разными задачами руководства разных уровней: то, что повыше, стремилось подобрать кадры в соответствии с ленинскими принципами; то, что ближе к производству, понимало нецелесообразность таких призывов и не торопилось гнать опытных бывших заключенных с позиций ИТР. Отсюда и противоречивые документы: одни, предположительно, ориентированы на внутреннее пользование, в них приводятся реальные цифры; другие – для демонстрации в верхах, и данные в них несколько искажены в целях угождения начальству.

### **Заключение**

Таким образом, в середине 1950-60 гг. на предприятиях объединения «Воркутауголь» произошел переход на вольнонаемную рабочую силу. Первоначально, помимо возмещения сокращений в результате амнистий, этот переход имел целью и

---

<sup>47</sup> КРАОПДФ, ф. 2216, оп. 7, д. 57, л. 94.

обеспечение объединения рабочей силой, способной эффективно управлять новой техникой – рабский труд заключенных для этого не подходил. Однако при использовании труда свободных людей многие старые проблемы остались, к ним только добавились новые. Психология свободных людей оказалась схожей с психологией заключенных: и тем, и другим требовался жесткий контроль; над вольнонаемными работниками такого контроля установить было нельзя, поэтому с ними было даже сложнее, чем с заключенными. Раб не может эффективно использовать сложную технику. Человек с психологией раба – тоже.

Переход к использованию наемного труда выявил новые грани в отношениях работодателя и работников – как новых, так и старых. Новые черты в лучах хрущевского солнца обрела статусная позиция заключенных. Появилась новая статусная позиция «бывших заключенных»: в ней было что-то от позиции заключенных, но, естественно, она имела и свои особенности. Третья новая статусная позиция – наемный работник. Поскольку замена одной позиции другой происходила не сразу, а, напротив, некоторое время сосуществовали все три позиции (при этом в конечном итоге должна была остаться только третья), то и характеристики их порой не были принципиально друг от друга отличными, и позиция, например, наемного работника несла черты и позиции заключенного. В этом случае можно говорить (используя термин Г.Ленски) о статусной неконсистентности или статусной рассогласованности (или, в терминах П.Сорокина, «ненормальности»).

Статусная позиция заключенного – «нормальна». Его статус предельно низок во всех структурах. (Здесь не идет речь о внутренней структуре группы заключенных, которая, как и любая структура, иерархизирована.) Аналогичным образом «нормальна» и статусная позиция наемного работника: средний объем власти, средний набор прав, средний доход.

Что же касается промежуточной статусной позиции, которую занимал или бывший заключенный, или новый работник в период замены принудительного труда наемным, то здесь имела место рассогласованность статуса.

Такая рассогласованность была невозможна, когда единственными работниками на шахтах были заключенные: круг их прав, а правильнее, обязанностей, был жестко очерчен и для отступлений от заданной социальной роли возможностей не было. Необходимо, однако, отметить, что, по крайней мере, в Воркутлаге картина не была столь четкой – в силу крайней отдаленности от населенных регионов заключенные порой содержались менее строго, и в предписанных черно-белых отношениях заключенных и охраны появлялась иногда некоторая расплывчатая сероватость, в иных случаях с трудом отличимая от белизны статуса свободного человека. Так, один заключенный жил за пределами зоны в отдельной квартире с прислугой<sup>48</sup>. Иными словами, некоторая доля рассогласованности была и во времена ГУЛАГа, она была, однако, незначительна и ее можно было контролировать.

О рассогласованности статуса промежуточного работника свидетельствует и противоречивость процесса замены практиков дипломированными специалистами. Так, практик на позиции ИТР, с одной стороны, был лишен некоторых гражданских прав, с другой – имел достаточно большой объем власти. Обратная ситуация в случае с инженером на позиции рабочего: в профессиональной структуре его позиция достаточно высока, по крайней мере, формально, а объем власти такого инженера – ничтожный.

---

<sup>48</sup> Пуйн V. Op. cit.

Г.Ленски была выдвинута гипотеза, согласно которой общество, где высока доля лиц с низкой статусной кристаллизацией, нестабильно.<sup>49</sup> Если социальная группа шахтеров – мини-общество, то оно действительно стало менее стабильно с началом перехода к свободному труду. Результат разложения статусной позиции заключенных – расшатанная дисциплина в лагерях. Плохая дисциплина бывших заключенных и вольнонаемных – свидетельство несформированности позиции наемного работника.

Таким образом, негативно привилегированная, закрытая извне группа заключенных превратилась в относительно позитивно привилегированную, открытую группу наемных работников, пройдя через стадию статусной рассогласованности.

Экономически рациональный мотив перейти к использованию более подходящей рабочей силы настойчиво перебивался социальными отношениями, на которых этот мотив был завязан. Экономическо-бюрократические попытки навязать дипломированных специалистов терялись в давно сложившихся социальных практиках, когда инженерно-техническими работниками становились люди без диплома, но с опытом работы. Характерен также и образ использования контрактных отношений в случае с вольнонаемными работниками. Хотя в этом случае существовали две самостоятельные стороны – работодатель и исполнитель, – тем не менее споры и проблемы разрешались на неформальном уровне, посредством обыгрывания социальных отношений на экономическом поле.

На протяжении всего периода мы видим соперничество экономических отношений с социальными. По Грановеттеру, социальные отношения являются той почвой, из которой растут экономические отношения. Здесь же мы видим не только связь по оси первичности-вторичности, но и то, как социальные отношения не дают развиваться тем экономическим отношениям, которые в силу тех или иных причин неудобны; мы видим, как неудобные экономические отношения, разработанные теоретиками труда и навязываемые практикам, модифицируются, встраиваясь в структуру более мощных социальных отношений. В этом, впрочем, отнюдь не теряется экономический рационализм: напротив, путь выполнения действия, ставшего причиной столкновения социальных и экономических отношений, становится короче. То же самое мы видим в примерах социальной укорененности экономических отношений, приводимых Грановеттером: экономическое действие, являясь продолжением своих социальных корней, подстраивается под конкретную обстановку и тем самым упрощает многие отношения. Разница в том, что Грановеттер приводит примеры, где такое подстраивание – факт уже свершившийся, и Грановеттер видит свою задачу в том, чтобы объяснить, почему это так происходит. В случае же перехода от принудительного труда к наемному мы видим процесс *взаимодействия* экономических отношений и социальных, при этом социальная часть оказывается более сильной.

---

<sup>49</sup> Богомолова Т., Саблина С. Статусная рассогласованность как аспект социальной стратификации: презентация классической концепции // Альманах социальных исследований «Рубеж». Сыктывкар, 1996, № 10-11. С. 60.

## Литература

1. Богомолова Т., Саблина С. Статусная рассогласованность как аспект социальной стратификации: презентация классической концепции // Альманах социальных исследований «Рубеж». Сыктывкар, 1996, № 10-11. С. 60.
2. Иоффе Я. Мы и планета. Цифры и факты. М.: Политиздат, 1988.
3. Земсков В. Заключение в 30-е годы (демографический аспект) // Соц. Исследования, 1996, №7. С. 7.
4. Очерки по истории Коми АССР. Под ред. Д.А.Чугаева. Сыктывкар: Коми книжное издательство, 1962. С. 499.
5. Очерки по истории Коми областной организации КПСС. Под ред. Ю.И.Семукова. Сыктывкар: Коми книжное издательство, 1987. С. 270.
6. Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект-Пресс, 1997. С. 147-152.
7. Сорокин П. Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992.
8. Газета «Час пик Воркуты». 1997. 29 августа.
9. From Max Weber: Essays in Sociology / Ed. by Bryan S.Turner. L.: Routledge, 1991.
10. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // The Sociology of Economic Life / Ed. by M.Granovetter, R.Swedberg. Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press, 1992. P. 53-81.
11. Graziosi A. The great strikes of 1953 in Soviet labour camps in the accounts of their participants: a review // Cahiers du monde Russe et Sovietique. Vol. XXXIII (4), Oct.-Dec., 1992. Editions de l'école des hautes études en sciences sociales. Paris.
12. Ilyin V. A City Concentration Camp: The Social Stratification of the Vorkuta GULAG (1930s-1950s) / Manuscript.
13. Parkin F. Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique // Social Stratification: Class, Race and Gender in Sociological Perspective / Ed. by David B.Grusky. Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press, 1994. P. 141-153.



## Новые переводы

*VR* Вашему вниманию предлагается один из первых переводов Джонатана Гершуни - одного из наиболее сильных исследователей в области социологии домохозяйств. Этот материал представлялся в Москве в январе 2000 г. на конференции "Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия". Статья была доступна на сайте МВШСЭН на английском языке. К сожалению, на тот момент автор не успел завершить оформление своих сложных рисунков. В данном выпуске мы публикуем полную версию текста. В отличие от перевода в первом номере журнала, данный текст прошел научное и стилистическое редактирование. Рисунки содержатся в отдельном файле Приложения 2 к данному выпуску.

### Экономическая социология: либеральные рынки, социальная демократия и использование времени

Джонатан Гершуни

Институт социальных и экономических исследований, университет Эссекса

Перевод - Р.А.Громова

Научное редактирование - В.В.Радаев

Редактирование - К.М.Канюк

Подготовка рисунков - О.Г.Окороченко

#### **Аннотация**

В данной статье показана необходимость развития новой политической экономии времени. Маркс в "Капитале" сосредоточился на анализе времени, затрачиваемом на оплачиваемый труд. Но для того чтобы понять динамику современной сервисной экономики, необходимо уделять равное внимание оплачиваемому и неоплачиваемому труду, а также времени, затрачиваемому на определенные виды потребления. В данной работе используются сопоставимые данные по двадцати различным странам, позволяющие оценить изменения в использовании времени в последней трети XX века. Противопоставляются два "идеальных типа" сервисных экономик, связанных, соответственно, с общественно-политическими режимами "либерального рынка" и "социальной демократии". Предполагается, что они, в свою очередь, воплощаются в различных моделях классового и гендерного неравенства.

#### **1. Политическая экономия времени**

Ключевое место в довольно немодной ныне книге К. Маркса "Капитал" занимает политическая экономия времени. Определение центрального понятия - степени эксплуатации - дается в ней непосредственно через соотношение времени, необходимого для воспроизводства рабочей силы, и действительного объема труда, выжатого из рабочих. Чем дольше длится рабочее время, тем выше степень эксплуатации и больше прибыль. Разумеется, все мы теперь уже не считаем себя

марксистами, поддерживаем идею прибыли, а книга Маркса выброшена на свалку истории.

Все нижесказанное никоим образом не следует рассматривать как попытку возвратиться назад через заднее крыльцо к политической экономии Маркса. Тем не менее, в стремлении привести политическую экономию к такому универсальному знаменателю человеческой деятельности, как время (минуты, дни), взамен финансовых инструментов скрывается изначальная идея, которая (при ее реализации в более современной эмпирической форме) может иметь огромное значение для понимания постиндустриальных обществ. Я намерен показать, что, отвергая книгу Маркса в целом, мы не должны «выплескивать с водой и ребенка».

Время находится в центре многих проблем, с которыми сталкиваются современные экономики.

- Существует растущая классово-подобная поляризация между теми, у кого в избытке работа и недостаточно времени, и теми, у кого много времени, но нет денег, поскольку у них нет работы.
- Существуют также гендерные разновидности "временных пут", в которых особенно часто оказываются женщины; на плечи даже тех из них, кто имеет хорошую работу, дома зачастую ложится вторая работа, забота о детях или стариках - и времени в итоге не хватает ни на одну из этих работ.
- В любом случае, возникает вопрос, *из чего складывается труд* в эпоху электронной коммерции и Интернета? И какого рода потребление мы обнаруживаем в успешных сервисных экономиках?

Я намерен показать, что для рассмотрения этих проблем необходимо включать в анализ и обратную сторону производства, целиком оставленную Марксом за рамками его великой книги: характер и распределение времени, затрачиваемого на различные виды деятельности *вне* оплачиваемой работы. Мы должны соединить наши представления о *производстве* и *потреблении*. А совместно рассматривать эти два переплетающихся вида деятельности можно только посредством их приведения к общему знаменателю, каковым является *время*. Политическая экономия постиндустриального общества – это, по сути, политическая экономия времени.

Начну, однако, не с будущего, а с недавнего прошлого. Опираясь на эмпирические данные, я покажу, как изменялись модели использования времени в развитых странах. А затем обращусь к будущему и рассмотрю некоторые движущие принципы политической экономии времени, подчеркнув для наглядности контраст между двумя "идеальными типами" постиндустриальных сервисных экономик.

## **2. Исторические сдвиги в использовании времени**

Я использую данные международного лонгитюдного исследования, включающего около 35 отдельных опросов, проведенных в 20 различных странах, всего примерно 120 тыс. респондентов. Это позволяет получить единую для развитых стран, всеобъемлющую картину, охватывающую все виды ежедневной деятельности, - оплачиваемый и неоплачиваемый труд, время досуга, потребления и сна.

Все проведенные опросы объединяет использование общей методологии "дневниковых записей". Респонденты дают последовательные отчеты обо всех видах деятельности в течение дня (или недели). (Для последующего анализа я отобрал только респондентов

"активного трудового возраста" (20-59 лет), а дни были взвешены по дням недели и таким образом, чтобы выборка стала репрезентативной для населения каждой страны.

**Таблица 1. Количество респондентов по данным международного лонгитюда**

| Страны             | 1961-70 | 1971-77 | 1978-82 | 1983-90 | 1990- |        |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|-------|--------|
| Канада             | 1828    | 1845    | 8138    | 6351    |       |        |
| Дания              | 2365    |         |         | 2389    |       |        |
| Франция            | 2898    | 4633    |         |         |       |        |
| Нидерланды         |         | 960     | 2161    | 2348    |       |        |
| Норвегия           |         | 4309    | 3410    |         |       |        |
| Великобритания     | 1702    | 1901    |         | 1996    | 1211  |        |
| США                | 1790    | 1753    |         | 2268    |       |        |
| Венгрия            | 1989    | 4663    |         |         |       |        |
| Западная Германия  | 2137    |         |         |         |       |        |
| Польша             | 2863    |         |         |         |       |        |
| Бельгия            | 1938    |         |         |         |       |        |
| Болгария           |         |         |         | 14834   |       |        |
| Чехия              | 1668    |         |         |         |       |        |
| Восточная Германия | 1550    |         |         |         |       |        |
| Югославия          | 2227    |         |         |         |       |        |
| Финляндия          |         |         | 8309    | 10277   |       |        |
| Италия (Турин)     |         |         | 2116    |         |       |        |
| Австралия          |         | 1276    |         |         |       |        |
| Израиль            |         |         |         |         | 3126  |        |
| Швеция             |         |         |         |         | 6178  |        |
| Всего респондентов |         |         |         |         |       | 121407 |

Мы увидим, что в моделях использования времени существуют *три конвергентных тренда*, подразделяемых по признакам нации, гендера и "класса" (хотя, строго говоря, то, что мы будем рассматривать, – это не классы, а скорее позиции индивидов или домохозяйств в системе социальной стратификации или дифференциации).

В качестве экспозиционного средства возьмем треугольную диаграмму, позволяющую изобразить одновременно три параметра (см. рис. 1). Введем три категории использования времени – оплачиваемый труд, неоплачиваемый труд и время досуга или потребления. Существует также четвертая, с этой точки зрения остаточная

категория – время сна. Однако для любой социальной группы на протяжении всей истории оно остается постоянным с точностью до нескольких минут. Поэтому без особенной потери информации мы можем выразить первые три категории в терминах соотношения внутри трудового дня и затем представить графически изменения моделей использования времени внутри треугольника. Три вершины данного треугольника представляют соответственно:

- время, целиком затраченное на неоплачиваемый труд (нижняя левая вершина);
- время, целиком затраченное на оплачиваемый труд (нижняя правая вершина);
- время, целиком затраченное на досуг (верхняя правая вершина).

Смещение с течением времени точек вверх внутри треугольника говорит о возрастании времени досуга в рамках рассматриваемого периода (а поскольку время сна – функциональная константа, это означает и абсолютное возрастание досугового времени). Смещение точек влево свидетельствует о возрастании доли времени, затрачиваемого на неоплачиваемый труд относительно времени оплачиваемого труда. Смещение вправо означает, что доля трудовых затрат возрастает за счет оплачиваемого труда.

Рис. 1. Функциональный треугольник: работа и досуг во второй половине XX столетия (см. Приложение 2 на сайте).

**Первый** из трех трендов отражает *национальную конвергенцию*. На рис. 1 отображена информация только по тем 10 странам, в которых проводились два и более опросов; стрелкой показано направление исторического движения. Видно, что в течение второй половины XX в. произошел небольшой сдвиг от неоплачиваемого к оплачиваемому труду. Происходит общее возрастание времени досуга (т.е. снижение общего времени оплачиваемого и неоплачиваемого труда), хотя в некоторых из наиболее обеспеченных стран к концу столетия наблюдается небольшое абсолютное сокращение времени досуга.

На рис. 2 отражены отдельно позиции мужчин и женщин во всех 20 странах, и мы видим, что область сходимости находится немного правее центра треугольника. Это второй из трендов: мы наблюдаем гендерную конвергенцию, свойственную всем без исключения странам, по которым имеются данные.

Рис. 2. Изменение баланса времени работы/досуга, 1960-90-е годы (см. Приложение 2).

Во всех странах и на протяжении всего рассматриваемого периода женщины в среднем значительно больше загружены домашней работой, а их оплачиваемая занятость намного меньше, чем у мужчин. Большая часть выполняемой мужчинами работы – это, очевидно, оплачиваемая работа, так что «женские» точки на графике всегда оказываются в левой части треугольника, а «мужские» -- в правой. Как правило, общее соотношение времени работы и времени досуга для мужчин и для женщин в любой стране и в любой исторический период примерно одинаково. Но с течением времени это соотношение меняется. Женщины начинают выполнять в абсолютном временном выражении все больше оплачиваемой и все меньше неоплачиваемой работы. На долю мужчин обычно приходится меньше оплачиваемой и больше неоплачиваемой работы.

**Третий** из рассматриваемых трендов несколько сложнее: для каждого пола в исследуемый исторический период мы наблюдаем нечто вроде *конвергенции* в использовании времени между различными *статусными группами* (рис. 3). Чтобы упростить рисунок, я сложил данные по всем странам и показал с изменением периодов

времени только позиции всех статусных групп (без выделения стран). Однако, если мы будем рассматривать каждую страну отдельно, то получим те же тренды.

В 60-е годы женщины, обладающие высоким статусом (в нашем примере, более высоким уровнем образования), гораздо больше времени проводили на оплачиваемой работе, чем женщины с низким статусом; первые также отдавали намного меньше времени неоплачиваемому труду, так что в итоге у них оставалось больше времени для досуга. По мере приближения к концу столетия мы обнаруживаем, что для обеих групп время неоплачиваемого труда существенно сокращается, но это сокращение больше у женщин с более низким статусом. У обеих групп время оплачиваемого труда возрастает примерно одинаково. В результате к концу исследуемого периода для женщин с низким статусом характерен меньший объем общего времени работы и большее время досуга, чем для женщин с высоким статусом.

Что же касается мужчин, то в начале периода обладающие высоким статусом были меньше заняты и оплачиваемым, и неоплачиваемым трудом. В течение второй половины XX века время оплачиваемой работы для обеих групп сократилось, но в большей степени это было характерно для мужчин с более низким статусом. Время неоплачиваемого труда также возросло у обеих групп, но опять-таки в большей степени у мужчин с более высоким статусом. Общий итог заключался в том, что если в начале периода мужчины с более высоким статусом в целом меньше работали и имели больше времени для досуга, по сравнению с мужчинами с низким статусом, то к концу периода мужчины с высоким статусом (как и высокостатусные женщины) располагают меньшим временем досуга. Это означает, что наблюдается общая конвергенция между группами в использовании времени при общем увеличении времени досуга. При этом обратная сторона этих сдвигов выражается так: *переворачивание градиента соотношения статуса/времени досуга, характерного для предыдущего периода времени*. Обладатели более высокого статуса, прежде имевшие большее времени досуга, впоследствии имеют его меньше, чем обладатели более низкого статуса (см. рис. 4 и 5).

Рис. 3. Пол и социальная стратификация в использовании времени в XX столетии: изменения за 33-летний период (см. Приложение 2).

Это проявляется еще более отчетливо, если изменить условные обозначения на схеме. В последних двух графиках стрелки обозначают не направление исторического движения во времени, а направление перехода от позиций низкостатусных групп к позициям групп с более высоким статусом.

Рис. 4. Женщины: перевернутый градиент статуса/времени труда (см. Приложение 2).

И для мужчин, и для женщин характерно следующее:

- периоду 1960-75 гг. свойственен положительный градиент, показывающий, что группы с более высоким статусом располагают *большим* временем досуга;
- в период 1975-85 гг. линия статуса/времени досуга практически горизонтальна;
- в период после 1985 г. отчетливо просматривается отрицательный градиент – группы с более высоким статусом располагают *меньшим* временем досуга.

В данной работе нет возможности досконально исследовать, почему существовавшая в течение долгого времени позитивная связь между статусом и временем досуга, столь четко описанная Вебленом в конце XIX столетия, столь внезапно исчезла в конце XX в.

Но, безусловно, можно предположить, что очевидное противоречие между упомянутыми мною выше данными об общем "возрастании времени досуга" и популярной концепцией «сокращения времени досуга», очень тесно связано с таким обращением градиента. В конечном счете, авторы популярной литературы скорее всего принадлежат как раз к той самой высокостатусной группе, которая совсем недавно лишилась своего преимущества в отношении продолжительности времени и досуга.

Рис. 5. Мужчины: перевернутый градиент статуса/времени труда (см. Приложение 2).

### 3. Услуги с высокой и низкой стоимостью, производство и потребление

Сходство моделей повседневной жизни у статусных групп, представителей разных полов и у развитых стран действительно поразительно. Но тем не менее, стоит нам задуматься об использовании времени в будущем, как возникает совершенно другая тема – различия моделей развития в рамках описанной выше общей схемы. Всегда сохраняется возможность для довольно существенных расхождений между странами.

Они покоятся на ключевом различии между потреблением конечных услуг с высокой или низкой добавленной стоимостью.

Проще всего это рассмотреть применительно к сфере традиционных услуг. Возьмем, скажем, традиционную «гранд оперу»: здание которой вмещает 3 тыс. зрителей. Она имеет оркестр, ведущих исполнителей и хор в общей сложности 150 человек и примерно столько же подсобных рабочих. Представим себе, что один час представления требует проведения десяти репетиций и другой подготовительной работы: в результате на каждый час времени потребления услуги посетителем оперы приходится один час чьего-то производственного времени. Сопоставим эти расчеты с арифметикой создания телевизионной мыльной оперы. В ней заняты полтора десятка актеров, человек пятьдесят прочих людей. А в целом затрачивается, возможно, 1500 человеко-часов на один час добротного сериала, который просмотрит 15 млн. зрителей. Соотношение здесь может достигать 1000 и более часов потребления на каждый час времени производства.

Или сопоставим систему быстрого питания и рестораны с изысканной кухней. В нашем местном французском ресторане его владелец (он же шеф-повар) лично организует закупки свежих продуктов на рынках, проверяет их и пробует еду, его подмастерья все это варят и жарят, официанты рекомендуют посетителям, что выбрать. Сравним это с системой быстрого питания: еда производится массовым способом где-то на далекой фабрике, доставляется в замороженном виде, основная часть немеханизированного труда распределена между слабо обученным персоналом и кассирами-операторами, а потребители приучены сами выбирать и относить одноразовые подносы с едой. Если судить по ценам, соотношение времени оплачиваемого труда и времени потребления для еды с высокой добавленной стоимостью вполне может быть в 5-10 раз выше, чем для ее эквивалента с низкой добавленной стоимостью.

Эти конкретные примеры услуг с высокой добавленной стоимостью могут показаться несколько вычурными и довольно старомодными. Но задумайтесь: к той же самой категории относятся занятия спортом, система образования и повышения квалификации для взрослых, искусства и ремесла, юридические и консультативные услуги, и т.п. Все эти виды деятельности требуют оплачиваемого труда высококвалифицированных работников в сочетании со временем потребления тех, кто в состоянии оплатить этот труд. Сюда следует также добавить те услуги, которые могут замещать или дополнять неоплачиваемые виды домашнего труда, включая уход за

детьми, больными или стариками. Все это опять же требует квалифицированных, порой даже высококвалифицированных работников. Проще говоря, огромное значение для эволюции экономики и социального благосостояния имеет то, на какие досуговые услуги люди тратят свое время потребления. Общество может затрачивать время производства и время потребления на услуги либо с низкой добавленной стоимостью, либо с высокой добавленной стоимостью. Перспективы "прогресса" зависят от того, какая разновидность сервисной экономики получает свое развитие.

#### 4. Альтернативные сервисные экономики

Различение услуг с высокой и низкой добавленной стоимостью находит свое макроотражение на уровне государства. Всевозможные сочетания различных видов предоставляемых услуг определяются разными типами обществ. Существует широкий спектр возможных моделей потребления досуговых услуг. Но чтобы сформулировать внимание на последствиях выбора потребительских наборов, рассмотрим две полярные альтернативы: общество, в котором потребление смещено в сторону услуг с высокой добавленной стоимостью, и общество, где потребление смещено в сторону услуг с низкой добавленной стоимостью. Для большей ясности воспользуемся дихотомическим идеальнотипическим разделением государств на социально-демократические и либерально-рыночные (я имею в виду нечто аналогичное идеальным типам социальных режимов, введенным Эспином-Андерсоном в его работе "Три мира капитализма всеобщего благосостояния"<sup>1</sup>). Можно предположить, что должна существовать связь между природой регулирующей деятельности государства и моделью досугового потребления: социально-демократические государства должны тяготеть к потреблению услуг с высокой добавленной стоимостью, либерально-рыночные – к потреблению услуг с низкой добавленной стоимостью.

**Социально-демократическое государство**, потребляя услуги с высокой добавленной стоимостью, выигрывает от полного цикла оборота доходов. Чем больше занятых в производстве высокостоймых услуг, тем больше их потенциальных потребителей; чем больше в обществе представителей обслуживающих профессий, требующих высокой квалификации, тем больше потенциальных посетителей ресторанов, любителей оперы, спортивных и других видов услуг с высокой добавленной стоимостью. Это, в частности, связано с размерами располагаемых доходов, а также определяется условием образования и воздействием других факторов, которые предоставляют людям дополнительные потребительские возможности наслаждаться потреблением. В свою очередь, высококвалифицированные высокооплачиваемые профессионалы, обеспечивающие досуг и другие подобные услуги, сами рожают растущий спрос на медицинские услуги и другие виды социального обслуживания населения. Но все не могут быть врачами. Если стремиться к тому, чтобы оплачиваемый труд в обществе все больше затрачивался на производство услуг высокой добавленной стоимостью *и при этом* его объем возрастал, общество должно вырабатывать *иные* виды потребления добавленных стоимостей. По мере своего развития общество нуждается в формировании все более утонченных вкусов и все более изощренных навыков потребления. Мы должны ходить в оперу относительно часто в том числе и для того, чтобы была возможность платить оперным певцам достаточно высокие гонорары и мотивировать их длительное обучение. Это, в свою очередь, означает, что мы предлагаем детям и взрослым соответствующие модели образования, которые позволяют воспитывать будущих ценителей оперы и обучать будущих оперных певцов. И конечно же, помимо оперы существуют другие формы

---

<sup>1</sup> См.: Esping-Aderson G. The Three Worlds of Welfare Capitalism – Cambridge: Polity Press, 1990.

высокостоймостного производства и потребления, другие виды театрального искусства, спорт, ремесла, социальное обслуживание. Можно предположить, что этот набор производств с высокими добавленными стоимостями должен формироваться с учетом того факта, что некоторые члены общества, которые просто не в состоянии быть производителями высоких стоимостей, должны тем не менее получать достаточные дотации, позволяющие им вести достойную жизнь и вносить свой посильный вклад в жизнь общества.

Важную роль в возникновении такого типа благополучных обществ играет адаптация гендерных ролей. Поскольку женщины теряют возможность предоставлять неоплачиваемые услуги (или, что то же самое, выполнить домашние обязанности, которые по сути обеспечивали прожиточный минимум в натуральном выражении), некоторые из них замещаются профессиональными или полупрофессиональными работниками, предоставляющими подобные услуги. *Некоторые*, но не *все*; поскольку постоянная домашняя прислуга фактически исчезла из жизни развитых обществ два поколения назад, наличие большого числа профессионально подготовленных работников и, как правило, высокий уровень реальной заработной платы в обществах с высокой добавленной стоимостью означают, что не так просто нанять кого-то для домашней уборки, разовых работ по хозяйству, нерегулярного ухода за детьми без официального оформления и тому подобных услуг. В подобном типе сервисной экономики представленные на рынке высокостоймостные услуги должны дополняться неоплачиваемым трудом, по самообеспечению некоторыми низкостоймостными услугами внутри домохозяйств.

Это, в свою очередь, предполагает коренные изменения в схемах деятельности мужчин и женщин. Мужчины в подобных обществах вынуждены менять свое отношение не только к домашнему, но и к оплачиваемому труду: загруженность на работе более не является для них уважительным предлогом для отказа от работы по дому. Их жены также заняты на высокостоймостных работах, а предложение низкооплачиваемых услуг недостаточно для того, чтобы освободить их от домашнего хозяйства. Так что мужьям не остается ничего другого, как участвовать в неоплачиваемом домашнем труде, по очереди с женами брать отгулы для ухода за заболевшими детьми, посещать их школы, дожидаться прибытия эксплуатационных служб и т.п. (Гендерная конвергенция, которую мы рассматривали на треугольной диаграмме, показывает начало этого тренда.)

Противоположным полюсом выступает не просто общество с низкой добавленной стоимостью, но скорее, дуалистическое **либерально-рыночное общество**. В нем как и в социально-демократических обществах могут существовать некоторые профессии, требующие высокой квалификации и создающие высокую добавленную стоимость, – врачи, адвокаты, инженеры, а также ограниченное число квалифицированных профессионалов в сфере культуры и рекреации. Однако возрастающая часть рабочей силы здесь девалифицирована, часто эти люди трудятся в сферах, напоминающих пародию на автоматизацию традиционных услуг (наподобие системы быстрого питания). Общества этого типа специализируются на предоставлении услуг с низкой добавленной стоимостью для потребителей с низкими доходами, а также отдельных недорогих (и не слишком качественных) услугах для меньшинства богатых потребителей. В таких дуалистических обществах отсутствует сколь-либо сильная потребность в серьезном изменении гендерных ролей. Только для меньшинства, наиболее высоко квалифицированных женщин находится место в ядре рабочей силы, в то время как уделом остальных по-прежнему остается периферийный низкооплачиваемый подсобный труд.



Либерально-рыночное общество, по-видимому, должно быть беднее социально-демократического общества. Богатство любого общества складывается из богатства, произведенного всеми его членами. Общество, которое вовлечено в производство и потребление услуг с низкой средней добавленной стоимостью, должно (при прочих равных условиях) иметь более низкий ВВП, в сравнении с обществами, специализирующимися на высокостоймостных услугах. Так что для дуалистического общества более проблематично изыскание ресурсов для перераспределения в пользу наименее обеспеченных.

Конечно, не следует излишне упрощать положение и преувеличивать контраст между этими двумя типами обществ. Существует континуум видов сервисного труда начиная от самых низкооплачиваемых и требующих минимальных профессиональных навыков и кончая самыми высокооплачиваемыми и высококвалифицированными. А также неограниченное число их всевозможных сочетаний. Общим для обоих типов обществ является основополагающее завоевание модернизации - сокращение времени, необходимого для удовлетворения физиологических потребностей. Все различия заключаются лишь в наборе и качестве услуг, выходящих за рамки прожиточного минимума.

\* \* \*

Очевидно, это еще далеко не все. Во-первых, помимо названных мной двух архетипов государств существуют и другие типы. В дополнение к социальной демократии "славного севера" и либерально-рыночным обществам "дикого запада" прежняя командная экономика Восточной Европы представляет собой особый тип сервисной экономики. И еще неизвестно, не приведет ли его форсированно быстрая замена в русле *теорий* либерального рынка (при отсутствии *экономической культуры* и устоявшихся хорошо отрегулированных финансовых *институтов*, существующих в Соединенных Штатах и Великобритании) к крайней восточной версии дикого запада или к чему-нибудь еще более мрачному.

При этом возникает серьезная потребность в новых теоретических подходах в социальных науках. На микроуровне нужна теория, описывающая последовательность сменяющих друг друга в течение дня видов деятельности индивидов, то как это согласуется с деятельностью других членов того же домохозяйства, с временными ритмами местных сообществ и общества в целом.

На макроуровне необходимо учитывать социетальный баланс времени, затрачиваемого на производство и потребление в различных типах общества услуг. Есть английская поговорка – "не могут все стирать друг другу белье", которая очень точно схватывает суть основного ограничения в развитии сервисных экономик. Если большая масса материальных ценностей производится на автоматизированных фабриках даже на других континентах, то для полной занятости обществу необходимы как производство, так и потребление очень широкого спектра различных видов услуг. В действительности нет причин, по которым экономики не могли бы работать на такой основе, и многие из них работают именно так. Но чтобы заставить их работать подобным образом, необходимы тщательно продуманные схемы общественного регулирования.

Приведем следующий пример: на треугольной диаграмме мы уже видели, что сегодня наиболее благополучные в финансовом отношении люди затрачивают на работу наибольшее время. Но *поскольку* они работают больше других, эти люди, имеющие *наибольшее количество денег* для оплаты услуг, располагают *наименьшим временем* для потребления последних. Здесь требуется достаточно сложная аргументация, и я мог

бы углубиться в обсуждение известной расширенной версии микроэкономической модели распределения времени Гэри Бекера, чтобы перейти от нее к решению макросоциологических проблем. Более же простой вывод: существует возможность роста занятости в сфере услуг, если те, у кого есть работа, сокращают свое рабочее время и тратят высвободившееся время на потребление услуг.

Этот вывод возвращает нас к самому началу статьи – к ссылке на книгу, отправленную, как принято полагать, на «свалку» истории: марксистская политика сокращения продолжительности рабочего времени, направленная на то, чтобы спровоцировать окончательный кризис капитализма, теперь возрождается в постиндустриальном контексте в качестве механизма *сохранения* капитализма. И эта линия аргументации на самом деле принимается многими социальными демократиями Европейского Союза (хотя и не на европейском «диком западе», каковым является Великобритания).

Это был всего лишь один пример. Поэтому я хочу закончить более общим утверждением. В политической экономии периода ранней индустриализации вполне могли доминировать понятия оплачиваемого труда и его связи с процессом эксплуатации. В политической экономии постиндустриальных обществ неизбежно будут доминировать более общие понятия – распределение *всего* времени общества, затрачиваемого как на производство, так и на потребление. Именно эта *новая политическая экономия времени* позволит, наконец, эконом-социологам вплотную приблизиться к анализу проблемы созидания богатства при одновременном сокращении классового и гендерного неравенства, а также неравенства, связанного с жизненным циклом человека.

## Новые книги

### **Все будет хорошо?**

Критические заметки на полях статьи О.Э.Бессоновой и М.А.Шабановой «Новосибирская экономико-социологическая школа» (Социологические исследования. 2000, № 8, с. 79-88).

Радаев Вадим Валерьевич

E-mail: radaev@hse.ru

В рецензируемой статье суммируются достижения новосибирской экономико-социологической школы. Здесь указывается на то, что новосибирский коллектив отвечает всем критериям научной школы, рассказывается, как и кем она формировалась, в чем состоит ее принципиальная самобытность, каково было значение этой школы в дореформенный период и что в ней происходит в настоящее время. Пересказывать содержание статьи мы, конечно, не будем, читатели с ней ознакомятся сами, остановимся на ее общей тональности.

А тональность - победно-оптимистическая. И основания для этого есть. Ибо новосибирская школа в истории советской и российской социологии – явление совершенно особенное, и достижения ее велики и несомненны. А вот что происходит с этой школой сегодня? Конечно, в статье упоминаются определенные трудности, но они принципиально количественного характера. Сократился приток молодых, кто-то уехал, лидер школы живет в некотором удалении от самой школы. Словом, «кому сейчас легко»? Но, главное, творческий потенциал не растерян, работа становится все более эффективной, внешняя ситуация, видимо, не изменилась, никакого кризиса нет, а есть «переход к новому витку поступательного развития» (с. 87). Делается также прозрачный намек на то, что скоро вся российская социология неумолимо потянется к новосибирским истокам.

И можно было бы искренне порадоваться тому, как все хорошо складывается, если ничего не читать, не слышать и никого не знать. Если бы не было статьи Р.В.Рывкиной – одной из двух основательниц новосибирской школы - о парадоксах российской социологии. Если не знать о статье Ф.М.Бородкина, долгое время возглавлявшего и отдел в институте, и кафедру в университете, под хлестким названием "Трагедия провинциальной социологии", где говорится о разрыве былых связей, о невозможности заниматься социологией для молодежи, о "кладбище научной деятельности". Если не читать статью С.Ю.Барсуковой – представителя поколения учеников новосибирской школы - "Болезни роста российской социологии". Можно, конечно, сделать вид, что все эти повествования - про российскую социологию вообще или, еще лучше, про кризис других школ, что авторы не срисовывали свои картины (в том числе) с новосибирского опыта и что НЭСШ обладает замечательным иммунитетом ко всем болезням. Но кто, помилуйте, сможет в это поверить?

Вовсе не обязательно соглашаться с диагнозом о трагедии провинциальной социологии. Но совершенно замечательно, что ни на одну из перечисленных статей нет даже формальных ссылок. Может, авторы рецензируемого текста их не читали? (На всякий случай мы приводим подобные ссылки)<sup>1</sup>. А с кем же тогда они полемизируют?

---

<sup>1</sup> Рывкина Р.В. Парадоксы российской социологии // Социологический журнал, 1997, № 4, с. 197-208; Бородкин Ф.М. Трагедия провинциальной социологии // Социологические

Ответ без труда обнаруживается в первых строках самого текста: «Сегодня нередко можно слышать, - сетуют авторы, - что в советской социологии не было, да и не могло быть научных школ» (с. 79). Простите, а кто это говорит, да еще «нередко»? Приведите, пожалуйста, хотя бы пару примеров. Или еще: «Сегодня новое поколение исследователей склонно... объявлять всю советскую социологию служанкой коммунистического режима» (с. 85). (Далее выясняется, что это, конечно, верно, но новосибирской школы не касается, ибо она прошла по тонкой грани между диссидентством и апологетикой.) Но главное в другом: хочется спросить, когда и где «новое поколение» объявляло подобное? И остается сожалеть, что мне лично не удалось с этим поколением повстречаться. В итоге не оставляет впечатление, что развернулся хорошо подготовленный бой с тенью очень условного противника. А полемика со своими же коллегами (не последними людьми в новосибирской школе) почему-то избегается. Может, это И.В.Рывкина или Ф.М.Бородкин сказали, что никакой школы не было? Нет, конечно, они не могли такого сказать, к тому же, волнующие их вопросы обращены к настоящему и будущему.

Так в чем же тогда состоят цели статьи? Если это победная реляция, то кому и куда рапортуем? Первому Всероссийскому Конгрессу социологов, накануне которого она напечатана (если, конечно, это не простое совпадение)? Если это формальный отчет о проделанной работе, то почему он прислан в научный журнал? Или это попытка убедить себя, что «все будет хорошо»?

То, что без новосибирской парадигмы московская социология уже не может развиваться (с. 86), безусловно, верно, хотя бы потому, что лидеры и основательницы новосибирской школы, также как и значительная часть их учеников среднего поколения, уже давно работают в Москве. Список имен занял бы целую страницу. И, как говорят, скоро этот список ожидает пополнение. Кстати, читателю, возможно, будет любопытно узнать, что пока готовилась к выходу рецензируемая статья, одна из ее авторов (М.Шабанова) переехала на постоянное проживание в Москву. Но на тональность статьи столь «незначительный факт», разумеется, не повлиял. То есть пишем, как все прекрасно, а сами методично собираем вещи? «Новосибирский коллектив продолжает развиваться»...

А между тем развитие есть. Происходит смена поколений. На кафедре появились ученики учеников – выпускники НГУ и, впоследствии, Московской школы социальных и экономических наук. Назовем имена В.Карповой, А.Карпова, А.Чешковой, и список молодых не исчерпан. Но эти имена почему-то не называются. Что, будущее уже не интересует? Заметим, что вообще раздел про современный этап дается без фамилий. Это проявление скромности?

Автор данных строк достаточно хорошо знает работы и исследователей новосибирской школы, читал в НГУ один из своих курсов, сотрудничает с кафедрой экономической социологии, в том числе в рамках длительного проекта о партнерстве. В статье приводятся ссылки на две мои книги, где содержатся высокие оценки вклада новосибирской школы. Я ни от чего написанного не отказываюсь. Тем не менее, я не могу взять на себя смелость давать общие заключения. Но, заметим, что оценки самих новосибирских коллег весьма разноречивы. Если серьезные проблемы есть, то почему бы их не обсудить, – ведь это напрямую связано с вопросом перспективы. Если же проблемы столь незначительны, зачем вообще об этом писать...

---

исследования. 1997, № 12, с. 108-111; Барсукова С.Ю. Болезни роста российской социологии // Рубеж, 1999, № 13-14, с. 104-112.

*VR* За прошедшие семь лет ежегодный Международный симпозиум "Куда идет Россия?.." стал важным событием в жизни российских обществоведов. Каждый год по итогам Симпозиума выходил сборник работ, содержание которых выходило далеко за пределы экономической социологии. Тем не менее, на каждом Симпозиуме работала специальная секция по экономической социологии, и каждый сборник непременно включал большой раздел работ эконом-социологов. Поэтому мы считаем важным размещение обзора семилетней работы форума "Куда идет Россия?.." в нашем журнале.

### "Куда идет Россия?" Семь лет в пути...

Громова Регина Геннадьевна

Интерцентр при МВШСЭН

regina@msses.ru

История научного форума полнее всего отражается в сборниках его трудов. Проходит несколько лет, остаются изданные работы, цитаты, ссылки. Воспоминания. Но иногда оказывается, что история таких чисто научных мероприятий неожиданно тесно переплетается с событиями, относящимися к истории в широком смысле этого слова. Как мне кажется, это с полным основанием может быть сказано о международном симпозиуме "Куда идет Россия?", проводящемся ежегодно в течение уже семи лет.

Название международного симпозиума "Куда идет Россия?" появилось осенью 1993 года, в период жесткого противостояния Президента и Государственной Думы. Этот момент воспринимался как переломный не только большинством ученых-обществоведов, но и практически всеми людьми, пытавшимися понять, что происходит с обществом и со страной. Политические симпатии при этом могли быть самыми разными, но экстремальность сложившейся ситуации была очевидна. Наверное, преобладающим ощущением в те дни была некоторая растерянность, потеря ориентации. Прежние координаты, в которые в годы перестройки обычно вписывалось оптимистическое развитие России (от тоталитаризма и бедности к демократии и экономическому благополучию), вдруг оказались абсолютно непригодны для объяснения того, что происходит. И название симпозиума – это в конечном счете вопрос, который тогда задавали многие и на который никто не мог дать однозначного ответа.

Институционально организатором симпозиума стал Междисциплинарный академический центр социальных и экономических наук (Интерцентр), созданный в 1993 году. Изначально декларированной целью Интерцентра было формирование междисциплинарного сообщества ученых – историков, политологов, социологов, философов, экономистов, представляющих различные научные школы и направления исследований. Поэтому ядро участников первого симпозиума "Куда идет Россия?" естественным образом составили ученые, задействованные в исследовательских проектах Интерцентра. Председателем оргкомитета первого и ряда последующих симпозиумов стала Татьяна Заславская, действительный член РАН и со-президент Интерцентра. Состав участников определил основные элементы идеологии симпозиумов "Куда идет Россия?", которые остаются неизменными уже на протяжении семи лет: междисциплинарность, диалог представителей различных наук, способствующий выработке многомерного представления социальной реальности российского общества; смещение акцента на результаты фундаментальных

исследований; раздвижение временных и пространственных границ исследуемых проблем, когда текущая ситуация в России анализируется на фоне ее исторического прошлого и в контексте глобальных процессов мирового сообщества.

Открытие первого симпозиума "Куда идет Россия?" состоялось в декабре 1993 года. Подзаголовок в названии симпозиума – "Альтернативы общественного развития" -- вполне отражал основной замысел его организаторов. Можно процитировать отрывок из вступительного слова Татьяны Заславской на открытии симпозиума:

... ощущение переломности переживаемого момента, ...колебания весов истории" разлито в широких слоях общества. Люди чувствуют, что какой-то этап преобразования нашего общества ("перестройка"? "постперестройка"?) заканчивается, или даже закончен, что отведенные ему ресурсы исчерпываются и на смену ему идет новый этап. ... Будет ли он разумным и эффективным или самоубийственным, разрушительным? Этого пока не знает никто, и было бы очень ценно выяснить те условия, при которых Россия имеет шансы выйти из кризиса или, напротив, уйти в него с головой<sup>1</sup>.

Структура первого симпозиума была логически связана с идеей междисциплинарного диалога представителей различных наук. Он был рассчитан на три дня и состоял из шести последовательных панелей (по две в день), пять из которых должны были предложить ответы на главный вопрос симпозиума преимущественно с точки зрения отдельных дисциплин: экономики (панель "Трансформация экономических отношений"), политологии ("Политическая власть и гражданское общество"), социологии ("Трансформация социальной структуры: новые общественные группы в России"), этнологии ("Этнополитические отношения и национальная политика"), культурологии ("Векторы социокультурных сдвигов"). В дискуссиях, разумеется, могли участвовать представители различных наук. И даже в рамках таких "монодисциплинарных" панелей многие докладчики не ограничивались рассмотрением одной сферы общества и анализировали взаимосвязь экономики и политики, социальных процессов и национальной культуры и т.п. Заключительная панель, называвшаяся "Так куда же идет Россия?", должна была представить более обобщенный взгляд на развитие России, но как не раз подчеркивалось выступавшими, это не предполагало получение окончательного и однозначного ответа на вопрос о направлении движения России. Впоследствии структура несколько менялась и расширялась в соответствии с общей тематической направленностью каждого симпозиума, но можно сказать, что основное "ядро", определившееся на первом симпозиуме, сохраняется до сих пор.

Сейчас, спустя семь лет, материалы первого симпозиума "Куда идет Россия?" читаются чуть ли не с большим интересом, чем в 1993 или 1994 году. Многие высказывавшиеся тогда идеи, касавшиеся ситуации в России и сценариев ее вероятного развития, оказались достаточно точными, другие сейчас звучат наивно, но они тоже по-своему интересны. Многие высказывавшиеся несколько лет назад опасения тогда казались необоснованными, но именно они оказываются реализованными сейчас.

Можно сказать, что спецификой как первого, так и всех последующих симпозиумов, являлось выявление возможных (по мнению исследователей) альтернатив развития российского общества или его отдельных институтов. И сейчас можно судить о том, какие из этих альтернатив и в какой мере были реализованы, а какие остались просто несостоявшимися возможностями. И пытаться понять, почему так получилось.

---

<sup>1</sup> Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития. / Общ. ред. Заславской Т.И. и Арутюнян Л.А. М.: Интерпракс. 1994. С. 4.

Если быть более точным, акцент на рассмотрении возможных сценариев развития России ставился только на первом и втором симпозиумах (декабрь 1993 и декабрь 1994), имевших один и тот же подзаголовок "Альтернативы общественного развития". Но чтобы представить логику будущего развития, необходимо было логически упорядочить прошлое и понять настоящее.

Следует заметить, что хотя принцип ориентации на фундаментальные проблемы и политической неангажированности последовательно соблюдался и в выступлениях участников симпозиумов "Куда идет Россия?", и в выборе тем, влияние значимых для российского общества событий тем не менее ощущалось. Случайно или нет это происходило, но симпозиумы практически всегда проводились во время или "по горячим следам" общественных потрясений разного рода. Так, первый симпозиум состоялся вскоре после событий октября 1993 и непосредственно после выборов в Государственную Думу в декабре 1993, и поскольку значительный успех Жириновского и ЛДПР для большинства исследователей оказался полной неожиданностью, они пытались как-то осмыслить его в своих выступлениях, согласовать свои концепции с таким поворотом событий. Второй симпозиум состоялся в декабре 1994 года, вскоре после начала первой чеченской войны. Третий симпозиум был перенесен с декабря 1995 на январь 1996 года, и одной из причин такого переноса было желание организаторов увеличить временной разрыв между симпозиумом и очередными декабрьскими выборами. Четвертый симпозиум (январь 1997 года) проходил под впечатлением президентских выборов лета 1996 года. Пятый симпозиум (январь 1998). Шестой симпозиум состоялся в январе 1999, когда уже можно было дать достаточно глубокую оценку августовскому кризису 1998 года. Последний на данный момент седьмой симпозиум проходил в декабре 2000, в период между выборами в Государственную Думу и выборами Президента, на фоне новой чеченской войны и активной предвыборной кампании. И каждое такое событие не просто накладывало отпечаток на выступления участников симпозиума: эти события также осознавались как сужение множества возможных альтернатив развития России. В принципе, начиная уже с 1995-96 годов, тема "нереализованных возможностей" преобладает над темой "возможных альтернатив".

Возвращаясь к двум первым симпозиумам можно, попытаться описать круг альтернатив общественного развития, каким он представлялся исследователям в 1993 и 1994 годах. Определенная трудность для подобного анализа заключается в том, что материалы этих симпозиумов<sup>2</sup> опубликованы с максимальным приближением к порядку прохождения заседаний, иногда это просто расшифрованные записи выступлений. Поэтому ощущается некоторая разрывность "сюжетных линий", так как стоящие рядом по времени выступления не всегда связаны тематически. Впоследствии составители отошли от "протокольного" принципа, и сборники трудов симпозиумов стали больше похожи на альманахи, в которых тексты выстраивались в соответствии с общей логикой заданной темы.

Итак, альтернативы общественного развития. Возможные сценарии, нарисованные в работах разных авторов, различаются по областям их научных интересов. В зависимости от того, какая сфера общества является основным предметом анализа, изменяется и мера пессимизма, присущего этим сценариям. Хотя сразу надо отметить, что совершенно оптимистичных вариантов развития либо нет, либо они описываются, а затем оцениваются как практически невозможные.

---

<sup>2</sup> Выходные данные всех сборников трудов симпозиумов "Куда идет Россия?" приведены в конце статьи.

В 1993 году разочарование в проводящихся экономических реформах еще не было полным, особенно среди экономистов, разделявших теоретические концепции реформаторов. Поэтому умеренно-оптимистические альтернативы развития России (или российской экономики, что в данном случае то же самое) можно обнаружить скорее всего в выступлениях некоторых экономистов. Сценарии развития в таких случаях строятся вокруг последовательного проведения либеральной экономической политики и ускоренного перехода к рыночным отношениям, которые все расставят по местам. Альтернативы – например, сращивание государства с крупным финансово-промышленным капиталом и частичный возврат к прежней экономической системе, – рассматриваются как менее вероятные, хотя и возможные варианты развития событий<sup>3</sup>.

В других случаях в концептуальных построениях авторов присутствует понимание того факта, что выбор экономической стратегии неразрывно связан с трансформацией системы социальных отношений и с типом политической системы. В 1993 году альтернативы развития еще часто связываются с выбором (более или менее осмысленным) между капитализмом и социализмом, или с построением чего-то среднего, общества смешанного типа. Возникающий российский капитализм вызывает подозрения своей непохожестью на западный (на разные варианты западного). Делаются попытки объяснить эту непохожесть и понять, к чему она может привести. Переход к негосударственным формам собственности, прежде всего собственности на предприятия, связывается с развитием политической демократии. Многие отмечают, что способы приватизации "общенародной" собственности и перераспределение ресурсов бывшего Союза можно рассматривать как реальные ключевые вопросы проводящихся экономических реформ. Отказ от государственной поддержки предприятий оценивается иногда как позитивный фактор развития рынка и самостоятельности, иногда как прямая дорога к разрушению экономики.

Пожалуй, сейчас при чтении этих текстов бросается в глаза одна деталь: многие авторы пишут о том, что "необходимо создать подлинно демократическую политическую систему", "необходимо обеспечить социальные гарантии", не задаваясь вопросом о том, кому именно это необходимо делать. Подобную "бессубъектность" предлагаемых альтернатив развития можно считать одной из характерных черт обществоведческой литературы первой половины 90х<sup>4</sup>. В этом отношении такие тексты по жанру приближаются к рекомендациям – реформаторам или власти вообще, принимать или не принимать которые зависит от них.

С точки зрения наиболее вероятного варианта геополитического развития Российской Федерации многими осознавалась опасность роста этнополитического сепаратизма, в частности, чеченская проблема называлась как одна из основных за год до начала военных действий в этой республике<sup>5</sup>.

---

<sup>3</sup> См., например, В.В. Иванов. "Теория и реальность осуществляемых реформ" // Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития. М.: 1993. С. 7-13.

<sup>4</sup> Вопрос о субъектах трансформационных процессов поднимался на симпозиуме в связи с анализом сдвигов в социальной структуре. См., например, И.Е. Дискин. "Россия: социальная трансформация элиты и мотивация" // Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития. М.: 1993. С.114-125.

<sup>5</sup> См., например: Э. Паин. "Сепаратизм и федерализм в современной России"; А.Г. Здравомыслов. "О соотношении экономической и политической власти в переходный период" // Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития. М.: 1993. С.159-171.



Выступления политологов и историков вписывают альтернативы развития России в рамки различных существующих теорий (модернизации, глобализации, цивилизационного подхода, формационной теории, концепции гражданского общества и др.), что позволяет взглянуть на Россию как на часть мировой системы. Позитивные элементы в предлагаемых сценариях связаны с тем, что то, что происходит, – нормально для России, в этом ее специфика и от нее никуда не деться. Например, восстановление "сильного государства" с элементами авторитаризма и частичного контроля над экономикой несмотря на все возможные минусы (отсутствие демократии, проблемы с внешнеполитическими отношениями) можно считать благоприятным сценарием развития, поскольку ему противостоят такие вещи, как приход к власти националистов крайнего толка, полное сращивание государства и криминального капитала и т.п. Общим для авторов, придерживающихся самых разных теоретических взглядов, можно считать признание того, что Россия переживает некоторый промежуточный, переходный период, который возможно описать только по отношению к тому, откуда и куда осуществляется переход.

Как пример хочется привести выступление В. Журавлева на втором симпозиуме в декабре 1994 года<sup>6</sup>. Он описывает три возможных варианта выхода России из тупика "полусостояний". Первый вариант состоит в том, что расчеты власти на то, что все образуется само собой, более-менее оправдаются, и она станет тихо двигаться к авторитаризму, выдавая это за результат своих действий. Второй вариант связывается с тем, что ухудшение социально-экономической ситуации приведет к сплочению оппозиции того или иного толка. Но успешное использование такой ситуации возможно только при появлении у оппозиции нового лидера, который вызывал бы массовое доверие. Такое доверие может вызывать только человек, не совершавший ошибок и не скомпрометировавший себя бездействием, "не связанный видимыми узами ни с властью, ни с оппозицией". Для оппозиции нахождение такой фигуры практически невозможно, потому что это должен быть человек ниоткуда. Поэтому возникает третий вариант, наиболее вероятный. Он связывается с появлением именно такого человека, "главным качеством которого оказывается способность излучать импульсы надежности", а все остальное, включая программу действий, будет иметь второстепенное значение, в которого захотят поверить уставшие и изверившиеся люди, не способные воспринимать призывы уже известных политических деятелей. "В непереносимый лозунг "Навести порядок, покончить с беспределом!" новый лидер сможет, в зависимости от обстоятельств, вложить практически любой смысл".

Анализ социокультурных и социоструктурных сдвигов в российском обществе позволяет представить как пессимистическую, алармистскую картину будущего и настоящего, так и умеренно оптимистическую. Тревогу исследователей вызывают, например, процессы исчезновения прежних ценностей без возникновения (пока) новых, отсутствие (пока) консолидирующей национальной идеи, резкая дифференциация внутри прежде гетерогенных массовых социальных групп, в частности, интеллигенции, резкое падение жизненного уровня большинства населения. К позитивным тенденциям, позволяющим говорить о формировании новой социальной структуры и новой модели социальных отношений, относятся: появление новых социальных групп, органично связанных с рыночными отношениями, реалистичное изменение ценностных

---

<sup>6</sup> В.В. Журавлев. "Россия конца 1994 года: патовое состояние общества и возможные варианты выхода из него" // Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития. М.: 1994. С.336-340.

ориентаций и социальной идентификации, особенно среди представителей младших возрастных групп, значительное изменение состава правящих элит.

Можно было бы продолжить описание альтернатив общественного развития, описанных в 1993-94 годах, но, на мой взгляд, интереснее читать непосредственно авторские тексты, с их индивидуальной логикой и аргументацией. Хотя, если отказаться от деталей, сценарии развития довольно хорошо группируются, и их круг достаточно ограничен. Одной из причин такой ограниченности можно считать высокую степень обобщенности самой постановки вопроса о развитии общества в целом. Вероятно это, а также стремление к большей конкретности и к исследованию новых областей побудило организаторов симпозиума сменить расширяющий тему подзаголовок, и начиная с третьего симпозиума каждый год этот подзаголовок обновляется.

В 1996 году конкретизированной темой третьего симпозиума стала "Социальная трансформация постсоветского пространства". За этой темой стояло желание рассмотреть происходящее в России на фоне ситуации в других бывших советских республиках и в отдельных российских регионах и республиках. Из бывших союзных республик были представлены доклады исследователей из Украины, Белоруси, Молдовы, Армении, Казахстана. Были проанализированы проблемы областей Центральной России, Татарстана, Северного Кавказа. Спектр рассматриваемых проблем был достаточно широк – от общетеоретических проблем социологии пространства до причин регионального сепаратизма, поиска новых этнических и религиозных идентификаций, выстраивания отношений внутри муниципального хозяйства и кризиса сельского хозяйства. Проблема альтернатив общественного развития не ушла, просто эти альтернативы оказались представлены через призму более конкретной проблематики, и поэтому их информативность возросла. Например, относительно форм развития сельского хозяйства России отмечалось, что фермерская и хуторская формы хозяйствования едва ли могут получить широкое распространение в современной России, поскольку в связи с криминализацией общества пространственно удаленные хозяйства оказываются по существу беззащитны<sup>7</sup>.

Организационной инновацией третьего симпозиума можно считать появление самостоятельных секций, посвященных проблемам развития аграрного сектора, – "Социальная трансформация аграрного сектора постсоветского пространства 1990-95 г.г.", и проблемам социальной политики – "Социальная работа и социальная политика в изменяющемся обществе".

Следующий, четвертый симпозиум, проходивший в январе 1997 года, имел подзаголовок "Общее и особенное в современном развитии". Участникам симпозиума предлагалось проанализировать направления преобразования российского общества на фоне общемировых глобальных тенденций, "сравнить ход трансформационного процесса в России с другими постсоциалистическими и постсоветскими странами, изучить процесс социальной регионализации России"<sup>8</sup>. Как мне представляется, выбор темы был продиктован длительным сосуществованием двух крайностей в подходах к анализу российской ситуации – попытках описывать российское общество с точки зрения его отклонения (или наоборот, приближения) к "нормальному" западному (восточному, латиноамериканскому и т.п.) обществу; либо представлять Россию как

<sup>7</sup> Б.Б. Родман. "Земельные реформы и ландшафт". // Куда идет Россия?.. Социальная трансформация постсоветского пространства. М.: 1996. С. 487-488.

<sup>8</sup> Куда идет Россия?.. Общее и особенное в современном развитии. М.: 1997. С. 3-4.

нечто совершенно самостоятельное и особенное, что можно объяснять только в рамках собственной логики развития. Поскольку истина, как обычно, находится где-то посередине, соотношение этих двух подходов и стало центральной темой симпозиума. Такая постановка проблемы сделала возможным появление ряда очень интересных докладов, задающих концептуальные рамки анализа развития российского общества<sup>9</sup>.

Организационным новшеством симпозиума стал переход от панельных заседаний к сочетанию пленарных и секционных, что позволило дать высказаться большему количеству участников и сделать дискуссию более предметной. Материалы четвертого симпозиума были изданы по принципу альманаха, включавшего следующие тематические разделы: "Россия и мир", "Российское общество и власть", "Экономические и социальные перемены", "Социокультурные процессы".

Пятый симпозиум, проходивший в январе 1998 года, имел подзаголовок "Трансформация социальной сферы и социальная политика". Выбор этой темы был связан с тем, что где-то с 1996-97 годов, несмотря на период относительной экономической стабилизации, всем стали очевидны тяжелые социальные последствия сугубо "экономического" подхода к реформированию России, который проводился с конца 80-х и в своем крайнем выражении предполагал, что решение экономических вопросов способно автоматически решить все политические и социальные проблемы. Ко второй половине 90-х пришло осознание того, что все сферы общества взаимосвязаны и без решения острых социальных проблем экономическое развитие невозможно.

При формировании программы симпозиума учитывались два принятых подхода к пониманию того, что такое социальная сфера. Один из них предполагает, что социальная сфера отождествляется с подсистемой общества, которая обеспечивает необходимое качество жизни, духовное и физическое воспроизводство людей; ее изучение связано с анализом институтов семьи, образования, занятости, потребления, здравоохранения, культуры и пр. Второй подход понимает под социальной сферой систему отношений, формирующих общественные неравенства и социальную структуру общества; круг проблем, изучаемых в этой связи, включает социальную справедливость и социальную дискриминацию, права и свободы людей, соответствующие аспекты социальной политики. Общественное развитие России напрямую зависит от социальных ресурсов трансформационного процесса. Материалы симпозиума включают доклады и сообщения, охватывающие весь спектр подобных проблем.

Сборник трудов этого симпозиума состоит из следующих разделов: "Общие проблемы социального развития России", "Социально-экономические отношения государства и бизнеса", "Динамика социальных неравенств", "Проблемы социальной политики и социального управления", "Становление социальной работы как новой профессии". Как нечто новое можно отметить появление среди участников симпозиума лиц, принимающих решения, непосредственно участвующих в формировании и реализации социальной политики в рамках различных структур исполнительной власти.

---

<sup>9</sup> См., например, А.С. Ахиезер "Общее и особенное в динамике российского общества"; В.П. Данилов "О новом во взглядах на прошлое и будущее России"; С. Кара-Мурза "Россия как традиционное общество"; М. Левин "Номенклатура – Arcanum Imperii (Технология управления против социологии управленцев" // Куда идет Россия?.. Общее и особенное в современном развитии. М.: 1997.

Шестой симпозиум проходил в январе 1999 года, и его подзаголовком было "Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год". Выбор этой темы определялся сочетанием нескольких факторов. Во-первых, три уровня анализа давали возможность более глубоко осмыслить взаимосвязь прошлого, настоящего и будущего России. Выбор трех временных периодов был связан, по-видимому, с дефолтом августа 1998 года, примерно десятилетним юбилеем радикальных экономических реформ и тем, что это последний симпозиум в XX веке. Так что эти три временных промежутка оказались интересны и удобны для анализа исторического фона (досоветский и советский период), недавнего прошлого (постсоветский период) и причин и социальных последствий последнего кризиса как результирующего момента этого десятилетия. С другой стороны, акцент делался на анализ институциональных структур России, что позволило увидеть новые закономерности в трансформации российского общества на протяжении каждого исследуемого периода.

Участники шестого симпозиума отмечали, что вместе с осознанием сложности и "нелинейности" процессов, происходящих в России, "повысилась необходимость к объяснению того, что происходит сегодня, подключать фактор исторического опыта"<sup>10</sup>. Вместе с тем, понимание настоящего и представления о будущем часто определяют и взгляды на прошлое. Об этом пишет, в частности, В. Межуев<sup>11</sup>, обращая внимание на то, что, например, сторонниками либерального преобразования России весь XX век ее истории может рассматриваться как ошибка и отход от основного пути, на который теперь нужно вернуться. При всех "за" и "против" все же необходимо помнить о том, что совершившаяся история не может быть ошибкой, и будущее вытекает из прошлого, а не наоборот.

Для большинства авторов российская история предстает как череда сменяющих друг друга кризисов. В этом смысле результаты последнего десятилетия подавляющим большинством авторов оцениваются в целом пессимистически, позитивные на первый взгляд изменения часто оказываются лишь внешней видимостью таких изменений, прикрывающей углубляющиеся кризисные тенденции. Поэтому, несмотря на неожиданность и шоковый характер августовского кризиса 1998 года, в январе 1999 года он оценивается как закономерный результат выбранного варианта развития.

Последний на данный момент седьмой симпозиум из серии "Куда идет Россия?" состоялся в январе 2000 года. Его подзаголовок – "Власть, общество, личность". Материалы этого симпозиума в настоящее время готовятся к публикации, выход сборника ожидается осенью 2000 года.

В фокусе анализа при формировании программы этого симпозиума оказались субъекты трансформационного процесса, которыми на разных уровнях анализа могут выступать институты власти, общество в целом, социальные группы или индивиды. Политическая ситуация конца 1999 - начала 2000 оказала, по-видимому, более значимое влияние на тематику этого симпозиума, чем это было в предыдущие годы, поскольку проблемы взаимодействия власти и общества, власти и личности, мифов массового сознания, манипулирования общественным мнением стали как никогда актуальны.

---

<sup>10</sup> В.В. Журавлев. "Об истоках и результатах конфликтности российского исторического процесса XX столетия" // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год. М.: 1999. С. 48-53.

<sup>11</sup> В.М. Межуев. "Отношение к прошлому – ключ к будущему" // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год. М.: 1999. С. 39-47.

Симпозиум состоял из четырех пленарных заседаний ("История общества как история власти", "Правящий класс и бесправная собственность", "Общественные гарантии свободы личности", "Лицо власти и лики подвластных") и шести секционных заседаний ("Власть, общество, личность в России XX века", "Институты власти и новые акторы в социальной структуре России", "Современная российская политика", "Социальная работа как механизм взаимодействия между личностью и обществом", "Постсоветский человек конца 90-х: ценностная, смысловая и культурная астенция", "Человеческое измерение будущего миропорядка: гуманитарные ресурсы, гуманитарные технологии и гуманитарная политика"). На мой взгляд, этот симпозиум получился одним из самых интересных, хотя полнее оценить его специфику возможно будет после опубликования сборника его материалов.

В заключение хочется перечислить некоторых постоянных участников симпозиума "Куда идет Россия?": Татьяна Заславская, постоянный председатель симпозиума; Теодор Шанин, ректор Московской Школы, являющийся также со-президентом Интерцентра (вместе с Т. Заславской), под эгидой которых проходят симпозиумы; Виктор Данилов; Леонид Гордон; Юрий Левада; Вадим Радаев; Людмила Хахулина; Олег Яницкий, Михаил Левин и другие. Мне кажется, уровень участников во многом определил и уровень симпозиума в целом, позволил ему стать значимым событием в научной жизни Москвы и России в целом, событием, которого ждут, к которому готовятся. Хочется верить, что симпозиум "Куда идет Россия?" просуществует еще не один год и интерес к нему не будет ослабевать.

*Выходные данные сборников "Куда идет Россия?"*

1. Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития. / Общ. ред. Заславской Т.И. и Арутюнян Л.А. М.: Интерпракс, 1994. – 320 с.
2. Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития. / Общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Аспект Пресс, 1995. – 512 с.
3. Куда идет Россия?.. Социальная трансформация постсоветского пространства. / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Аспект Пресс, 1996. – 512 с.
4. Куда идет Россия?.. Общее и особенное в современном развитии. / Под общ. ред. Т.И.Заславской. М.:1997. – 368 с.
5. Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика. / Под общ. ред. Т.И.Заславской. М.: Дело, 1998. – 384 с.
6. Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год. / Под общ. ред. Т.И.Заславской. М.: Логос, 1999. – 432 с.
7. Куда идет Россия?.. Власть, общество, личность. / Под общ. ред. Т.И.Заславской. М.: МВШСЭН, 2000. - 451 с.

## Профессиональные обзоры

**IR** Мы открываем новую рубрику страновых обзоров по экономической социологии. Начинаем с Германии, затем последуют Франция, Италия и Россия. В дальнейшем здесь также будут публиковаться тематические обзоры специальной литературы.

### **Экономическая социология в Германии<sup>1</sup>**

Дженс Беккерт

Берлинский свободный университет

E-mail: [beckert@zedat.fu-berlin.de](mailto:beckert@zedat.fu-berlin.de)

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

Германия относится к числу стран, где экономическая социология имеет наиболее мощные корни. Во всем мире Карл Маркс и социологи Макс Вебер и Георг Зиммель несомненно считаются классиками экономической социологии. Более того, при жизни Вебера и Зиммеля экономическая наука в Германии все еще была тесно связана с социологическими проблемами. И только в 1930-х гг. влияние немецкой исторической школы ослабло. Существовавший вплоть до 1930-х гг. взаимный интерес социологов и экономистов к области знаний соседа можно проследить, например, в работах А.Лоуи «Экономика и социология: предложение о сотрудничестве в социальных науках» и К.Маннгейма «Человек и общество в эпоху реконструкции». Обе книги были опубликованы в 1935 г., когда их авторы уже вынуждены были покинуть страну.

В послевоенной немецкой социологии столь сильной традиции экономической социологии уже нет. Хотя в 1970-е и 1980-е гг. какие-то работы и выходили под маркой экономической социологии (например, работы Ханса Альберта и Клауса Хайнеманна), эта область знания оставалась на обочине немецкой социологии. Это не означает, что экономические проблемы не были важны. Однако, начиная с 1950-х гг. развитие веберовской экономической социологии происходило в рамках индустриальной социологии, которая затрагивала также и смежные области знания, такие, как социология рынка труда и социология образования. Исследования Хорста Керна и Микаэля Шумана, Вернера Зенгенбергера, Вальтера Мюллер-Йентча, Арндта Зорге и др. получили национальное и международное признание. В 1970-е гг. центральное место в индустриальной социологии все более явно занимала нормативная цель улучшения положения рабочих в рамках трудовых отношений. В 1970-е гг. здесь так же, как и повсюду, вырос интерес к марксистской политической экономии. Ныне же индустриальная социология и политэкономия практически утратили свое влияние. В результате образовалась пустота, которую могла бы заполнить экономическая социология.

---

<sup>1</sup> Перевод статьи: Beckert, Jens. Economic Sociology in Germany, *Economic Sociology, European Economic Newsletter*, Vol. 1, No. 2 (January 2000), p. 2-7 // [www.siswo.uva.nl/ES](http://www.siswo.uva.nl/ES).

В настоящее время экономическая социология в Германии является крайне разнородное и пока слабо организованное поле. Хотя в рамках Немецкой социологической ассоциации и образована секция экономической социологии, лишь немногие ведущие немецкие эконом-социологи участвуют в ее работе. Объясняется это – по крайней мере, отчасти – тем, что большинство эконом-социологов начинали в сфере общей социологической теории или индустриальной социологии и пока не стремятся к новой идентификации в качестве экономических социологов. Несмотря на общую неоднородность экономической социологии, в ней можно выделить четыре области научных интересов. Я вкратце охарактеризую каждую из них. При этом я буду концентрироваться лишь на самых последних публикациях, поэтому следует иметь в виду, что список называемых книг и статей далеко не полон.

### 1. Социология денег

Одна из основных областей интереса немецких эконом-социологов связана с исследованием денег. Корни этого интереса восходят к соответствующим работам Вебера и Зиммеля, а также предложенной Парсонсом концептуализации денег как обобщенного средства коммуникации [a generalized media of communication]. Эта идея Парсонса обрела популярность в немецкой экономической социологии, прежде всего, благодаря работе позднего Никласа Лумана (1988), а также различению между понятиями системы и жизненного мира, предложенного Юргеном Хабермасом (1981). Согласно Луману, посредническая функция денег выступает в качестве основного социального инструмента, который облегчает социальную координацию, помогая преодолеть проблему двойственной оценки ситуации. Это достигается путем сведения релевантной для экономического обмена коммуникации к вопросу о том, согласен ли партнер по этому обмену заплатить определенное количество денег за тот или иной товар. Все прочие соображения здесь утрачивают какую-либо роль. Деньги помогают отделить собственно акт экономического обмена от личных качеств партнера по обмену и от соображений морального характера. Следовательно, – как это уже подчеркивал Вебер, – деньги являются основным средством дифференциации современных экономик.

Экономическая социология Лумана получила достаточно широкий отклик в Германии – как одобрительный, так и критический. Среди наиболее ярких сторонников системно-теоретического направления в экономической социологии находится Дирк Беккер, бывший студент Лумана. В его исследованиях рассматривается, помимо прочего, функционирование рынков (1988) и банков (1991). Идеи Лумана вызвали также и критическую реакцию. Книгу Хайнера Хансмана (Берлинский свободный университет) «Деньги и работа» (1996), в которой анализируется связь между деньгами и трудом в капиталистических экономиках, можно привести в качестве примера работы по экономической социологии, выполненной в пике лумановской концептуализации денег. Хансман исходит из центральной роли, которую играют деньги для организации и функционирования современных экономик. Однако при этом он отвергает концептуализации, трактующие деньги как нечто, не имеющее исторических корней в «реальной экономике». Ранняя версия его отдельных рассуждений по этому вопросу была опубликована на английском языке в журнале «Хозяйство и общество» (1986).

Другая в высшей степени примечательная работа по социологии денег недавно написана Кристофом Дойчманном (Университет Тюбингена). Понимание капиталистической динамики Дойчманн (1999) предлагает строить на принципах функционирования денег. Деньги не просто «полезны» для покупки тех или иных

предметов. Владение деньгами составляет также и основу индивидуальной свободы. Отталкиваясь от зиммелевского понятия денег как «абсолютного средства», Дойчманн проводит аналогию между деньгами и Богом, отмечая, что и то, и другое выступает конечным ориентиром. Деньги сами по себе являются целью. Смысл денег – только в их количественном увеличении, которое требует их постоянного инвестирования. Отсюда проистекают два следствия. Во-первых, религия видится не просто как инструментальное средство для развития капитализма, как у Вебера. Вместо этого, сам капитализм рассматривается как, в сущности, религиозное образование. Во-вторых, деньги выступают как основное средство объяснения капиталистической динамики. Необходимость выгодного вложения денег требует постоянного обновления продуктов. Экономика переходит от ситуаций, характеризующихся высокой степенью неопределенности и возможностью извлечения высоких прибылей, к относительно предсказуемым ситуациям, сулящим низкие доходы. Это движение объясняется циклом «созидательного разрушения», порождающего неопределенность. Неопределенность, с которой сталкиваются акторы, может быть временно нейтрализована в процессе социального взаимодействия в силу появления опосредующих социальных структур. Рассуждая о процессах институционализации, Дойчманн отталкивается от выводов, сделанных в рамках институциональной теории организации. Он систематично соединяет дискуссию о деньгах с концепцией неопределенности как конститутивной проблемы экономической социологии.

## **2. Политика, институты и экономика**

Второе направление немецкой экономической социологии находится на стыке экономики и политики. К этой категории могут быть отнесены исследования Вольфганга Штрека, Фрица Шарпфа (Институт Макса Планка, Кельн), а также многие работы Клауса Оффе (Гумбольдский университет, Берлин). Однако сами эти авторы, как правило, свою работу к этой категории не относят. Я очерчу лишь общие контуры этого направления экономической социологии, поскольку, вероятно, именно эта область знания наиболее известна в мировом научном сообществе и соответствующие работы легко найти на английском языке. Вольфганг Штрек анализирует воздействие властных политических систем на функционирование экономики. Особое внимание он уделяет исследованию влияния таких посреднических институтов, как системы коллективных договоров, профсоюзные организации и ассоциации работодателей, а также последствиям правового регулирования в целом. Подобный институциональный подход он применяет не только к анализу индустриальных отношений и социальной политики государства в Германии, но также к проблемам, сопровождающим процесс интеграции Европейского Союза, и к пониманию процесса глобализации.

Клаус Оффе, придерживающийся в значительной мере схожих теоретических воззрений, в последних своих работах избрал скорее противоположную географическую ориентацию – на Восток. Сразу после распада коммунистических режимов в Восточной Европе Оффе (1994) заинтересовался социологической трактовкой процесса трансформации восточноевропейских экономик и политических систем. Он ввел в оборот некоторые важные понятия, характеризующие связь между демократией и развитием капиталистических экономических структур.

Вполне понятно, что трансформационные процессы, происходящие в Восточной Германии, вызвали немалый интерес немецких эконом-социологов. Все содержание проделанной работы невозможно описать в двух словах, поэтому здесь я приведу лишь два примера. Во-первых, это исследование Пауля Виндорфа и Себастиана Шифа из Университета Триера: в рамках сетевой теории исследуются структуры собственности



и явление переплетенного директората в крупных восточногерманских фирмах (1999). Эмпирическое исследование показало, что большая часть фирм принадлежит западногерманским владельцам и что в сети переплетенного директората доминирующее положение также занимают западные менеджеры. Это приводит к появлению «структурных пустот» в сети восточногерманских компаний: они оказываются связанными между собой посредством западногерманских менеджеров, которые подчиняют восточноевропейские фирмы внешнему структурному влиянию Западной Германии. Другой пример – выполненное Микаэлем Томасом и Рудольфом Водерихом (1997) исследование восточногерманских малых предпринимателей. Они пришли к выводу, что проинтервьюированные ими самозанятые едва ли имеют что-либо общее с моделью предпринимателя, нарисованной Шумпетером. Самозанятые восточные немцы не были заинтересованы в расширении своей компании путем рискованных операций (например, путем взятия кредитов), предпочитая защитные стратегии выживания. В Восточной Германии решение стать «предпринимателем» в значительной мере является следствием отсутствия возможностей на рынке труда. И это объясняет, почему ментальность опрошенных предпринимателей столь схожа с культурными установками наемных работников.

### 3. Социология и экономика

Еще одно направление немецкой экономической социологии представлено авторами, которые в своих рассуждениях отталкиваются от проблем, поставленных микроэкономической теорией. Они исследуют границы экономических трактовок и пытаются найти социологические ответы на поставленные вопросы. Ответы на экономические вопросы становятся социологическими, если они не сводятся к проблеме относительных цен. Причем это не означает, что экономические аргументы отвергаются полностью – ведь сочетание социологического и экономического объяснений может оказаться особенно продуктивным. Как выяснилось, с точки зрения социологии двумя наиболее интересными проблемами являются проблемы экстерналий и отношений «принципал – агент». Йоханнес Бергер (Университет Маннгейма) (1999), среди прочего, проанализировал воздействие экономической системы на природную среду, поскольку негативные воздействия на экологию не отражаются на ценах, то оптимальный уровень ее загрязнения не может регулироваться рынком. Бергер предлагает включить в анализ социальные нормы, или экологическое сознание, в качестве единственного *действительно* релевантного параметра, объясняющего поведение компаний и государства по отношению к окружающей среде. Проблемы принципала и агента особенно активно начали обсуждаться экономистами в силу развития новой микроэкономики. Однако проблема «моральных стимулов» задолго до этого обсуждалась в рамках социологических теорий. Примером здесь может служить проблема мобилизации труда в марксовской теории стоимости. Бергер (1999) рассматривает эту проблему в интересной статье, названной «Почему рабочие работают?». Свои рассуждения по поводу утилитаристских и дюркгеймианских подходов к данной проблеме он завершает не просто констатацией важности моральных ресурсов. Он ставит вопрос о том, каков должен быть социальный контекст действия для того, чтобы акторы могли рассчитывать на то, что предпринятые ими шаги к сотрудничеству не будут использованы им во вред.

Свою собственную работу я бы тоже отнес к этой категории. В статье 1996 г. я анализирую специфически социологический вклад в исследование экономических проблем. Влиятельная социологическая традиция отводит проблеме центральную роль в социологическом анализе экономических явлений ценностей. Моя статья отталкивается от этой традиции. В ней утверждается, что неопределенность

представляет собой важнейшую конституирующую проблему экономической социологии. В то время как неоклассическая традиция в экономической теории переформулирует ситуации неопределенности как ситуации риска (что позволяет оптимизировать решения, основанные на просчитывании вероятности), социология обращает внимание на последствия такой ситуации: акторы здесь лишены возможности для выработки оптимальных решений. Именно в силу проблем, вызванных неопределенностью, акторы должны полагаться на социальные механизмы (такие, как институты, обычаи, сети и власть) для структурирования взаимодействий в экономических контекстах. Это направление впоследствии было доработано, и в анализ были включены также явления кооперации и инновации как следующих этапов разворачивания действия, для понимания которых необходимо отвлечься от принятой в экономической теории посылки о максимизации (Beckert 1997).

#### 4. Социология рынков

В последнее время социологический анализ рынков стал еще одним направлением экономической социологии в Германии. Примером может служить книга Клауса Кремера «Рынок общества» (Klaus Kraemer 1997) (Университет Мюнстера). Работа Кремера написана под сильным влиянием предложенной Георгом Зиммелем модели социации (*Vergesellschaftung*) и роли, которую в ней играет обмен. Он ставит вопрос о социальных и культурных последствиях, возникающих в современных обществах в результате распространения регулируемых рынком отношений обмена. Кремер исследует влияние рынка на примере нескольких социологически значимых проблем: это властные отношения в обществе, использование природных ресурсов, конструирование идентичности участниками рынка. Его рассуждения вносят вклад в социологическое понимание культурных последствий рынка (в экономике этот вопрос практически не рассматривается).

Работа Кремера принадлежит традиции макросоциологического анализа экономических институтов. Урс Брюггер и Карин Кнорр Сетина (Университет Св. Галлена и Университет Билефельда) в своем анализе финансовых рынков следуют микросоциологическому направлению. Широко известны работы Кнорр Сетины по изучению микроструктуры процесса научных исследований. В статье «Глобальные микроструктуры: практики взаимодействия финансовых рынков» (в печати) предпринимается попытка проанализировать роль, которую играет непосредственное взаимодействие трейдеров («лицом к лицу» или «лицом к экрану») для образования глобальных финансовых рынков. Брюггер и Кнорр Сетина исследовали деятельность трейдеров зарубежных бирж на примере Глобального инвестиционного банка в Цюрихе. В центре их внимания находишь, прежде всего, компьютерные протоколы «разговоров» между трейдерами, в которых отражены их предложения и достигнутые соглашения. Эти «разговоры» происходили не «лицом к лицу», а «лицом к экрану». Взаимная эквивалентность этих ситуаций в структуре коммуникации делает анализ разговоров (Гоффман) полезным инструментом для понимания структуры рассматриваемого финансового рынка с позиций микросоциологии. Для участников рынка сам рынок становится сосуществующим Другим. Основная идея Брюггера и Кнорр Сетины такова: «то, что непосредственное физическое окружение перестает играть решающую роль при определении глобальных сфер, не означает, что микросоциальные процессы в целом становятся все менее значимыми». Это, на первый взгляд, парадоксальное словосочетание – «глобальные микроструктуры» – свидетельство уверенности авторов в том, что микроструктуры могут быть оторваны от их локальных контекстов и они будут жизнеспособны в сферах, характеризующихся глобальными масштабами.

Последние работы по экономической социологии в Германии демонстрируют возрождение интереса к этой сфере и обещают хорошие перспективы ее дальнейшего развития. Интерес к экономическим проблемам переместился с периферии в центр внимания, и можно надеяться, что все большее число наиболее видных ученых сочтет для себя привлекательной эту область социологического знания. Есть надежда, что развитие экономической социологии в других европейских странах, а также в Соединенных Штатах положительно скажется и на ее дальнейшем развитии в Германии.

### Литература

- Baecker, Dirk. 1988. "Information und Risiko in der Marktwirtschaft." Suhrkamp Verlag: Frankfurt.
- Baecker, Dirk. 1991. "Womit handeln Banken? Eine Untersuchung zur Risikoverarbeitung in der Wirtschaft." Suhrkamp Verlag: Frankfurt.
- Beckert, Jens. 1996. "What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action." *Theory and Society* 25: 803-840.
- Beckert, Jens. 1997. "Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz." Campus Verlag: Frankfurt. (Forthcoming: Princeton University Press)
- Berger, Johannes. 1999. "Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft. Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven." Campus Verlag: Frankfurt.
- Bruegger, Urs and Karin Knorr Cetina. (Forthcoming). "Global Microstructures: The Interaction Practices of Financial Markets." *American Journal of Sociology*.
- Deutschmann, Christoph. 1999. "Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus." Campus Verlag: Frankfurt.
- Ganßmann, Heiner. 1986. "Money - a Symbolically Generalized Medium of Communication? On the Concept of Money in Sociology." *Economy and Society* 17: 285 - 316.
- Ganßmann, Heiner. 1996. "Geld und Arbeit." Campus Verlag: Frankfurt.
- Habermas, Jürgen. 1981. "Theorie des kommunikativen Handelns." Frankfurt: Suhrkamp Verlag.
- Kraemer, Klaus. 1997. "Der Markt der Gesellschaft. Zu einer soziologischen Theorie der Marktvergesellschaftung." Westdeutscher Verlag: Opladen.
- Lowe, Adolph. 1935. "Economics and Sociology. A Plea for Co-operation in the Social Sciences." G. Allen & Unwin: London.
- Luhmann, Niklas. 1988. "Die Wirtschaft der Gesellschaft." Suhrkamp Verlag.: Frankfurt
- Mannheim, Karl. 1935. "Man and Society in an Age of Reconstruction." Routledge Keagan Paul: London.
- Offe, Claus. 1994. "Der Tunnel am Ende des Lichts. Erkundigungen der politischen Transformation im neuen Osten." Campus Verlag: Frankfurt.
- Paul, Axel (ed.). 1999. "Ökonomie und Anthropologie." Berlin Verlag: Berlin.
- Streeck, Wolfgang. 1999. "Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union." Campus Verlag: Frankfurt.
- Thomas, Michael und Rudolph Woderich. 1997. "Berufliche Selbständigkeit - ein innovatives Erwerbsmuster im strukturellen Wandel?" *Berliner Debatte Initial* 8: 49-71.

Windolf, Paul and Sebastian Schief. 1999. "Unternehmensverflechtung in Ostdeutschland."  
*Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 51: 260-282.

## Исследовательские проекты

*IR* Мы продолжаем знакомиться с интересными исследовательскими проектами в области экономической социологии и смежных областях.

### **Моделирование сберегательного поведения российских домохозяйств**

**Участники проекта:** Кузина Ольга Евгеньевна, ГУ-ВШЭ, e-mail: [kouzina@pol.ru](mailto:kouzina@pol.ru)

Рощина Яна Михайловна, ГУ-ВШЭ, e-mail: [roshcnin@aha.ru](mailto:roshcnin@aha.ru)

**Финансирование:** EERC-Russia Российская Программа Экономических Исследований, грант R98-041.

**Период:** август 1998 - июнь 2000.

**Предметом исследования** выступает сберегательное поведение российских домохозяйств: откладывание домохозяйствами части текущих денежных доходов для будущего потребления и размещение денежных средств между различными формами ликвидных активов (выбор портфеля вложений).

**Основной единицей анализа** является «экономическая» семья, т.е. группа людей, проживающих вместе и имеющих общий бюджет доходов и расходов.

**Основная цель исследования:** анализ сберегательного поведения населения и выбор портфеля активов до и после кризиса в августе 1998 г.

Для достижения ее решаются следующие **задачи:**

- определение мотивов и видов финансовой активности семей;
- выявление факторов, влияющих на сберегательное поведение;
- оценка параметров регрессионной зависимости наличия и величины запаса и потока сбережений от социально-экономических характеристик домохозяйств;
- выявление различий сберегательного поведения семей по социально-экономическим, демографическим и социально-профессиональным факторам, проведение вспомогательного типологического и корреляционного анализа;
- определение тенденций изменения сберегательного поведения после августовского кризиса 1998 г.

**Источники данных:** опрос 1000 домохозяйств в Москве, Нижнем Новгороде, Сыктывкаре и Иваново по случайной путевой выборке в марте 1999 г. и опрос 750 домохозяйств в Москве, Нижнем Новгороде и Иваново в марте 1998 г.

## **Адаптация и возможные модели мобильности сирот: социально-правовой аспект**

*(Ассоциированный проект Интерцентра)*

**Руководитель проекта:** к.с.н. Назарова Инна Борисовна, e-mail: Inna-Nazarova@mail.ru

**Участники проекта:** Шульга Руслан Юрьевич

Адаптация одиноких людей – детей и взрослых – в обществе носит проблемный характер. Это обусловлено их жизненным опытом: безнадзорность, бродяжничество, неадекватное воспитание в детском доме, невозможность выбора профессии, неконкурентоспособность на рынке труда, отсутствие жилья.

**Проблема** состоит в существующем противоречии между декларируемой и законодательно-поддерживаемой системой социальной защиты детей, подростков и молодых людей-сирот и реальной ситуацией: ростом социального сиротства, неустроенностью детей, подростков и взрослых. Молодые люди из числа детей-сирот в силу объективных и субъективных причин вступают в общество в пору совершеннолетия маргинальными членами, чужаками, сохраняя эту проблему на протяжении всей жизни.

**Цель исследования** – разработка рекомендаций по социальной политике на основе изучения механизмов социальной мобильности сирот, адаптационного поведения в детском возрасте и при вступлении в самостоятельную жизнь.

В качестве **теоретико-методологической** базы используются: 1) основные положения деятельностного подхода; 2) теория социальной стратификации в определении статусной позиции индивида и, в частности, характеристика степени кристаллизации статусных индикаторов; 3) теория создания группировок, например, по степени богатства и бедности. Процессы легитимации общественных движений, учитывая создание неправительственных правозащитных организаций; 4) качественные методы сбора и анализа данных.

**Методы сбора и анализа данных:** биографический метод полуструктурированного интервью (60 интервью сирот разных возрастов: детей, выпускников учебных заведений и взрослых); анализ данных официальной статистики; "дела" (учетные карточки) детей-сирот; федеральное законодательство, законодательство субъектов Российской Федерации (Республика Татарстан, Алтайский край, Белгородская и Курская области, Москва) и акты органов местного самоуправления; мнения экспертов (руководители и ответственные сотрудники государственных и неправительственных организаций, юристы, социальные работники, педагоги, родители семейных детских домов).

В качестве **результатов** проекта предполагается наметить подходы к решению проблемы адаптации детей-сирот и лиц, к ним приравненных, при вступлении ими в самостоятельную жизнь на уровне концепций социальной политики, а также выработать рекомендации для государственных и региональных структур социальной защиты: служб занятости, здравоохранения, неправительственных организаций по решению проблем детской безнадзорности.

**Финансовая поддержка:** грант Фонда Форда на 1999-2000 г.г.

Тел.: (095) 434 72 82 (Интерцентр), факс: (095) 434 7547 (Интерцентр)

Тел.: (095) 921 6630 (Руководитель проекта)

## Учебные программы

**VR** Мы предлагаем Вашему вниманию программу совершенно нового курса, который читается в Государственном университете – Высшая школа экономики с прошлого учебного года. Этот курс уникален. По крайней мере, нам не известно, чтобы его кто-то читал в сколь-либо целостном виде (если Вам известно о таких попытках, пожалуйста, сообщите). Подобная ситуация вполне объяснима. Социология финансового поведения населения – молодая область, в которой социологами сделано еще слишком мало. Но осмелимся утверждать, что данная область весьма перспективна.

Предлагаемую программу вряд ли можно считать завершенным продуктом. Ее автор еще находится в процессе активной работы, и через год-другой наполнение программы может заметно измениться. Но, имея в виду новизну предприятия, мы решили не ждать, пока курс полностью откристаллизуется и апробируется, а поделиться тем, что наработано на настоящий момент. Замечания и предложения просим высылать по адресу: [kouzina@pol.ru](mailto:kouzina@pol.ru)

### **Социология финансового поведения населения**

Кузина Ольга Евгеньевна

к.э.н., Государственный университет - Высшая школа экономики

E-mail: [kouzina@pol.ru](mailto:kouzina@pol.ru)

*Требования к студентам:* студенты экономического или социологического факультетов, прослушавшие курсы микро- и макроэкономики 1, экономической социологии.

*Аннотация:* Курс рассчитан на студентов, прослушавших базовые курсы экономической и социологической теории, с целью углубления их теоретических и практических знаний в области исследования финансового поведения населения. Логика курса заключена в сравнении экономического, социологического, психологического и других подходов к изучению финансового поведения домохозяйств. Лекционные и практические занятия дают представление о существующих теоретических моделях и эмпирических исследованиях в этой области.

*Учебная задача курса:* В результате изучения курса студент должен:

- знать теоретические модели сберегательного и инвестиционного поведения населения, разработанных в различных социальных дисциплинах;
- уметь интерпретировать данные макро- и микроэкономической статистики доходов и сбережений населения;
- иметь представление об эмпирических исследованиях в этой области;
- обладать навыками составления программы для проведения стандартизированного анкетирования при исследовании финансового поведения населения.

*Формы контроля:* итоговая оценка складывается из оценок посещений, участия в работе семинара, включая выполнение домашних заданий, подготовку докладов, написание реферата и ответа на экзамене.

## Содержание программы

### Введение

#### **Лекция 1-2. Основные понятия финансового поведения населения**

Понятие финансового поведения населения. Финансовое поведение населения как объект исследования в различных социальных дисциплинах. История и логика исследования финансового поведения населения, различие подходов.

Субъекты финансового поведения: индивид, домохозяйство, экономическая семья.

Денежные ресурсы и доходы домохозяйств. Структура денежных доходов и расходов населения. Определения личных сбережений населения. Показатели потока и запаса сбережений. Временной период измерения потока сбережений. Отрицательные и положительные сбережения.

Микро- и макроуровни рассмотрения. Объективные и субъективные оценки сбережений. Статистика сбережений в России и за рубежом. Межстрановые сравнения показателей сбережений за последние 50 лет.

Формы сбережений. Проблема включения предметов длительного пользования. Сбережения и потребление как континуум. Сбережения и инвестиции. Сбережение и одалживание.

#### *Литература обязательная*

Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Финансовое поведение домохозяйств: сбережение, инвестирование, кредитование, страхование. Новосибирск, 1999. С.4-8.

Kessler D., Perelman S., Pestieau P. *Saving behavior in 17 OECD countries*, Review of Income and Wealth Series 39, Num.1, March 1993, pp. 37–49.

Shafer J.R., Elmeskov J., Tease W. *Saving trends and measurement issues*, in E. Koskela & J.Paunio (Ed.) *Saving behavior: theory, international evidence and policy implications*, Blackwell Publishers, 1992, pp. 1-21.

#### *Литература дополнительная*

*International comparisons of household saving*. Ed. by Poterba J.M., University of Chicago Press, 1994.

*The measurement of saving, investment, and wealth*. Ed. by Lipsey R.E., Tice H.S. - Chicago; London: Univ. of Chicago press, 1989. - XII, 861 p. - (NBER studies in income and wealth; Vol. 52)

Kauffmann, B. *Microeconomic aspects of saving*, in A. Heertje (Ed.), *World savings: An international survey*. Cambridge, MA: Blackwell, 1993, 31-63.



## **Раздел 1. Основные теории сберегательного поведения населения**

### **Лекция 3. Классические экономические модели индивидуального сберегательного поведения**

Средняя и предельная склонности к сбережению. Функция потребления. Моделирование теоретических допущений. Тестирование гипотез.

Доклассические модели сбережений.

Классические модели сберегательного поведения. Теория абсолютного дохода Дж.Кейнса. Модель перманентного дохода М.Фридмана. Модель принятия решений в условиях межвременного выбора И. Фишера. Гипотеза жизненного цикла Ф.Модильяни.

*Литература обязательная:*

Smyth D. J. *Toward a theory of saving*, in J.H.Gaspinski (ed.) *The economics of savings*. Boston, Kluwer, 1993, pp. 47-73.

*Литература дополнительная:*

Deaton A.S. *Understanding consumption*. Oxford: Oxford U. Press, 1992, pp.1-43.

Friedman M. *A theory of the consumption function*. Princeton: Princeton University Press, 1957.

Modigliani F., Brumberg R. *Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data*, in K.K.Kurihara (ed.) *Post-Keynesian Economics*, New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1954, p. 388-436.

### **Лекция 4. Современные экономические модели индивидуального сберегательного поведения**

Развитие экономического моделирования сберегательного поведения населения в последней четверти XX века. Введение в модель предпосылки о существовании неопределенности и несовершенного кредитного рынка. Модель рациональных ожиданий.

Альтернативные экономические модели сбережений. Теория относительного дохода Дьюзенберри (1949). Бихевиористская экономика сбережений (Shefrin & Thaler, 1988). Институциональные теории сбережений (Sherraden, 1991). Влияние институциональной инфраструктуры на сберегательное поведение населения. Роль пенсионного страхования (государственного и негосударственного), развитости банковского сектора, доступа к финансовой информации и кредитным ресурсам.

*Литература обязательная:*

Deaton A.S. *Understanding consumption*. Oxford: Oxford U. Press, 1992, pp. 177-193.

Browning M., Lusardi A. *Household saving: micro theories and macro facts*, J. of Economic Literature, Vol. XXXIV (December 1996), Par.3. Facts on household saving, pp.1812-1816.

Shefrin H.M., Thaler R.H., *The behavioral life-cycle hypothesis*, Economic Inquiry, 1988, 26, 609-43.

*Литература дополнительная*

Duesenberry, J. S. *Income, saving and the theory of consumer behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1949.

Sherraden, M. *Assets and the poor: A new American welfare policy*. Armonk, NY: M. E. Sharpe, Inc., 1991.

**Лекция 5. Экономико-психологический подход к исследованию сберегательного поведения населения**

Сберегательное поведение как предметная область исследования в экономической психологии. Место и роль психологических переменных в моделировании сберегательного поведения. Эмпирическая направленность экономико-психологических исследований.

Экономическая психология сберегательного поведения Дж.Катоны. Учет фактора неопределенности в моделировании сберегательного поведения. Субъективные воззрения людей на экономику как переменные, опосредующие влияние объективных экономических переменных на финансовое поведение людей.

Модель сберегательного поведения Дж.Катоны. Контрактные, дискреционные и остаточные сбережения. Использование психологических переменных на макроуровне: индекс потребительских и сберегательных настроений Катоны. Динамика индекса потребительских настроений в России.

*Литература обязательная:*

Katona, G. *Psychological economics*. New York: Elsevier, 1975, p. 227-251.

Красильникова М., Николаенко С. *Индекс потребительских настроений // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения*, 1994, № 2, с.46-50.

Ибрагимова Д., Красильникова М., Николаенко С. *Индекс потребительских настроений // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения*, 1996, № 6, с. 36-41.

*Литература дополнительная*

Warneryd K-E. *The Psychology of Saving. A study on Economic Psychology*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1999.

### **Лекция 6. Современный этап развития экономической психологии.**

Изучение привычек, отношения и мотивов сбережений опросными методами. Типологический анализ групп сберегателей. Контролируемые лабораторные эксперименты. Качественные исследования процесса сбережения.

#### *Литература обязательная:*

Warneryd K-E. *The Psychology of Saving. A study on Economic Psychology*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1999, pp.166-205.

Lunt P.K., Livingstone S.M. *Mass consumption and personal identity*, Open Univ. Press, Buckingham, 1992, pp.26-58.

#### *Литература дополнительная*

Furnham, A. *Why do people save? Attitudes to, and habits of, saving money in Britain*. *Journal of Applied Social Psychology*, 1985, 15(4), 354-373.

Groenland E.A.G., Bloem J.G., Kuylen A.A.A. *Prototypicality and structure of the saving concept for consumers*, *J. of Economic Psychology*, 17 (1996), pp. 691-708.

Lunt P. *Discourses of saving*, *J. of Economic Psychology*, 17 (1996), pp. 677-690.

### **Лекция 7. Отличительные особенности экономико-социологического метода исследования финансового поведения населения**

Широкое и узкое понимание социологического подхода, его место в междисциплинарном исследовании сберегательного поведения населения.

Место и роль неэкономических мотивов при моделировании сберегательного поведения. Институциональные факторы, отклоняющие реальное поведение домохозяйств от прогнозируемого в рамках экономических моделей.

Гетерогенность сберегательного поведения различных групп и слоев населения (социально-экономические, норма-ценностные, демографические и социально-территориальные характеристики).

#### *Литература обязательная:*

Радаев В.В. *О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения* //Вопросы социологии, 1998, № 8, с. 39-54.

*Сбережения населения Российской Федерации. Аналитический доклад*. М., Инфограф, 1997, с. 59-76.

G. Lengyel. *Saving norms and economic behaviour*, Social Report 1998 (ed. By T.Kolosi, I.G.Toth, G.Vukovich), Budapest,1999, pp. 506-518.

*Литература дополнительная*

Красильникова М. *Склонность к сбережениям и потреблению* // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения, 1997, № 3 (29), с. 25-30.

**Лекция 8. Культурно-нормативный подход при исследовании финансового поведения населения**

Кредитное поведение домохозяйств. Массовое потребление и потребительская культура. Историческое развитие общества потребления, потребительского кредита. Влияние консюмеризма на повседневное финансовое поведение индивидов. Изменение отношения к долговому поведению, роль кредита в современном обществе.

Роль социализации в развитии сберегательных ориентаций и способности "откладывать потребление". Влияние стандартов поведения референтной группы на индивидуальное финансовое поведение.

*Литература обязательная:*

Zelizer V.A. *Human values and the market: the case of life insurance and death in 19<sup>th</sup>-century America* // American J. of Sociology, 1978, 84, pp. 591-610.

Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. *Финансовое поведение домохозяйств: сбережение, инвестирование, кредитование, страхование*. Новосибирск, 1999. С. 29-34.

Calder L.G. *Financing the American Dream : A Cultural History of Consumer Credit*, Princenton Univ. Press, 1999, pp.16-33.

*Литература дополнительная*

Lunt P.K., Livingstone S.M. *Mass consumption and personal identity*, Open Univ. Press, Buckingham, 1992, pp.1-25.

**Раздел 2. Методические проблемы измерения сбережений населения**

**Лекция 9. Операционализация понятий доходов и сбережений в эмпирических исследованиях финансового поведения населения**

Микро- и макросведения о доходах населения. Опыт сбора данных официальной статистики о доходах и их использовании в России и за рубежом. Ошибки измерения, возможные корректировки.

Проблемы операционализации понятий дохода и сбережений в обследованиях домохозяйств. Бюджетные обследования. Различия экономического и социологического подхода к измерению доходов.

Основные проблемы при сборе данных о доходах и сбережениях домохозяйств и пути их возможного преодоления.

Формулировки вопросов анкеты о доходах, материальной обеспеченности, потреблении, сбережениях и их формах.

*Литература обязательная:*

Николаенко С.А. *Личные сбережения населения* // Экономический журнал ВШЭ, том 2, № 4, с. 500-507.

*Сбережения населения Российской Федерации. Аналитический доклад.* М., Инфограф, 1997, с. 20-28.

**Раздел 3. Эмпирические исследования финансового поведения населения**

**Лекция 10. Моделирование финансового поведения населения**

Этапы подготовки и проведения эмпирического исследования в области финансового поведения населения: теоретическая модель, выбор исследовательских инструментов, проблема выборки, список переменных, статистические методы обработки данных, формулировка вопросов, формы подачи результатов исследования.

*Литература обязательная:*

*Сбережения населения Российской Федерации. Аналитический доклад.* М., Инфограф, 1997, с.7-19.

Warneryd K-E. *The psychology of saving. A study on economic psychology.* Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1999, pp. 63-71.

**Лекция 11. Результаты эмпирических исследований финансового поведения в России**

Обзор баз данных и исследований, проведенных в России в 90-х гг. Исследовательские цели, инструментарий и основные выводы. Сравнительный анализ различий экономического, экономико-психологического и экономико-социологического подхода к постановкам задач в области финансового поведения населения и их решению.

*Литература обязательная:*

Красильникова М. *Личные сбережения населения* // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Москва, ВЦИОМ, 1999, № 2 (40), с. 34-40.

Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. *Финансовое поведение домохозяйств: сбережение, инвестирование, кредитование, страхование.* Новосибирск, 1999. С. 8-28

*Литература дополнительная*

Carrol, C.D., J.C. Fuhrer & D.W.Wilcox (1994) *Does Consumer Sentiment forecast household spending? If so, why?* American Economic Review, 84 (5), pp. 1397-1408.

*Роль информации на российском рынке индивидуальных сбережений* (под ред. С.Б. Авдашевой), ГУ – ВШЭ, М. 1998

*Финансовый потенциал населения* // Общество и экономика. - М., 1996. - N7. - С. 91-139.

#### Раздел 4. Субъекты сберегательного поведения

##### Лекции 12-13. Финансовые стратегии домохозяйств

Понятие финансовых стратегий домохозяйства. Унификация финансового поведения домохозяйств в рамках портфельного подхода экономической теории. Экономико-психологическая классификация финансовых стратегий домохозяйств. Экономико-социологический подход к выделению основных типов финансовых распределений ресурсов внутри домохозяйства (основные детерминанты). Проблема неравенства доступа к денежным ресурсам.

Мотивация и социально-экономические портреты агентов финансового поведения. Факторы, способствующие формированию и воспроизводству групповых различий в поведении домохозяйств. Критерии типологизации финансовых стратегий.

Экономико-психологические исследования поведения домохозяйств в условиях резкого ужесточения бюджетных ограничений. Связь типа управления финансовыми ресурсами домохозяйства с долговым поведением. Психологические и поведенческие переменные, имеющие значительное влияние на дефицит/профицит семейного бюджета. Финансовые стратегии выживания российских домохозяйств.

##### *Литература обязательная:*

Vogler C. *Money in the household* in M.Anderson, F. Bechhofer, J.Gershuny (Ed.) *The social and political economy of the household*. Oxford Univ. Press, 1994.

Gunnarsson J., Wahlund R. *Household financial strategies in Sweden: an exploratory study*, J. of Economic Psychology, vol. 18 (1997), no. 2-3, pp. 201-233.

Hareven T.K. A complex relationship: family strategies and the process of economic and social change, in *Beyond the marketplace: rethinking economy and society* (ed. By R. Friedland, A.F. Robertson), NY, 1990, pp. 89- 112.

##### *Литература дополнительная*

Deaton, A. *Saving and liquidity constraints*. *Econometrica*, 1991, 59(5), 1221-1248.

Wahlund R., Gunnarsson J. *Mental discounting and financial strategies*, J. of Economic Psychology 17 (1996) pp. 709-730.

Walker C.M. *Financial management, coping and debt in households under financial strain*, J. of economic Psychology 17(1996), pp. 789-807.

#### Раздел 5. Массовое инвестиционное поведение

##### Лекция 14. Исследования массового инвестиционного поведения населения

Индивидуальное инвестиционное поведение в экономической теории. Сбережения в широком и узком смысле слова. Взаимосвязь сбережений и инвестиций на микро- и макроуровне. Парадокс бережливости Кейнса.

Инвестиционные инструменты и институты современной рыночной системы.

Роль доверия к финансовым и денежно-кредитным институтам и коллективных представлений в массовом инвестиционном поведении. Экономико-социологический анализ поведения участников рынка ценных бумаг: роль традиций, норм и властных структур.

*Литература обязательная:*

Abolafia, M. *Making markets, opportunism and restraints on Wall Street*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997, pp.1-13.

Кузина О.Е. *Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении* //Социологический журнал, 1999, № 1-2, с. 171-181.

*Литература дополнительная*

Baker W. *The social structure of a national security market*, American J. of Sociology, 1984, Vol. 89, p. 775-811.

### **Лекция 15. Сравнительный анализ концептуальных схем анализа финансовых пирамид в экономике, психологии и социологии**

Экономическая история финансовых пирамид. Объяснение мошенничества финансовых компаний с точки зрения неоклассической экономической теории: понятие финансового риска и неопределенности, асимметричность информации участников сделки.

Психологический подход: предрасположенность к оптимизму в условиях неопределенности, влияние "толпы", эффект "якоря", эффект новизны, "гало-эффект".

Социологический взгляд: ориентация на мотивы и действия контрагента в условиях неопределенности. Опыт строительства финансовых пирамид 1994-95 гг. в России. Результаты исследования массового инвестиционного поведения населения в период финансовых пирамид 1994-95 гг. в России на основе массива включенных наблюдений за поведением вкладчиков МММ. Этапы строительства пирамид, типология вкладчиков и игровых моделей. "Возвращение толпы": анализ поведения вкладчиков средствами социальной психологии.

*Литература обязательная:*

Радаев В.В. *Возвращение толпы: анализ поведения вкладчиков "финансовых пирамид"* //Вопросы социологии, 1998, № 8, с. 100-143.

Кузина О.Е. *Иллюзии рациональности: влияние коллективных представлений на инвестиционное поведение вкладчиков "финансовых пирамид"* // Вопросы социологии 1998, №8, с. 143-157.

Pressman S. *On financial frauds and their causes: investor overconfidence* // American J. of economics and sociology, Vol.57, No.4 (October 1998), p. 405-421.

## **Раздел 6. Маркетинговые исследования финансового поведения населения России**

### **Лекции 16-17. Методы и результаты маркетинговых исследований вкладчиков различных финансовых институтов в России**

Цели и задачи маркетинговых исследований финансового поведения и прогнозирование продвижения того или иного финансового инструмента. Инвестиционный потенциал различных сегментов рынка, потребности целевых аудиторий. Механизмы принятия решения об инвестировании.

#### *Литература:*

Harrison T. *Mapping Customer Segments for Personal Financial Services: Replication and Validation*. J. of Financial Services Marketing, 1997.

Frank R.E., Massy W.F., Wind Y. *Market Segmentation*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1972.



## Тематика рефератов

1. Междисциплинарный подход к исследованию сберегательного поведения домохозяйств.
2. Современные макроэкономические тенденции нормы сбережений в различных странах.
3. Показатели потока и запаса сбережений в системе национальной статистики.
4. Сравнительный анализ сберегательного потенциала населения России по данным официальной статистики и опросам населения.
5. Оценка функции потребления на российских данных, анализ остатков.
6. Российский опыт в свете институциональных теорий сбережений.
7. Экономико-психологическая альтернатива моделирования сберегательного поведения.
8. Сравнительный анализ динамики индекса сберегательных настроений.
9. Экономическая психология сберегательного поведения Дж. Катоны.
10. Влияние консьюмеризма на сберегательное поведение домохозяйств.
11. Социально-демографические детерминанты сберегательного поведения.
12. Сегментация сберегательного поведения домохозяйств.
13. Инвестиции и сбережения: проблемы взаимосвязи на макро- и микроуровнях.
14. Психологические закономерности поведения вкладчиков финансовых пирамид.
15. Долг или кредит? Эволюция финансовых ориентаций.
16. Структура портфеля активов домохозяйств в России: социально-экономические детерминанты выбора.
17. Экономико-социологические исследования сбережений в России: инструментарий и выводы.
21. Посткризисные тенденции в сберегательном поведении населения России.

## Конференции

### **Четвертая ежегодная конференция Международного общества по новой институциональной экономике**

Юдкевич Мария Марковна

Государственный университет - Высшая школа экономики

E-mail: hsemyud@online.ru

Четвертая ежегодная конференция Международного общества специалистов в области новой институциональной экономики (ISNIE) состоялась в г. Тюбинген (Германия) 22 – 24 сентября 2000 г. Как и в предыдущие годы, Конференция собрала более 300 специалистов в области экономических и социальных наук, занимающихся проблемами институционального анализа экономики.

В этом году в Конференции участвовало большое количество ученых, представляющих российские научные центры. Наиболее многочисленные команды были представлены Высшей школой экономики (Москва), Московским и Петербургским государственными университетами. Кроме того, было несколько представителей региональных научных центров – в частности, из университетов Новосибирска и Ростова-на-Дону. В отличие от предыдущих лет, российскими исследователями был представлен ряд работ, как в заседаниях секций (В. Радаев, А. Шаститко, К. Сонин, М. Юдкевич), так и в небольшой стендовой части (А. Яковлев). Кроме того, несколько российских исследователей выступили в качестве приглашенных оппонентов по секционным докладам (М. Одинцова, К. Сонин).

Тематика секций Конференции была крайне разнообразна и в полной мере отражала весь спектр проблем, находящихся в настоящий момент в фокусе институционального анализа. Так, секции были посвящены анализу финансовых институтов («Теория финансов», «Теория корпоративного управления»), институциональным реформам отдельных стран («Аргентина», «Китай», «Россия», «Страны Восточной Европы»), проблемам государственного вмешательства («Регулирование и дерегулирование», «Политические риски, право, политика и институты»), а также отдельным методам, применяемым в сфере институционального анализа («Теория контрактов», «Эволюционная экономика», «Экспериментальная экономика»).

С пленарными докладами выступили Поль Жоскоу (Paul Joskow: Transaction Cost Economics and Competition Policy) и Оливер Уильямсон (обзорный доклад по перспективам развития новой институциональной теории).

Основная часть докладов российских участников была собрана в отдельной секции, посвященной переходным процессам в российской экономике.

Работа Вадима Радаева «Деформализация правил в российской экономике» рассматривает трансформацию рынков в современной России сквозь призму процесса интенсивного замещения формальных правил неформальными нормами. На основе теоретической модели анализируются микроуровневые механизмы принуждения к исполнению контрактов, а также принципы контроля, сформированные экономическими агентами под влиянием описываемых процессов. Исследование

основывается на данных двух широкомасштабных исследований, осуществленных в период 1997 – 98 гг. в 21 регионе России.

Доклад Андрея Шаститко (А. Шаститко, В. Тамбовцев «Феномен права хозяйственного владения в российской переходной экономике») описывает специфический феномен, возникший в российской экономике в период начала экономических реформ, – право хозяйственного владения, получаемого высшими менеджерами российских предприятий. В результате использования того права менеджер имеет возможность получения дополнительной прибыли в случае положительных результатов деятельности фирмы, будучи полностью избавлен от последствий неблагоприятного исхода. Авторы работы описывают, каким образом право хозяйственного ведения возникло как результат компромисса между старой номенклатурой и новой политической элитой. Кроме того, дается характеристика возникающего экономического равновесия и анализируются стимулы политического и экономического рынков к его преобразованию в сторону большей эффективности.

Константином Сониным была представлена работа «Политический захват института банкротства: российская теория и практика» (авторы А. Ламберт-Могилански, К. Сонин, Е. Журавская), в которой анализируются последствия политической ангажированности ряда экономических институтов для эффективности их функционирования. На основе теоретической модели, подкрепленной эмпирическими исследованиями, делается вывод о том, что губернаторы в альянсе с менеджерами крупных региональных предприятий используют институт банкротства как механизм для экспроприации средств у федерального правительства и внешних инвесторов. Кроме того, показывается, что закон о банкротстве не создает эффективного механизма давления на менеджеров: напротив, существующий закон может препятствовать реструктуризации неэффективных предприятий.

Доклад Марии Юдкевич (Я. Кузьминов, М. Юдкевич «Экономические реформы в России: от локальных сетей к глобальной экономике») анализирует различные сценарии дальнейших экономических реформ в российской экономике на основе анализа существующей институциональной инфраструктуры и структуры локальных сетей в российской промышленности. В работе показывается, что специфичность этих сетей, унаследованных от плановой экономики, наряду с текущим технологическим состоянием ряда наиболее важных отраслей, существенно сокращает набор доступных альтернатив.

Интерес участников конференции к проблемам российской экономики был замечен не только по большому количеству зарубежных – европейских и американских исследователей, посетивших «российскую» сессию, но, в частности, и по тому, что доклады о России были представлены и в еще одной сессии, более общим образом освещавшей проблемы переходного периода в Восточной Европе и России. Так, например, Матильдой Меснар (АТОМ, Париж) была представлена работа «Институциональная комплиментарность и корпоративное управление», в которой с помощью инструментария сравнительного институционального анализа была дана попытка переосмысления определенных провалов институциональных реформ в России путем анализа ряда институциональных связей в области корпоративного управления.

Описание Конференции, тексты докладов могут быть найдены на официальном сайте Международного Общества [www.isnie.org](http://www.isnie.org).

**Экономическое сознание и экономическое поведение**  
(Экономико-социологическая секция на Первом Всероссийском  
социологическом Конгрессе)

Капусткина Елена Владимировна  
Санкт-Петербургский государственный университет  
E-mail: kapel@soc.pu.ru

Секция эконом-социологов собралась на Первом Всероссийском социологическом конгрессе «Общество и социология: новые реалии и новые идеи», состоявшемся в Санкт-Петербурге 27-30 сентября 2000 года. Руководители секции - Ю.В.Веселов (Санкт-Петербург) и В.В.Радаев (Москва). Ученый секретарь - Е.В.Капусткина (Санкт-Петербург). В работе секции участвовали более 50 специалистов из самых разных городов России. Были представлены как известные эконом-социологические школы из Москвы, Новосибирска и Санкт-Петербурга, так и небольшие исследовательские коллективы и отдельные специалисты из Владимира, Екатеринбурга, Казани, Твери, Шахт. Кроме того, с сообщениями выступили ученые ближнего и дальнего зарубежья из Минска (Белоруссия), Харькова (Украина), Лентвариса (Литва), Гамбурга и Магдебурга (Германия). Всего было сделано 5 докладов и 20 научных сообщений. Дискуссия носила весьма оживленный, порой острый характер.

Доклад В.В.Радаева (Москва) был посвящен анализу основных направлений развития современной экономической социологии. Он выделил три основных подхода, определяющих передовые рубежи экономической социологии в конце 90-х годов, - социологию рационального выбора, сетевой подход, новый институционализм. В качестве отдельного направления была выделена французская экономическая социология. В нашей стране в советское время социологические исследования в сфере экономики были достаточно популярны, хотя и осуществлялись в рамках марксистской социологии труда. По мнению В.В. Радаева, экономическая социология в России «обречена на успех», а наиболее перспективным направлением является культурно-ориентированный новый институционализм.

Институционально-социологический подход, по мнению Р.В.Черняевой (Шахты), является эффективным при анализе социальных издержек в экономике. Категория «издержки» обычно рассматривается как чисто экономическая. Но с позиций нового институционализма, в современной хозяйственной системе превалируют издержки, экономический механизм минимизации которых базируется на доверии и социальном взаимодействии. Что касается методики исчисления социальных издержек, сегодня очевидна необходимость разработки новых индикаторов, позволяющих охарактеризовать удовлетворенность людей не только материальными, но и нематериальными условиями существования.

Большинство докладов было посвящено анализу специфики экономического сознания. Данный факт представляется симптоматичным. Как экономическая социология, так и, в особенности, социология труда до сих пор уделяли основное внимание изучению форм экономического поведения. Видимо, назрела необходимость определить специфику экономического сознания, что позволит объяснить многие аномалии в поведении хозяйствующих субъектов. В докладе Ю.В.Веселова (Санкт-Петербург) экономическое сознание рассматривается как всеобщая форма общественного сознания. Его изучение возможно в рамках феноменологического направления

экономической социологии, что позволяет выявить механизмы воспроизводства смыслов экономических действий. Экономическое сознание исторично, поэтому его природу можно понять только на основе анализа его исторического развития. В его структуру входят традиции, отражающие рутинные практики хозяйственной жизни, экономические ценности, экономическая наука, экономическая идеология, а также экономическое бессознательное.

В докладе Е.В.Капусткиной (Санкт-Петербург) были рассмотрены элементы сознательного и бессознательного в экономическом поведении. Термин «бессознательное» используется для характеристики индивидуального и группового поведения, истинные цели и последствия которого не осознаются. Причем неосознанность экономического поведения совсем не обязательно означает его иррациональность. Так, действия, доведенные до автоматизма, безусловно, являются рациональными, поскольку способствуют достижению цели с минимальными энергетическими затратами. В докладе были выявлены элементы бессознательного на всех стадиях экономического цикла (производство, распределение, обмен и потребление). Доля неосознанных действий на каждой из этих стадий различна.

Р.В.Карапетян (Санкт-Петербург) посвятил свой доклад анализу социальной эволюции трудового сознания. Параллельно с развитием сознания человека развивалось и осознание им своей деятельности. На определенном этапе развития орудий труда формируются условия, при которых в сознании людей их зависимость от сил природы вытесняется социальной зависимостью. Формируется образ труда как зависимой деятельности. Со временем свобода выбора уменьшается (посредством разделения труда, профессионализации), а социальная зависимость неуклонно возрастает. Социальная среда формирует в сознании понимание необходимости трудиться, поскольку человек вне труда является человеком вне общества.

Анализу экономического сознания был посвящен и ряд выступлений. Так, Ю.А.Свенцицкая (Санкт-Петербург) на основе изучения текстов заговоров, касающихся денежных отношений, показала наличие магических практик как элементов примитивного сознания в современной хозяйственной жизни. Ее поддержала Г.П.Зиброва (Санкт-Петербург), с точки зрения которой феномен человека далеко еще не изучен, влияние одного человека на другого может быть очень значительным, что позволяет и сегодня использовать практический опыт духовной жизни предков. По мнению В.В.Скитовича (Санкт-Петербург), устойчивые формы поведения, в т.ч. экономического, нашли свое отражение в фольклоре, в частности, в пословицах.

На секции были также представлены новые направления исследований в рамках экономической социологии - социология финансового поведения (О.Е.Кузина, Москва), социология собственности (Е.Е.Тарандо, Санкт-Петербург). На кафедре экономической социологии Санкт-Петербургского государственного университета проводятся также исследования в рамках социологии распределения, социологии обмена, социологии потребления. К сфере последней относится и социологический анализ торговых марок на основе постструктурализма. Различия между товаром и маркой были проанализированы в выступлении А.Дайкселя (Гамбург, Германия). Н.И.Боеенко (Санкт-Петербург) предложила дополнить превалирующий в настоящее время цивилизационный подход к анализу эволюции экономической сферы новым, синергетико-организационным подходом.

Большое внимание в ходе работы секции было посвящено анализу предпринимательства. По мнению Е.Н.Заборовой (Екатеринбург), наиболее эффективным при отнесении индивида к группе предпринимателей является

использование двух основных критериев - уровня дохода и степени уверенности в завтрашнем дне. П.В.Храпов (Новосибирск) на основе проведенных исследований показал, что только 30% предприятий малого бизнеса выживают, а отношение к нему населения на периферии по-прежнему остается негативным. В.И.Герчиков (Новосибирск) отметил что предпринимательская функция в российском крупном и среднем бизнесе разделяется на функцию управления и функцию владения капиталом, которая в нашей стране еще недостаточно изучена.

Весьма широко в выступлениях на секции были представлены результаты эмпирических исследований в сфере труда. О.А.Петровой (Санкт-Петербург) была выявлена взаимосвязь между оптимистичным/пессимистичным мироощущением респондента и характером его поведения на рынке труда. О.В.Лазутина (Новосибирск) предложила использовать термин «пюмпенизированный тип трудовой мотивации» для характеристики работника, при малых трудовых усилиях претендующего на высокое вознаграждение. Б.И.Максимов (Санкт-Петербург) отметил, что процесс самоотчуждения работников от принятия решений углубляется, а приостановить его можно только при условии их ввода в производственные советы. Я.Л.Эйдельман (Владимир) обратил внимание на усиление патерналистских ожиданий работников в процессе трансформации российского общества, в том числе молодежи, никогда не работавшей на советских предприятиях. В своем выступлении А.Л.Темницкий (Москва) проанализировал взаимосвязь советского (умеренный коллективизм и патернализм) и постсоветского (страх потери работы, вторичная занятость) элементов в трудовом сознании и поведении рабочих. Г.В. Баян (Новосибирск) на основе результатов исследований студенческой занятости поставила важный методический вопрос о том, кем же является работающий студент как объект социологического анализа - студентом, который работает, или работником, который учится.

Таким образом, на секции была сделана попытка объединить два очень близких направления в социологической науке - традиционную социологию труда и новую экономическую социологию. Общеизвестно, что социология труда была одной из самых, если не самой развитой отраслью советской социологии. В ее рамках накоплен огромный опыт эмпирических исследований, объектом которых являлось трудовое сознание и трудовое поведение, которые можно рассматривать как одну из форм экономического сознания и экономического поведения. Поэтому организаторам Конгресса вполне оправданным представлялась возможность рассмотреть заявленную тему с обеих позиций - экономической социологии и социологии труда. Отчасти это сделать удалось, отчасти нет. По мнению некоторых представителей социологии труда, экономическая социология является оторванной от жизни наукой, поэтому никаких точек соприкосновения между двумя направлениями нет и быть не может.

Данное разделение нам представляется надуманным. Так, например, объектом исследования социологии труда в последнее десятилетие становится не только непосредственно производительный труд рабочих и управленческий труд на промышленных предприятиях, но и предпринимательская деятельность. Между тем, анализ предпринимательства по традиции относится к сфере социологии предпринимательства, одной из составных частей экономической социологии.

Еще одной проблемой, вызвавшей оживленную дискуссию на секции, стал вопрос о методе экономической социологии. Явно обозначились два основных подхода. Первого, междисциплинарного, придерживается Ю.В.Веселов. По его мнению, назрела необходимость создания новой социальной мега-науки, которая бы объединила возможности всех гуманитарных наук. Только так возможен прогресс в анализе всех

сфер общественной жизни, в том числе и экономической. В качестве доказательства этого тезиса он сослался на выступление Х.Шрадера (Магдебург, Германия), который на стыке экономической социологии и экономической антропологии провел исследование петербургских ломбардов как одной из стратегий выживания населения города. Данный подход был, в целом, поддержан Е.Л. Пинтелеевой (Тверь). Она считает, что необходимо выработать новый метод для анализа экономических действий, сочетающий, по крайней мере, методы экономической социологии и экономической психологии.

С точки зрения В.В.Радаева, время энциклопедистов осталось в прошлом. Того же мнения придерживается и С.Ю.Барсукова (Москва), которая считает необходимым наличие четких границ между различными дисциплинами, пусть даже и «прозрачных», поскольку каждый подход имеет свой специфический аппарат. Стирание барьеров может привести к исчезновению экономической социологии как науки.

Таким образом, опыт работы секции показал, что в экономической социологии еще очень много "белых пятен" и дискуссионных проблем, что определяет перспективность данного научного направления.

## Проектный семинар «Совладание с жизненными трудностями: социальные и экономические стратегии андекласса»

Попова Ирина Петровна

журнал «Социологические исследования»

E-mail: socis@isras.rssi.ru

Участники исследовательского проекта «Совладание с жизненными трудностями: социальные и экономические стратегии андекласса» (руководитель д.э.н. В.В. Радаев, научный коллектив: к.с.н. Е.С. Балабанова, к.с.н. М.Г. Бурлуцкая, к.псих.н. А.Н. Демин, к.э.н. О.Е.Кузина, к.с.н. Л.Е. Петрова) стали «героями» семинара, проведенного в октябре в Московской школе социальных и экономических наук<sup>1</sup>. Как подчеркнул руководитель семинара В.В. Радаев, организация этого мероприятия не была предусмотрена проектом, следовательно, инициирован семинар был стремлением участников осмыслить результаты исследования после его формального завершения летом 2000 г. Что такое андекласс в современной России и можно ли применить этот термин к сложному конгломерату маргинализированных в ходе трансформации групп; как возможно применение для российской ситуации концепций совладающего поведения – теоретического направления, развивающегося в западной социологии и социальной психологии; насколько верны, соотносимы с другими исследованиями избранные стратегии исследования и интерпретационные схемы поведенческих стратегий весьма разнородных социальных групп? Насколько удачны эти поиски и верны их результаты? Каковы перспективы, открытые и оставшиеся за рамками проекта? Очевидно, что эти сложные вопросы остались для участников проекта актуальными и после его официального завершения, и творческая мысль не успокоилась. Хотелось также сверить полученные результаты с наработками коллег, двигающихся в сходных направлениях.

Эта задача была решена сопоставлением выступлений участников проекта, представлявших различные его части, и мнений экспертов. Следует заметить, что неформальный статус мероприятия давал его организаторам счастливую возможность пригласить в качестве последних специалистов, не только признанных в своих областях деятельности, но и явно отвечавших собственным вкусам и пристрастиям. В соответствии со структурой исследования, проблематику *безработных* экспертировали к.э.н. Т.М. Малева (Московский Центр Карнеги; Фонд “Бюро экономического анализа”); к.и.н. В.И. Кабалина (Институт сравнительных исследований трудовых отношений); по теме *вынужденных мигрантов* выступали Г.С. Витковская (Московский Центр Карнеги) и к.геогр.н. Ж. А. Зайончковская; *работающие бедные* стали объектом критического анализа к.э.н. Л.Н. Овчаровой (Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН) и А.А. Разумова (Всероссийский Центр уровня жизни Министерства труда РФ). И нужно сказать, что выступления экспертов, звучавшие сразу после каждого доклада участников проекта, задавали дискуссионную атмосферу ученого собрания, в котором присутствовало немало заинтересованных специалистов. Некоторые из них (д.с.н. Н.Е. Тихонова, д.и.н. Л.А. Гордон) в ходе обсуждения также фактически выступили в роли экспертов.

---

<sup>1</sup> Проект реализовывался при поддержке Института «Открытое общество», Research Support Scheme. Семинар проведен в рамках программы, финансируемой Национальным фондом подготовки кадров.



В целом была предпринята достойная попытка объяснения проблемных сторон жизни российского общества, при этом ключевые понятия исследования – совладание и андекласс - послужили некими объединяющими рамками картины социума, прежняя однородность которого «распалась» и получила новые ярлыки – безработные, мигранты, работающая беднота. Специфика исследуемых групп определяла критерии выборки. Так, в *группу безработных* отбирались респонденты с периодом безработицы от 3 до 12 месяцев. Применялось квотирование по социально-демографическим параметрам: полу, возрасту и уровню образования. *Группу работающих бедных* – одну из самых сложных по методологии отбора - составляли респонденты, работающие на предприятиях ВПК и в научных учреждениях (академических и прикладных), на которых практикой стали задержки заработной платы, составляющие не менее 3 месяцев, предшествовавших опросам, или низкая зарплата, не позволяющая обеспечить привычные жизненные стандарты. Респонденты должны были проработать на предприятии не менее 5 лет, чтобы проследить ухудшение ситуации. Доли рабочих и специалистов на промышленных предприятиях - 1:1, в научных учреждениях - 1:5. В *группу вынужденных мигрантов* попадали приехавшие в регион из стран СНГ, Балтии или из Северо-Кавказского региона не более чем за год до момента опроса. Одна треть респондентов были зарегистрированы в Федеральной миграционной службе, две трети - отобраны с помощью общественных организаций. Опросы проводились в четырех городах – Москве, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и Краснодаре. В них вошли две серии фокусированных интервью (первая – 101 и вторая – 109 респондентов) и анкетный опрос (806 чел.).

В ходе исследования решались общие в отношении всех групп задачи. Прежде всего, это разработка концептуальной схемы изучения совладающего поведения депривированных групп, построение таксономии жизненных трудностей, испытываемых депривированными группами. На основе выявления основных материальных, социальных и психологических ресурсов, мобилизуемых в процессе совладания с жизненными трудностями и анализа схем их восприятия и интерпретации, определялся следующий круг исследовательских вопросов. Авторы разрабатывали типологии стратегий совладания депривированных групп с наиболее острыми жизненными трудностями, включая поведенческие стратегии и схемы рационализации; раскрывались основные объективные и субъективные факторы, лежащие в основе успеха и неуспеха стратегий совладания, их особенности у разных депривированных групп. Важной практической задачей была разработка мер по совершенствованию социальной политики в отношении изучаемых групп.

Итоги проекта были отражены в основных докладах. В.В.Радаев представил концептуальную схему проекта и рассказал о характере собранных эмпирических данных. Выступление А.Н. Демина «Самоорганизация и использование личных ресурсов при потере работы», начавшее обсуждение, раскрывало ряд важных теоретических и методологических вопросов. Проблематика самоорганизации рассматривалась на индивидуальном и групповом уровнях и связывалась – через акцентирование его конструктивного характера - с широким кругом проблем изучения совладающего поведения. Автор представил модель поведения безработных и основные стратегии совладания, включающие несколько видов действий. В основе доклада Е.С. Балабановой «Вынужденные мигранты из стран СНГ: жизненные трудности и ресурсы их преодоления» - обоснование типов поведения мигрантов в условиях российских городов, особенностей характера динамики их положения. Доклад М.Г. Бурлуцкой и Л.Е. Петровой «Жизненные стратегии работающих бедных» обобщил результаты исследования, в которое были включены такие показатели, как

самооценки и дистанция прежнего и нынешнего статусов, сделаны выводы об основных эффективных стратегиях, формирующихся в этой группе. Это выступление послужило импульсом для наиболее активной, в рамках семинара, дискуссии о критериях и возможностях изучения бедности в России, в которую включились не только эксперты, но и многие приглашенные. Далее О.Е. Кузина, освещая финансовые стратегии трех маргинальных групп, остановилась на показателях бюджетов доходов и расходов, формирующих типы бюджетов.

Выступление В.В. Радаева «Общая сравнительная характеристика трех маргинальных групп» подвело общие итоги исследования. Главные выводы касались перспектив формирования и конституирующих черт андекласса в России. Это не просто нижние слои в ее социальной структуре. Среди определяющих характеристик – степень абсолютной и относительной депривации, структурные ограничения для мобилизации ресурсов, стагнирование, низкие темпы социальной мобильности и, как следствие, формирование предпосылок к формированию субкультур, транслирующихся на новые поколения. Динамику андекласса в перспективе совладания можно представить как «совладающие группы, которые стоят на грани андекласса». Жизненные трудности рассматриваются в пределах нахождения этих групп в проблемной и поворотной зоне, за пределами которой приобретает необратимый либо устойчивый характер позитивное или негативное разрешение ситуации. И в этом – посыл к дальнейшим поискам исследования и разрешения комплексной социальной проблемы.

В качестве заключения следует отметить, что одним из основных итогов семинара стала презентация работоспособного и талантливое межрегионального исследовательского коллектива. Подтверждением тому служат интересные публикации, (в частности, в сборнике работ Виртуальной мастерской проф. Р.М. Нуреева). Молодые ученые блестяще продемонстрировали высокий уровень научных разработок, готовность и способность к профессиональному диалогу с ведущими специалистами в исследуемых областях, творческий потенциал. И в этом смысле «праздник совладания», провозглашенный руководителем коллектива, вполне состоялся.

*VR* В конце августа 2001 г. в Хельсинки состоится Пятая Конференция Европейской социологической ассоциации (ESA). Объявлен сбор заявок на секции исследовательской сети "Экономическая социология". Надеемся, что эта информация заинтересует многих специалистов.

## **EUROPEAN SOCIOLOGICAL ASSOCIATION ECONOMIC SOCIOLOGY RESEARCH NETWORK**

### CALL FOR PAPERS

The Economic Sociology Research Network (ESRN) of the European Sociological Association (ESA) invites proposals for papers to be presented at the Fifth Conference of the ESA scheduled to take place from August 28th to September 1st, 2001 on the city campus of the University of Helsinki, Finland.

ESRN is planning to run six paper-presenting sessions. Colleagues interested in presenting their work are kindly invited to submit an abstract of 250 words indicating the session(s) for which their paper is intended. Send your abstracts to both session chairs, by e-mail please. Please note that abstracts should be sent before the 31st of January 2001. Notification of the acceptance of the abstract will be sent to participants before the 1st April 2001.

### PROGRAMME

1. "Economic Sociology: Past, Present and Prospects for the Future"

Chair: Patrik Aspers - Sokratis Koniordos

2. "Networks and Social Capital in the Economy"

Chair: Sokratis Koniordos - Patrik Aspers

3. "The Sociology of Markets and Financial Institutions"

Chair: Patrik Aspers - Sokratis Koniordos

4. "The Informal and the Underground Economy"

Chair: Sokratis Koniordos - Patrik Aspers

5. "Sociology of Consumption and Economic Sociology"

(Joint session with the Sociology of Consumption Research Network)

Chair: Patrik Aspers - Jukka Gronow

6. "The Social Economy"

Chair: Ingo Bode - Sokratis Koniordos

E-mail addresses:

Patrik Aspers <[ASPERS@sociology.su.se](mailto:ASPERS@sociology.su.se)>

Sokratis Koniordos <[skoni@social.soc.uoc.gr](mailto:skoni@social.soc.uoc.gr)>

Jukka Gronow <[JGRONOW@valt.helsinki.fi](mailto:JGRONOW@valt.helsinki.fi)>

Ingo Bode <[bode@unidui.uni-duisburg.de](mailto:bode@unidui.uni-duisburg.de)>

To register to the conference, please contact the conference secretariat, preferably by internet: [www.congcreator.com/esa2001/](http://www.congcreator.com/esa2001/). or by e-mail: [esa2001@congcreator.com](mailto:esa2001@congcreator.com) or by regular mail: ESA Conference, CongCreator, P.O.Box 762, FIN 00101, Helsinki, Finland. Tel +358-9-4542 190, fax +358-9-4542 1930.