

МОСКОВСКИЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ФОНД

---

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СУБЪЕКТЫ  
ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ  
(институциональный анализ):  
ДЕСЯТЬ ЛЕТ СПУСТЯ**

**Часть I. Российские домохозяйства**

Под редакцией  
Заслуженного работника Высшей школы РФ  
д.э.н. проф. Р.М. Нуреева

**Москва  
2010**

УДК 330.117

ББК 65.01

Э 40

**Э 40      Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть I. Российские домохозяйства /**  
*Под редакцией д.э.н. проф. Р.М.Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 212, часть I. Москва, Московский общественный научный фонд, 2010, 196 стр.*

**Редакционная коллегия:**

д.э.н. Р.М. Нуреев (главный редактор), к.э.н. А.В. Алексеев, д.с.н. Ю.В. Латов,  
д.э.н. С.Н. Левин, к.э.н. И.В. Розмаинский, к.э.н. С.Г. Шульгин

**Авторский коллектив**

д.э.н. Р.М. Нуреев (руководитель авторского коллектива), д.э.н. С.Б. Авдашева,  
к.э.н. А.В. Алексеев, д.с.н. Е.С. Балабанова, д.с.н. С.Ю. Барсукова, к.э.н. О.В. Воронкова, д.э.н. Т.Г. Долгопятова, к.э.н. А.В. Ермашина, к.э.н. А.Ю. Иванова, к.с.н. Л.В. Клименко, д.э.н. М.В. Курбатова, д.э.н. П.В. Крючкова, д.с.н. Ю.В. Латов, д.э.н. С.Н. Левин, Э.О. Леонтьева, д.э.н. Г.П. Литвинцева, д.э.н. М.Ю. Малкина, С.В. Мареева, д.э.н. Л.Г. Миляева, к.э.н. Ю.Г. Наумов, к.э.н. И.В. Розмаинский, аспирант Е.А. Стукаленко, к.с.н. А.Л. Темницкий, д.с.н. Н.Е. Тихонова, д.с.н. М.А. Шабанова, к.э.н. Ц.В. Шварцбург, к.э.н. С.Г. Шульгин, д.ф.н. А.Г. Эфендиев

Монография подготовлена по итогам 10-летней работы виртуальной мастерской «Поиск эффективных институтов для России XXI века». Монография посвящена институциональному анализу трёх основных экономических субъектов постсоветской России: домохозяйств, фирм и государства. Сравниваются эпохи Ельцина и Путина и показывается их единство и различия.

Основное внимание уделено анализу нового институционального пространства, механизмам привыкания домохозяйств к рынку; путям становления эффективного работника-партнёра; факторам, препятствующим накоплению человеческого капитала. Исследуются также проблемы становления среднего класса и институтов гражданского общества в России.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, всех, интересующихся актуальными проблемами социально-экономического развития современной России.

Мнения, высказанные в докладах серии, отражают исключительно личные взгляды авторов и не обязательно совпадают с позицией Московского общественного научного фонда.

Книга распространяется бесплатно.

ISBN 978-5-89554-347-4 (общий)  
ISBN 978-5-89554-348-1 (часть I)

© Московский общественный научный фонд, 2010.  
© Р.М. Нуреев, 2010.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>О серии «Независимый экономический анализ» .....</b>	<b>5</b>
<b>Введение. Первое десятилетие XXI века – новый этап социально-экономических реформ. ....</b>	<b>6</b>
<b>Часть I. РОССИЙСКИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА .....</b>	<b>11</b>
<b>Глава 1. Привыкание домохозяйств к рынку .....</b>	<b>17</b>
1.1. Дифференциация современных российских домохозяйств .....	17
1.1.1. Российская бедность.....	18
1.1.2. Российский средний класс .....	23
1.2. Изменение потребительского поведения российских домохозяйств.....	26
1.3. Российские домохозяйства на финансовых рынках .....	28
1.3.1. Выбор между текущим и будущим потреблением. ....	28
1.3.2. Факторы, влияющие на поведение россиян на финансовых рынках. ....	29
1.3.3. Особенности поведения россиян на финансовых рынках .....	31
1.3.4. Перспективы изменения поведения россиян на финансовых рынках .....	35
1.4. Российские домохозяйства на рынке труда .....	36
1.4.1. Особенности трансформации российского рынка труда .....	36
1.4.2. Современное состояние и тенденции российского рынка труда...	39
1.4.3. Рынок труда и образование.....	41
<b>Глава 2. Межличностное и институциональное доверие как социальный капитал современной России .....</b>	<b>44</b>
2.1. Какого капитала нам не хватает? .....	45
2.2. Сравнение России по уровню личностного доверия.....	50
2.3. Сравнение России по уровню институционального доверия .....	54
2.4. Россия на ментальной карте мира .....	58
<b>Глава 3. Пути становления эффективного работника-партнера .....</b>	<b>63</b>
3.1. Краткие характеристики базовых моделей работников идеального типа .....	63
3.2. Сложившиеся микроинституциональные практики и ценностные образцы в сфере трудового поведения .....	66
3.3. Операционализация и предикторы модели успешного работника.....	72
3.4. Операционализация и предикторы модели эффективного работника ....	77
3.5. Операционализация и предикторы модели партнерски ориентированного работника.....	89
<b>Глава 4. Российский средний класс как экономический субъект: характеристика и перспективы.....</b>	<b>95</b>
4.1. Методология выделения и оценка численности российского среднего класса .....	95

4.2. Средний класс как актор в системе производственных отношений.....	103
4.3. Некоторые особенности экономического сознания и поведения среднего класса .....	108
4.4. Человеческий капитал среднего класса и перспективы российской экономики .....	114
4.5. Итоги и перспективы формирования среднего класса .....	122
<b>Глава 5. Вузовская коррупция и параллельный рынок образовательных услуг как препятствие накоплению человеческого капитала .....</b>	<b>125</b>
5.1. Общие причины и масштабы вузовской коррупции в современной России .....	126
5.2. Вузовская коррупция в контексте неформальных практик (на примере вузов г. Хабаровска).....	128
5.2.1. Неформальная практика опекуинства .....	129
5.2.2. Практика благодарностей в вузе .....	136
5.2.3. Взятничество как коррупционная практика .....	140
5.3. Параллельный рынок образовательных услуг (на примере вузов г. Бийска) .....	150
5.3.1. Теоретико-методологические аспекты исследования параллельного рынка образовательных услуг .....	150
5.3.2. Предложение на параллельном рынке образовательных услуг ....	154
5.3.3. Спрос на параллельном рынке образовательных услуг .....	160
<b>Глава 6. Становление институтов гражданского общества (на примере жилищной самоорганизации).....</b>	<b>168</b>
6.1. Проблемы формирования эффективного собственника жилья.....	168
6.2. «Чувство собственности» в целевых подгруппах жильцов многоквартирных домов .....	171
6.3. Степень и формы участия собственников в управлении многоквартирными домами.....	180
6.4. Факторы и условия формирования готовности собственников к самоуправлению в многоквартирных домах.....	186

## **О серии «Независимый экономический анализ»**

С 2003 года Московский общественный научный фонд выпускает серию «Независимый экономический анализ». В изданиях серии представлены работы участников Программы поддержки независимых экономических аналитических центров в Российской Федерации. Эти публикации знакомят российского и зарубежного читателя с научно-аналитическим потенциалом сообщества негосударственных некоммерческих центров прикладного экономического анализа. Издания серии включают как работы прикладного характера (жанр аналитической записки, узкопрофильного тематического доклада – основной тип продукта центров – участников программы), объединенные в тематические сборники, так и более крупные монографические работы (работы этого жанра должны убедительно продемонстрировать, что профессиональная компетенция центров – участников программы стоит на прочном научном и методологическом фундаменте).

Общественная роль негосударственных некоммерческих центров прикладного экономического анализа состоит в расширении доступности профессиональной экономической экспертизы. Не подменяя собой академические институты в сфере фундаментальных исследований или аналитические структуры профильных министерств и ведомств в сфере разработки конкретных планов экономических действий, сообщество самостоятельных профессиональных аналитиков способно дать независимый прогноз последствий тех или иных решений, рекомендовать заинтересованным ведомствам альтернативы, разглядеть среднесрочные и долгосрочные тенденции развития и привлечь общественное внимание к необходимости действий. Сообщество представляет собой ресурс для политических партий и общественных движений, ориентированных на нужные обществу реформы. В условиях кадрового голода в регионах некоммерческие центры прикладного экономического анализа являются действенным инструментом повышения качества принимаемых решений на уровне регионов и муниципальных образований.

Издания серии обеспечивают широкое распространение результатов Программы, стимулируют дискуссию практически по всему кругу актуальных проблем экономических и социальных реформ в России.

Полную информацию о вышедших изданиях и сами публикации можно получить в Московском общественном научном фонде. За контактной информацией рекомендуется обращаться на сайт фонда в Интернете по адресу: [www.mpsf.org](http://www.mpsf.org).

*Редакционная коллегия  
серии «Независимый экономический анализ»*

## **Введение. Первое десятилетие XXI века – новый этап социально-экономических реформ**

Книга, которую читатель держит в руках, посвящена экономике России 2000-х гг. и является продолжением работы, которая началась десять лет назад в рамках проекта Московского общественного научного фонда (МОНФ) «Виртуальные мастерские в общественных науках». Первая виртуальная мастерская «Поиск эффективных институтов для России XXI века» была создана под руководством д.э.н. проф. Р.М. Нуреева в 1999 г., на базе группы единомышленников, сформировавшейся в ходе проведения зимних и летних школ МОНФ. Постепенно возникло проблемно ориентированное научное сообщество экономистов и социологов из разных городов (от Калининграда до Улан-Удэ). Это сообщество консолидировалось на основе изучения проблем постсоветской России при помощи методов институциональной экономики. Результатом работы этой научной группы стали многочисленные публикации, часть которых вошла в коллективную монографию «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» (2001, 2003)<sup>1</sup>, а также в книги серии «Экономическая теория: традиции и современность»<sup>2</sup>. Необходимость постоянного общения привела к рождению ежегодников «Постсоветский институционализм»<sup>3</sup>, а с 2009 г. – Журнала институциональных исследований<sup>4</sup>. Многочисленные конференции, проводимые виртуальной мастер-

---

<sup>1</sup> См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). М.: МОНФ, 2001; Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). В 3-х частях. Издание второе, исправленное и дополненное. М.: МОНФ, 2003.

<sup>2</sup> «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее и будущее. Под ред. Р.М. Нуреева. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006; Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России. Под ред. Р.М. Нуреева. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2007.

<sup>3</sup> Постсоветский институционализм. Под. ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005; Постсоветский институционализм-2006. Власть и бизнес. Под. ред. Р.М. Нуреева. Ростов-на-Дону: Наука-Пресс, 2006; Постсоветский институционализм-2007. Варианты институционального развития России: предпосылки, закономерности и перспективы. Под. ред. Р.М. Нуреева. Томск, 2008.

<sup>4</sup> Журнал институциональных исследований. 2009. Т. 1, № 1; 2010. Т. 2, № 1, 2. <http://humper.ru/journals/jis.htm>.

ской, регулярно освещались на федеральном портале Экономика Социология Менеджмент<sup>5</sup>.

Монография «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» состояла из трёх частей, поскольку была посвящена институциональному анализу трех основных экономических субъектов постсоветской России – домохозяйств, фирм и государства.

Каждый субъект анализировался по следующей структуре: сначала давалась общая характеристика институционального подхода, далее рассматривалась история его становления, пути трансформации институтов командной экономики, особенности внутренней структуры каждого из экономических субъектов и особенности его взаимодействия с такими же субъектами, как он сам. При этом рассматривались как легальные, так и внелегальные формы этого взаимодействия, а также его поведение на различных рынках. Последние главы раздела обычно были посвящены вопросам, которые были в это время особенно актуальны для данного экономического субъекта.

Так, в первой части, посвященной анализу домохозяйств, после их общей характеристики (глава 1) анализировались особенности российской экономической ментальности и сделана попытка определения России как «Евразии» или «Азиопы» (глава 2). Центральная – третья – глава была посвящена анализу индивидов и домашних хозяйств в новом институциональном пространстве. Для этого периода были характерны разные формы нерыночного приспособления к рынку. Поскольку для большинства россиян главным источником доходов была и остается продажа собственной рабочей силы, глава 4 была посвящена поведению домашних хозяйств на рынке труда. Здесь анализировались проблемы как занятости, так и безработицы. Любая экономика не может развиваться, если она не вырабатывает механизмы эффективного потребления и сбережения. Именно сбережения становятся важнейшим источником внутреннего накопления, поэтому глава 5 была посвящена потреблению и сбережениям домохозяйств. Однако при этом возникал существенный разрыв между престижным потреблением «новых русских» и аскетизмом «новых бедных» (глава 5). Поэтому становилось чрезвычайно актуальным исследование формирования среднего класса (глава 6), которым и заканчивалась первая часть.

---

<sup>5</sup> См.: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115620.html>. На данном сервере представлены основные работы, созданные научной группой под руководством Р.М. Нуреева. Последние работы Р.М. Нуреева можно найти на: [http://rustem-nureev.ru/?page\\_id=57](http://rustem-nureev.ru/?page_id=57)

Аналогичная структура была характерна и для второй части, посвященной анализу фирмы. Естественно, что некоторые различия диктовались особенностями этого экономического субъекта. После показа отличий институционального анализа фирмы от неоклассического (глава 7) идет анализ генезиса российской фирмы на постсоветском институциональном пространстве (глава 8), при этом было показано формирование рыночных институтов, как в советской теневой, так и легальной экономике (глава 9). Особое внимание уделялось изменению прав собственности в процессе приватизации (глава 10), далее фирмы рассматривались изнутри, показывались конфликты и консенсусы в постсоветской фирме (глава 11). Затем анализировалась экономика бартера как взаимоотношений между фирмами и другими экономическими субъектами (глава 12). В условиях нарастания рэкета стала актуальной проблема изучения препятствий для легальной защиты прав собственности, которая была вынесена в специальную главу, посвященную анализу «права силы вместо силы права» (глава 13).

Несколько отличалась от первых двух структура третьей части, посвященной анализу государства постсоветской России. После характеристики основ институционального подхода (глава 14) исследовалась «революция сверху» и её последствия (глава 15). Эти последствия обусловили появление во 2-м издании главы 16, где анализировался институт остаточной государственной собственности и меры государства по формированию новых правил игры. Поскольку ситуация в тот период была не однозначной, глава 16 так и называлась «Назад к частной собственности или вперед к частной собственности». В 1990-е гг. доминировали процессы перераспределения, которым была посвящена глава 17. Политико-экономические аспекты современного государства были предметом анализа главы 18, где авторы анализировали два варианта электорального цикла, две возможные стратегии политиков. Заканчивалась монография исследованием «ростков новых функций государства» (глава 19).

Достоинство книги «Экономические субъекты постсоветской России» было в том, что авторы не ограничивались только характеристикой общетеоретических положений, обработкой существующей статистики, а проводили кейс-анализ, который позволил конкретизировать особенности этих процессов на обширном материале регионов России. Примеры были выбраны таким образом, чтобы отразить не точечные явления, а закономерности, типичные как для многих регионов, так и страны в целом. К тому же эти кейсы позволили в ряде случаев наглядно показать, что «абстрактной истины нет», что «истина всегда конкретна».



В результате получился не просто сборник статей, а целостная монография с единой методологической основой. Ее публикация вызвала многочисленные положительные отклики, поскольку книга была свободно размещена в Интернете и в последующие годы активно использовалась российскими обществоведами – учеными, преподавателями, аспирантами и студентами.

Работа над той, десятилетней давности, монографией была своеобразной формой подведения итогов «ельцинской» эпохи. Общий вывод той монографии сильно напоминал оценку К. Марксом британского владычества в Индии: «Страницы истории господства англичан в Индии едва ли говорят о чем-либо, кроме разрушения; их созидательная работа едва заметна за грудой развалин. Тем не менее эта созидательная работа началась»<sup>6</sup>.

Теперь, по прошествии десятилетия, авторский коллектив в обновленном составе (но сохранив «костяк» авторов) предлагает читателям новый обзор «правил игры» в постсоветской России. Попытаемся определить вместе с Вами, каковы эти изменения? Носят ли они преимущественно количественный или качественный характер? Являются ли в своей основе позитивными или негативными?

Несомненно одно: зависимость от траектории предшествующего развития оказалась гораздо глубже, чем можно было предполагать в условиях коренной ломки институтов командной экономики в конце XX века.

Структура предлагаемой читателю монографии также носит трехчастный характер. Первая часть посвящена российским домашним хозяйствам, вторая – фирмам, третья – государству. Естественно, мы не стали слепо копировать предшествующую структуру, однако попытались сохранить её методологию, т.е. показать генезис современного состояния каждого из экономических субъектов, его внутреннюю структуру и взаимодействие с другими экономическими агентами. Более того, понимая, что многие охарактеризованные ранее институциональные правила игры сохранились в начале XXI века, мы постарались привлечь внимание читателя к таким вопросам, которые в силу объективных или субъективных причин не были предметом анализа в прежней монографии.

К их числу относится анализ вузовской коррупции и малого бизнеса, становления институтов гражданского общества и поиск эффективного собственника, анализ нового поколения предпринимателей и изменения сетевых взаимосвязей российского бизнеса, институциональной корруп-

---

<sup>6</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 9. С. 225.

ции и влияние российской налоговой системы на инновационный процесс. Такой подход позволяет показать не только преемственность в развитии институтов постсоветской России, но и ростки новых изменений, типичных для последнего десятилетия. Поэтому настоящая монография не отменяет значения и выводов предыдущей, а расширяет и углубляет их. Впрочем, насколько это удалось – судить читателю.

Несомненно одно: междисциплинарный подход приводит к гораздо более интересным выводам, чем узкодисциплинарный. В авторском коллективе представлены экономисты, социологи и философы разных возрастов. И очевидное достоинство монографии, что в ней наряду с докторами (в настоящей монографии участвуют 14 докторов наук) принимают участие кандидаты (10), старшие преподаватели и молодые научные сотрудники (2). Мы по-прежнему с гордостью отмечаем, что среди авторов монографии ученые не только из Москвы, но и из Санкт-Петербурга, Новосибирска, Ростова-на-Дону, Нижнего Новгорода, Самары, Кемерово, Бийска и Хабаровска.

Очевиден и другой позитивный сдвиг – значительный рост авторитета институциональных идей за последнее десятилетие. Если ранее было необходимо подробно объяснять, в чем заключается институциональный анализ и чем он отличается от неоклассического, то теперь эти объяснения нужны уже в гораздо меньшей степени.

Авторы коллективной монографии:

Введение к монографии – Р.М. Нуреев.

Введение к первой части – Ю.В. Латов, глава 1 – П.В. Крючкова, И.В. Розмаинский, глава 2 – Ю.В. Латов, глава 3 – А.Л. Темницкий, глава 4 – Н.Е. Тихонова, С.В. Мареева, глава 5 – Л.Г. Миляева, Э.О. Леонтьева, Ю.В. Латов, глава 6 – А.В. Ермишина, Л.В. Клименко.

Введение ко второй части – Ю.В. Латов, глава 7 – С.Б. Авдашева, Т.Г. Долгопятова, глава 8 – Е.С. Балабанова, А.Г. Эфендиев, глава 9 – М.А. Шабанова, глава 10 – С.Н. Левин, М.В. Курбатова, глава 11 – Ц.В. Шварцбурд.

Введение к третьей части – Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов, глава 12 – М.Ю. Малкина, А.Ю. Иванова, глава 13 – С.Ю. Барсукова, Ю.Г. Наумов, глава 14 – Р.М. Нуреев, С.Г. Шульгин, глава 15 – М.Ю. Малкина, глава 16 – А.В. Алексеев, глава 17 – Г.П. Литвинцева, О.В. Воронкова, Е.А. Стукаленко.

Заключение к монографии – Р.М. Нуреев.

## Часть I. РОССИЙСКИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА

---

### Введение<sup>7</sup>

За истекшие десять лет наши прогнозы, сделанные в самом начале путинского периода развития постсоветской России, в основном подтвердились. Это хорошо заметно при сопоставлении содержания старой и новой книг.

Раздел, посвященный домохозяйствам, в первом издании книги «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» (М.: МОНФ, 2001) состоял из следующих глав<sup>8</sup>:

Глава 1. Институциональный анализ поведения домохозяйств: общая характеристика (И.В. Розмаинский).

Глава 2. Особенности российской экономической ментальности (Ю.В. Латов, Н.В. Латова, Е.С. Балабанова).

Глава 3. Индивиды и домохозяйства в новом институциональном пространстве: нерыночное приспособление к рынку (М.А. Шабанова).

Глава 4. Поведение домохозяйств на рынке труда (А.Н. Демин, А.Л. Темницкий).

Глава 5. Потребление и сбережение домохозяйств: между престижным потреблением «новых русских» и аскетизмом «новых бедных» (Е.С. Балабанова).

Глава 6. Проблемы формирования среднего класса в России (И.П. Попова).

*Первая глава* нашей новой книги **«Привыкание домохозяйств к рынку»** (П.В. Крюкова, И.В. Розмаинский) существенно корректирует выводы начальной главы предыдущего издания «Экономических субъектов...». В прошлом издании И.В. Розмаинский подчеркивал, что российское общество раскололось на «новых богатых» и «новых бедных», причем ни те, ни другие не заинтересованы в совершенствовании легальных институтов рыночного хозяйства. Признание не-рыночной экономической культуры большинства россиян приводило к выводу «о настоятельной необходимости их [финансовых рынков] жесткого государственного регу-

---

<sup>7</sup> Ю.В. Латов.

<sup>8</sup> См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). М.: МОНФ, 2001; 2-е изд. 2003.  
<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/118296>.

лирования на начальном этапе развития» (с. 121)<sup>9</sup>. Действительно, ельцинский либерализм 1990-х гг. вызвал у россиян острую реакцию отторжения, поэтому ужесточение регулирования в 2000-е гг. (обязательное страхование банковских вкладов, ограничения соинвестирования в жилищном строительстве, ужесточение правил работы валютнообменников...) было встречено с одобрением. Как отмечает в наши дни П.В. Крючкова, российские домохозяйства хотя и сохраняют многие черты «недоразвитости» (в частности, размеры среднего класса продолжают желать лучшего), однако постепенно приближаются к западному типу домохозяйств. В частности, как указывается в начальной главе, «можно говорить о том, что для значительного числа россиян изменилась базовая модель финансового поведения: от "жизни по средствам" к "долговому"». Повышение модернизированности российских домохозяйств выразилось и в повышении внимания россиян к накоплению человеческого капитала (развитию системы образования) – долгосрочному процессу с длительным сроком окупаемости.

Анализируя экономическую ментальность россиян, Ю.В. Латов и Н.В. Латова в начале 2000-х гг. предложили активно использовать количественные (этнометрические) методы. Тогда речь шла об измерении характеристик национальной ментальности (индивидуализма, дистанции власти...) при помощи методики Г. Хофстеда. На основе этой методики авторами был сделан предположительный вывод, что «Россию нельзя считать ни Западом, ни Востоком» (с. 178), поскольку количественные характеристики российской ментальности заметно отличаются от типичных индикаторов этих двух групп стран. Лишь в начале 2010 г. удалось провести общероссийский социологический опрос, который подтвердил этот предварительный вывод. Во *второй главе «Межличностное и институциональное доверие как социальный капитал современной России»* (Ю.В. Латов) автор рассказывает об особенностях российской экономической ментальности с другой точки зрения. Ю.В. Латов остался верен этно(нацио)метрии – характеристике этнической (национальной) ментальности при помощи количественных показателей и их сравнительному анализу при помощи ментальных карт. Однако теперь объектом изучения стало межличностное и институциональное доверие как характеристика социального капитала нации. Теперь главным становится вопрос не о том, к Западу или к Востоку относится Россия, а насколько высок (или низок)

---

<sup>9</sup> Здесь и далее во введениях к 1-му, 2-му и 3-му разделам даны ссылки на соответственно 1-ю, 2-ю и 3-ю части издания «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)». М.: МОНФ, 2003.

ее социальный капитал, характеризующийся уровнем доверия. В ходе анализа делается вывод, что по уровню доверия Россия – достаточно средняя (по мировым стандартам) страна, похожая на Италию. Таким образом, в этой книге предложена новая перспектива этнометрического анализа российской экономической ментальности.

*Третья глава* новой монографии **«Пути становления эффективного работника-партнера»** (А.Л. Темницкий) коррелируется с четвертой главой старых *«Экономических субъектов...»*, тем более что автор этой главы один из тех, кто ранее писал про поведение домохозяйств на рынке труда. В центре внимания по-прежнему находится проблема повышения активности работника. Раньше эту активность анализировали, прежде всего, с точки зрения проблемы выбора рабочих мест. Теперь внимание исследователя смещается от «проектирования занятости» к проектированию взаимоотношений работников с руководством. Дело в том, что ранее исследователи неявно ориентировались на «американский» стандарт работника, который активно меняет место работы в поисках призвания и дохода. Эти ожидания не оправдались: ситуация в современной России гораздо ближе к «японскому» стандарту (системе пожизненной занятости), когда работник старается избегать смены места работы, стремясь улучшить свое положение внутри раз избранной организации. Как и ранее, А.Л. Темницкий работает с case-study, изучая развитие российского «моря» на примере «капли» (одного из машиностроительных предприятий Подмосковья). Формирование эффективного работника-партнера рассматривается как очень противоречивый процесс, связанный с ростом индивидуального сознания работников, которое размывает старые патерналистские установки.

В первом издании *«Экономических субъектов...»* проблема среднего класса стояла в самом конце, теперь она попала почти в центр раздела, в *четвертую главу «Российский средний класс как экономический субъект: характеристика и перспективы»* (Н.Е. Тихонова, С.В. Мареева). Вопрос о формировании среднего класса в России действительно стал центральной проблемой постсоветского развития. Десять лет назад отмечалось, что «вопрос о перспективах среднего класса остается... вопросом о создании условий стабильного и динамичного развития для подавляющего большинства домохозяйств» (с. 305). Таковым этот вопрос остается и в наши дни. Дело в том, что, как выясняется после знакомства с материалом Н.Е. Тихоновой и С.В. Мареевой, эта «надежда и опора» одновременно и велика, и мала. Средний класс России довольно многочисленный, поскольку все, кто хотя бы частично подходят под его определение, со-

ставляют половину россиян. Но средний класс России весьма малочисленный, поскольку в ядро среднего класса входит лишь 10–15% граждан. Самое интересное, что половину среднего класса составляют «государевы люди», работающие в госсекторе. Поэтому наш средний класс обладает пока очень ограниченными возможностями для превращения из «класса в себе» в «класс для себя». Это означает, что задача, сформулированная десять лет назад, не решена до сих пор: подавляющее большинство домохозяйств по-прежнему не имеет условий для стабильного и динамичного развития.

Проблема коррупции звучала и в прежнем издании «Экономических субъектов...», но только в разделах о фирмах и государстве. К концу 2000-х гг. стало понятно, что коррупция, наша главная беда, растет не только «сверху», но и «снизу». Конечно, в денежном измерении масштабы бытовой коррупции ничтожны в сравнении с размерами деловой коррупции. Однако устойчивая традиция «покупать» зачеты, экзамены и даже дипломы о высшем образовании – это мина замедленного действия, которая может подорвать любые надежды на рост человеческого капитала. В изучении этой проблематики сделаны лишь первые шаги, но результаты изложенных в *пятой главе «Вузовская коррупция как препятствие накопления человеческого капитала»* (Л.Г. Миляева, Э.О. Леонтьева), двух локальных исследований – case-study в Бийске и Хабаровске – показывают очень плодотворные возможности этого нового подхода для понимания институциональных тормозов развития современной России.

Финальная *шестая глава «Становление институтов гражданского общества (на примере жилищной самоорганизации)»* (А.В. Ермишина, Л.В. Клименко) содержит материал одновременно и очень частный (реформы жилищно-коммунального хозяйства), и очень общий (становление гражданского общества). В содержательном отношении она коррелирует с третьей главой «Экономических субъектов постсоветской России...». Десять лет назад М.А. Шабанова отмечала, что «спрос на некоторые новые права носит отложенный характер несмотря на лояльное к ним отношение» (с. 216). Право на самоуправление относится к числу именно таких прав, причем спрос на него оказался *очень* отложенным. На частном примере развития жилищного самоуправления в Ростове-на-Дону и Азове А.В. Ермишина и Л.В. Клименко показывают, что до западного community россиянам предстоит пройти дистанцию огромного размера. Привычка к вертикальной иерархии блокирует в современной России ростки гражданского общества даже на микролокальном уровне, где власть имущие не

склонны препятствовать их развитию. Россияне продолжают приспосабливаться к рынку нерыночными методами.

**Таблица Ч1.1**

**Институциональные изменения домохозяйств в России 1990–2000-х гг.**

Характеристика	Исходное состояние в СССР	Изменения в постсоветской России		
		Ожидаемые в ходе радикальных реформ	Реально произошедшие в ельцинский период 1990-х гг.	Реально произошедшие в путинский период 2000-х гг.
<i>Межличностное доверие</i>	Относительно высокое	Высокое	Низкое	Постепенное возвращение к прежнему уровню
<i>Тип работника</i>	«Работники-винтики» – исполнительные и безынициативные	Креативный работник «американского» типа (мобильный)	«Люди-улитки», заботящиеся только о самовыживании	Исполнительный работник «японского» типа (немобильный), колеблющийся между патернализмом и индивидуализмом
<i>Потребительское поведение</i>	Погоня за «дефицитом»	Создание «общества массового потребления»	Контраст между престижным потреблением и вынужденным аскетизмом	Постепенное сглаживание контрастов, потребительский бум
<i>Инвестиционное поведение</i>	Почти отсутствует	Стратегия развития	Стратегия выживания	Сдвиг от «жизни по средствам» к «долговому образу жизни»
<i>Бытовая коррупция</i>	Широко распространена	Отсутствует	Очень широко распространена	Имеет тенденцию к росту
<i>Структура общества</i>	Преобладание «советского» среднего класса	Доминирование «рыночного» среднего класса	Доминирование «потенциального» среднего класса (средний класс в собственном смысле слова весьма малочисленный)	
<i>Гражданское общество</i>	Отсутствует	Играет роль одного из базовых институтов	Спрос на самоуправление является отложенным; институты гражданского общества не пользуются доверием ни у граждан, ни у государства	

Как мы видим, структура посвященного домохозяйствам раздела новой книги одновременно и похожа, и не похожа на структуру старой. Из шести линий анализа продолженными оказались пять. Не получил развития сюжет о потребительском поведении – в первую очередь, потому, что потребительский бум 2000-х гг. самоочевиден (скажем, домашние компьютеры и мобильные телефоны превратились из символов «продвинутости» в обыденную норму). Зато появился новый сюжет о бытовой коррупции (на примере вузов), который в прежней книге не фигурировал.

Попробуем теперь хотя бы в первом приближении, обобщая материалы первого раздела, ответить на сакраментальный вопрос, «куда идет Россия». Для этого в сводной таблице Ч1.1 указаны некоторые ключевые институциональные характеристики и сформулировано, какими были ожидания в начале радикальных рыночных реформ и какими оказались реальные изменения в 1990–2000 гг.

Мы видим, что по всем семи параметрам реальные изменения 1990-х гг. оказались хуже (или даже *гораздо* хуже), чем ожидалось перед их осуществлением. Это позволяет лучше понять, почему архитекторы радикальных рыночных реформ, Б.Н. Ельцин и Е.Т. Гайдар, ушли из жизни в 2000-е гг. буквально под хор проклятий, еле сдерживаемых официально-благожелательной позицией высшего руководства страны. Однако и итоги 2000-х гг. дают основу лишь для умеренного оптимизма: по первым четырем позициям заметны некоторые улучшения, по пятой позиции ситуация ухудшилась, по двум последним существенных изменений не произошло. Можно сказать, что после «горячки» 1990-х гг. россияне в 2000-е гг. медленно «выздоровливают», но ни один «врач» не рискнет точно предсказать, какими будут россияне нового поколения.

Отметим в заключение, что, как и ранее, в изучении институциональной эволюции российских домохозяйств бок о бок работают и специалисты по экономической социологии, и «социальные» экономисты, т.е. которым интересны не столько «голые» экономические модели, сколько их социально-экономический смысл. Это ярко демонстрирует тенденцию к стиранию граней между экономическими и социологическими подходами к анализу проблем транзитологии.



## Глава 1. Привыкание домохозяйств к рынку<sup>10</sup>

Адаптация российских домохозяйств к рыночной экономике происходит с большими трудностями. Даже спустя 15 лет после начала радикальных экономических реформ социальная структура России по многим критериям ближе к развивающимся, чем к развитым странам.

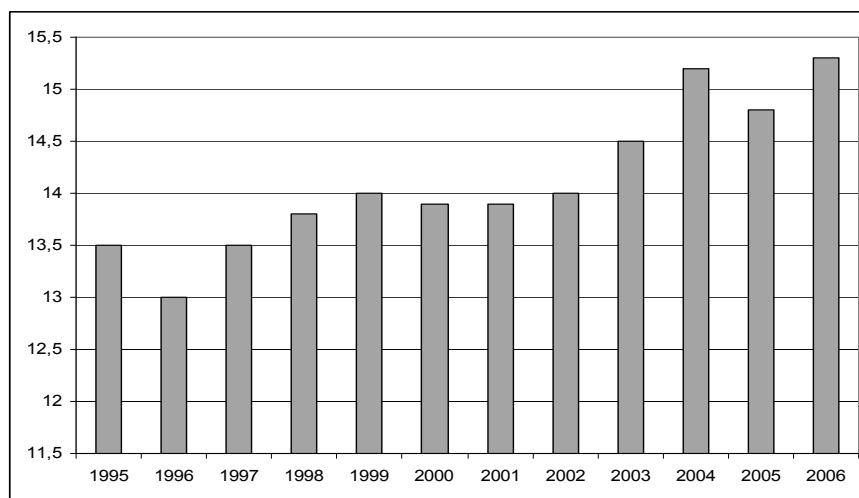


Рис. 1.1. Коэффициент фондов<sup>11</sup>, в размах (по данным Росстата)

### 1.1. Дифференциация современных российских домохозяйств

Несмотря на общий рост доходов населения, одной из основных проблем современной российской экономики остается огромный разрыв между богатыми и бедными. Общий рост реальных доходов населения сопровождается их растущей дифференциацией (рис. 1.2). Денежные доходы 10% самых богатых россиян превосходят денежные доходы 10% самых бедных более чем в 15 раз. Для сравнения: в Германии этот показатель составляет 6,9 раза, на Украине – 8,7 раза, в США – 15,9 раза.

<sup>10</sup> П.В. Крючкова с использованием материалов И.В. Розмаинского и Н.В. Латовой.

<sup>11</sup> Коэффициент фондов характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами.

Следует учитывать, что в современной России дифференциация доходов очень высока не только по социальным группам, но и по регионам. В табл. 1.1 представлены данные об уровне дохода населения в отдельных регионах Российской Федерации.

**Таблица 1.1**

**Денежные доходы населения в некоторых субъектах Российской Федерации, по данным Росстата (среднедушевые денежные доходы в месяц, руб.)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Российская Федерация	2281,1	3062	3947,2	5170,4	6410,3	8023,2
г. Москва	7998,3	10282	12460,8	16826,6	20899,1	24839,9
Ямало-Ненецкий автономный округ	7562,6	10732,8	13298,1	15962,2	18868,1	21341,4
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	6627,5	9594,0	10846,3	12892,1	14971,6	17536,1
Тюменская область	4934,5	7108,8	8558,5	10555,5	12190,7	14533,2
г. Санкт-Петербург	2555,6	3425,8	4514,4	6851,2	9175,7	12266,1
Самарская область	2605,2	3262,6	4270,3	5788,1	7176,6	9273,9
Свердловская область	2139,7	2994,2	3954,1	5278	6743,3	8663,2
Красноярский край	2773,3	3571,8	4346,1	5508,8	6407,7	7665
Приморский край	1799,8	2367,2	3122,4	4246,2	5405	7072,5
Ивановская область	1037,6	1297,8	1778,4	2293,1	2858,8	3468,0
Республика Ингушетия	587,2	908,5	1170,7	1402,2	1757,5	2480,5
Республика Калмыкия	979,0	1545,5	1763,0	2100,2	2312,1	2425,4

Главными проблемами развития современных российских домохозяйств остаются:

- 1) относительно высокая доля бедных;
- 2) относительно низкая доля средних слоев.

#### **1.1.1. Российская бедность<sup>12</sup>**

В советские времена понятие «бедность» практически не применялось. Вместо него использовалось понятие «малообеспеченные», призван-

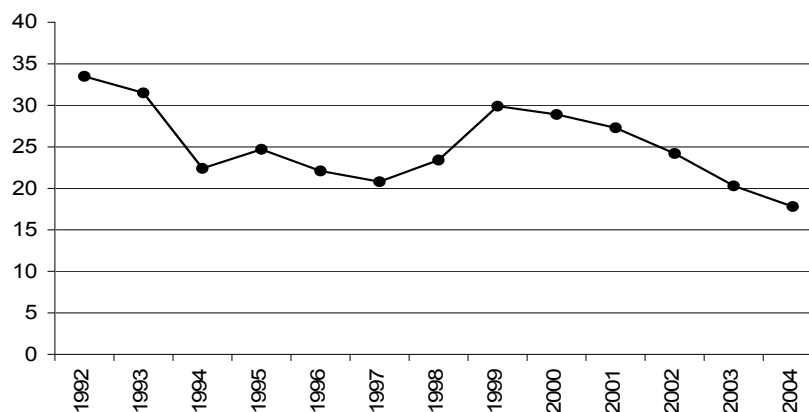
<sup>12</sup> Автором подраздела является И.В. Розмаинский.

ное подчеркнуть, что в Советском Союзе нет людей, которые не обеспечены всем необходимым для жизни, а население делится на тех, кто обеспечен в большей или меньшей степени. Однако накануне рыночных реформ, в 1989 г., в зависимости от того, какие цены использовались для оценки прожиточного минимума, 16–25% населения имели доходы ниже этого минимума.

В постсоветской России произошло, как считают многие исследователи, массовое обнищание населения. К 1992 г., по данным Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, за чертой бедности проживало примерно 90% населения России. Подобного рода цифры, однако, трудно признать достоверными, поскольку для оценки бедности в России применялись критерии, которые используются в развитых странах.

Официальная российская статистика тоже отмечала в 1990-е гг. высокий уровень бедности, хотя и не более 35% (рис. 1.2). Первый скачок уровня бедности был связан с либерализацией цен в 1992 г., другой произошёл после дефолта 1998 г.

С начала 2000-х гг. при общем росте располагаемых доходов постепенно сокращалась и доля граждан с доходами ниже прожиточного минимума. Если в 1995 г. она составляла 24,8% от общей численности населения, то к 2006 г. сократилась до 15,3%.



**Рис. 1.2. Динамика доли бедных (в %) в населении постсоветской России**  
Рассчитано по данным Росстата.

Данные субъективной оценки бедности дают более широкий разброс. Так, по данным опросов ВЦИОМ, доля тех, кто «едва сводит концы с концами, денег не хватает даже на продукты», составляла 32% в 2000 г. и 14% в 2006 г. По данным выборочного обследования потребительских ожиданий населения, проводимого Росстатом, в 2006 г. свое материальное положение оценили как «плохое» и «очень плохое» 36,4% опрошенных.

Наибольшая доля граждан с доходами ниже прожиточного минимума наблюдается среди следующих социальных групп:

1. Сельское население.

Доля сельского населения в общей численности населения Российской Федерации в 2006 г. составляла 27%, а среди населения с доходами ниже прожиточного минимума – 38,3%, среди крайне бедного населения (с доходами в два и более раза ниже величины прожиточного минимума) – 51,6%. Именно в сельском хозяйстве фиксируется самая низкая средняя заработная плата, которая в 2006 г. составила 40% средней заработной платы по экономике России в целом.

2. Одиноким неработающим пенсионерам (особенно старших возрастов).

3. Неполные и многодетные семьи.

4. Семьи с инвалидами.

Регионы России сильно различаются по доле бедного населения. Самая низкая доля граждан с доходами ниже прожиточного минимума в 2006 г. была в Ямало-Ненецком автономном округе (около 7%), самая высокая – в Республике Ингушетия (более 57%).

Практически все исследователи признают существенные негативные последствия бедности. Бедность является фактором социальной напряженности. Борясь с несправедливым, по их мнению, распределением доходов, бедные склонны к совершению преступлений и к насильственным методам политической борьбы. История показывает, что во время революций и иных политических потрясений именно бедные были «горючим» материалом социальных переворотов и стремились «грабить награбленное».

Даже если бедные не совершают актов насилия в отношении других людей, общество в котором они живут, все равно несет потери. Бедный человек не может полноценно участвовать в жизни общества, его творческий потенциал не раскрывается и пропадает бесплодно. Особенно трагична «наследуемая» бедность, когда дети бедняков при одинаковых способностях имеют гораздо меньше шансов самореализоваться, чем их сверстники, родившиеся в семьях с нормальным достатком.

Важно также то обстоятельство, что у бедных формируются определенные стереотипы поведения, негативно влияющие на функционирование и развитие экономики.

Во-первых, это ориентация всей хозяйственной деятельности индивидов на выживание, а не на развитие и накопление. Сознание людей концентрируется исключительно на удовлетворении базовых потребностей, а прочие виды потребностей исключаются из рассмотрения. В такой среде люди неохотно переключаются на новые виды деятельности и новые потребительские стандарты. В частности, появление новых товаров и/или товаров повышенного качества не меняет структуру и объем потребления людей. Здесь, например, можно искать причины устойчиво высокого спроса населения на аудио- и видеопroduкцию «пиратов» при наличии предложения лицензионной продукции. Даже небольшая разница в ценах на пиратские и лицензионные товары побуждает «бедняков» покупать только первый тип благ.

Во-вторых, это отсутствие осознания связи между экономическими затратами и результатами. Дело в том, что в десятилетия экономического застоя широкие массы населения не могли поднять свой уровень жизни, как бы они ни пытались это сделать. Данное обстоятельство приводило к мыслям о том, что усердный труд и честное предпринимательство не порождают адекватных результатов. Отсюда проистекает деградация «экономического образа мышления», снижение степени «расчетливости» при принятии хозяйственных решений, т. е. падение степени рациональности поведения. Ведь если продуманность выбора не влияет на его последствия, то зачем предпринимать усилия при его осуществлении?

В-третьих, это высокая степень оппортунизма. Нарушение правовых и моральных норм оказывается в бедной стране одним из немногих способов быстрого и «верного» обогащения. В условиях, когда честный созидательный труд не может изменить благосостояние населения, а религиозные нормы находятся в упадке, значительная часть населения «переключается» на «оппортунистические методы поведения».

В-четвертых, это высокая степень «близорукости». Бедные люди обычно не смотрят далеко в будущее и не склонны к принятию решений с учетом долгосрочных последствий таких решений. Это означает, что не принимаются некоторые важные решения, например, касающиеся инвестиций в определенные виды физического и человеческого капитала<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Подробнее см.: Розмаинский И.В. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. 2006. № 9. С. 71–82.

В-пятых, это отрицательное отношение «бедняков» к подавляющему большинству аспектов, связанных с богатством и предпринимательством. Обеспечивающая финансовый успех деятельность трактуется «бедняками» как «плохая», «аморальная» и т.д. Так трактуется и экономическая культура, связанная с подобной деятельностью. Это приводит к тому, что предпринимательство зачастую оказывается за рамками той части неформальных институтов, которые цементируют институциональную среду «белой» экономики. Основным следствием оказывается высокая степень криминальности бизнеса.

Ясно, что институциональная среда с такими характеристиками не способствует быстрому и устойчивому экономическому росту<sup>14</sup>.

Бедность также имеет непосредственные и серьезные макроэкономические последствия. Они проявляются в поведении людей на конкретных рынках и в характеристиках некоторых макроэкономических функций.

Во-первых, функция потребления в бедной стране характеризуется высокой средней склонностью к потреблению. Но при этом данное свойство может сочетаться с низкой предельной склонностью к потреблению: при увеличении своего располагаемого дохода люди могут быть не готовы к смене потребительских стандартов. В результате они очень сильно увеличивают сбережения. Таким образом, связь потребления с располагаемым доходом нередко оказывается слабой. Тем более слабой оказывается связь данной переменной с перманентным доходом, так как «бедные» люди не склонны к его вычислению.

Во-вторых, при формировании сбережений и осуществлении портфельного выбора «бедняки» в первую очередь ориентированы на то, чтобы иметь некоторый запас на «черный день». Как правило, «стандартная» связь сбережений со ставкой процента не работает в бедной стране. Но сбережения людей могут сильно меняться в зависимости от перспектив «выигрыша от роста курсовой стоимости» [capital gain]. Ведь такой выигрыш может дать шансы на выход из состояния бедности. Поэтому «бедняки» предъявляют повышенный спрос на финансовые активы «пирамид» и прочие «бросовые» бумаги (подробнее об этом см. раздел 1.5).

В-третьих, в сфере предложения труда «бедняки» ориентированы на высокую степень отлынивания, что отчасти является следствием вышеупомянутой ориентации на низкие стандарты потребления, а отчасти —

---

<sup>14</sup> Некоторые из этих характеристик являются также следствием завышенной неопределенности. Подробнее см.: *Розмаинский И.В.* Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 48–59.

следствием также вышеупомянутого оппортунизма. Поэтому значительная часть работников не накапливает свой человеческий капитал и оказывается не в состоянии работать с «продвинутыми» технологиями и капиталом. Это также препятствует становлению эффективного работника-партнера (о путях этого становления подробно идет речь в гл. 2).

### **1.1.2. Российский средний класс<sup>15</sup>**

Целью программ построения социального рыночного хозяйства является не только сокращение бедности, но и повышение благосостояния основной массы домохозяйств до уровня среднего класса.

**Средний класс** – это часть общества, которая занимает по статусным позициям среднее положение между высшим и низшим классом. Это люди, которые, не являясь ни богатыми, ни бедными, выступают как гарант стабильного развития социально ориентированного рыночного хозяйства. Именно с формированием этой социальной группы как ведущей силы общества связаны надежды на эффективное развитие экономики России.

Впервые понятие «средние слои» применительно к обществу начал употреблять еще Аристотель. Именно он высказал идею, которую с тех пор регулярно повторяют многие ученые: чем больше будет эта средняя часть общества, тем стабильнее будет и само общество. В XX в. понятие «средний класс» получило очень широкое распространение, поскольку именно в это время наблюдалось его резкое численное увеличение. Даже марксисты, несмотря на абсолютизацию биполярности классовой структуры (пролетариат – буржуазия), признавали существование среднего класса, относя его к промежуточным социальным группам.

В начале XX в. к среднему классу относили мелких собственников и независимых предпринимателей. Но по мере развития «общества массового благосостояния» в развитых странах произошло повышение жизненного уровня квалифицированных работников наемного труда, которые существенно пополнили ряды представителей среднего класса. Кроме представителей таких элитных высокооплачиваемых профессий, как высшие менеджеры, адвокаты, бухгалтеры, научные работники и т.д., на уровень среднего класса вышли и зарабатывающие немногим меньше торговые агенты, преподаватели школ и вузов, врачи, клерки, представители многих других массовых профессий.

---

<sup>15</sup> При подготовке раздела использованы материалы Н.В. Латовой.

Среди ученых постоянно идут дебаты по поводу критериев выделения среднего класса. Чаще всего в качестве основных объективных критериев называют уровень образования и доходов, стандарты потребления, владение материальной или интеллектуальной собственностью, а также способность к высококвалифицированному труду. Кроме этих объективных критериев, большую роль играет субъективное восприятие человеком своего положения, т. е. его самоидентификация как представителя «социальной середины».

Существует два подхода к характеристике структуры среднего слоя.

Одни ученые рассматривают средний класс как некое довольно однородное образование. При этом подчеркивается, что представитель среднего класса имеет более высокий доход и более выгодные условия труда, чем люди из низшего класса (из бедных), но у него менее выгодные позиции по этим же параметрам, чем у людей, относящихся к высшему классу (к бизнес-классу).

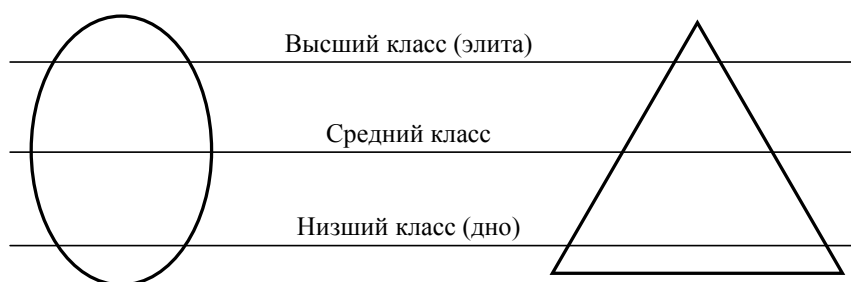
Более распространен второй подход, сторонники которого подчеркивают неоднородность среднего класса. Например, по мнению современного британского социолога Э. Гидденса, внутри его можно выделить две основные категории. Первая – «старый средний» класс – включает мелких предпринимателей. Данная категория характеризуется непостоянством численности, хотя ее удельный вес в составе населения развитых стран остается довольно высоким. Это результат постоянного процесса выбывания разорившихся предпринимателей, который уравнивается притоком новых людей, желающих попробовать свои силы в собственном бизнесе. Вторая категория – «новый средний» класс – состоит из высокооплачиваемых наемных работников, как правило, занятых интеллектуальным трудом. Высший слой «нового среднего» класса включает менеджеров и специалистов, работающих в сфере крупного бизнеса. Эти люди, как правило, имеют высшее образование и являются высококлассными специалистами. К низшему слою относятся учителя, врачи, конторские служащие и т.д. Это очень разнородная группа людей, по многим параметрам схожая с рабочим классом.

Четко выраженных границ между этими категориями не существует. Более того, между ними наблюдается интенсивная диффузия. Так, численность «старого среднего» класса (класса мелких предпринимателей-собственников) в развитых странах неуклонно сокращается и, наоборот, увеличивается количество «новых средних» слоев. Сейчас большинство среднего класса составляют люди, источником дохода которых служит их



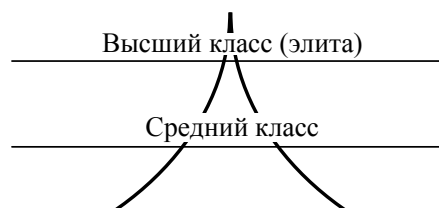
личный труд, профессиональные навыки, а не владение частной собственностью, как было раньше.

Если представить схематически социальную структуру развитых стран, то получится «яйцо» (рис. 1.3): нация состоит из небольших по численности низшего (бедные слои) и высшего (богатые слои) классов, наиболее многочисленным является средний класс. К среднему классу относят примерно 60–70% населения развитых стран современного мира.



**Рис. 1.3. Социальная структура развитых (слева) и развивающихся (справа) обществ**

В отличие от «яйца» и «пирамиды», описывающих структуру общества в развитых и развивающихся странах, современная стратификация российского общества может быть представлена как «соломенная шляпа» (рис. 1.4): элита в России очень малочисленна, большое количество граждан принадлежат к низшим слоям населения, лишь сравнительно небольшое количество людей относится к среднему классу. Подробнее этот аспект рассмотрен в гл. 4.



**Рис. 1.4. Социальная структура постсоветской России**

## **1.2. Изменение потребительского поведения российских домохозяйств**

Проявлением адаптации российских домохозяйств к рыночной экономике стало изменение стереотипов потребительского поведения.

Одним из основных факторов, определявших поведение потребителей в советской экономике, был дефицит потребительских товаров, т. е. превышение спроса над предложением в условиях фиксированных цен. В разряд «дефицитных» попадали как предметы первой необходимости (туалетная бумага, колбаса и т.п.), так и товары длительного пользования (автомобили) и предметы роскоши. «Экономика дефицита» порождала специфические институты, регулирующие взаимоотношения потребителей и продавцов.

Самым мощным подобным институтом была очередь во всех ее многочисленных разновидностях: «живая», по талонам, «черная» и т.п. Не менее важным институтом был «блат», когда возможность приобрести товар определялась личными связями и, как правило, способностью предоставить доступ к другому дефицитному товару. Эти псевдорыночные отношения практически полностью заменили нормальные товарно-денежные.

Для дефицитной экономики, как и для рыночной, была характерна ситуация информационной асимметрии между потребителем и продавцом. Правда, частной информацией продавца (не как организации, а как человека, причем не на уровне стоящего за прилавком, а на уровне администрации магазина) было не столько качество товара, сколько сам факт его наличия. Поэтому особое значение имела передача информации по неформальным каналам от потребителя к потребителю, проще говоря, слухи.

Функционировал целый ряд параллельных систем торговли с ограниченным доступом (только для определенных категорий): валютные магазины, закрытая система снабжения для чиновников и других привилегированных лиц, распродажи дефицитных товаров на предприятиях (только для сотрудников) и т.п.

С началом радикальных экономических реформ для потребителей начался период приспособления к новым экономическим условиям.

С самого начала экономических реформ существенно возросла номенклатура товаров, предлагавшихся на рынке по свободным ценам. Указ Президента 1992 г. «О свободе торговли» фактически разрешил кому угодно продавать что угодно и где угодно. С одной стороны, существенно расширились возможности потребительского выбора, а с другой – увеличилась вероятность неправильного выбора и усилилась зависимость вкусов потребителей от воздействия продавцов. Потребительский выбор стал

более сложным: появились новые, ранее незнакомые товары, увеличился поток рекламной информации (в том числе недобросовестной). В начале 1990-х гг. существенной проблемой стало появление на рынке недоброкачественных, а то и просто опасных товаров. Все это потребовало адаптации поведения домохозяйств к новым условиям и активизации роли государства как регулятора рыночных процессов.

В 1990-х гг. стала формироваться система правовых норм, направленных на защиту потребителей (законодательство о защите прав потребителей, система обязательного подтверждения соответствия – обязательной сертификации и т.п.). С одной стороны, такие меры были необходимы, а с другой – они привели к постепенному выстраиванию системы административных барьеров, существенно ограничивающих свободу предпринимательской деятельности под лозунгом защиты интересов потребителей. Например, в середине 1990-х гг. в России подлежало обязательной сертификации до 90% номенклатуры товаров, тогда как в странах ЕС этот показатель не превышает 4%. Использование исключительных мер по защите потребителей (таких как обязательная сертификация) в массовом порядке стало дополнительным фактором для расцвета коррупции.

Расширение предложения товаров происходило на фоне сокращения реальных доходов населения и их сильнейшей дифференциации. Поэтому наряду с активизацией потребительского поведения происходил и, казалось бы, обратный процесс натурализации хозяйства. Определенные категории населения перешли на самообеспечение продуктами питания за счет личных подсобных хозяйств (дач, огородов и т.п.).

Другой особенностью начального этапа приспособления домохозяйств к рыночной экономике был выбор товаров, преимущественно по цене при очень низкой чувствительности к их качеству и другим неценовым характеристикам. Когда в конце 1990-х гг. начался экономический рост, обедневшим российским домохозяйствам стало легче приспособиться к новым условиям, они начали обращать внимание не только на цену, но и на качество приобретаемых товаров.

Оборотной стороной дифференциации доходов стало распространение «демонстративного потребления». Потребительское поведение «новых русских» породило множество анекдотов, но повлияло и на появление и расцвет предприятий, обслуживающих именно эту категорию населения.

Приближение российских домохозяйств к современному западному типу связано, прежде всего, с постепенным формированием отечественного среднего класса, удаленного и от «новых русских», и от «новых бед-

ных». Однако доля домохозяйств среднего достатка в современной России пока относительно невелика, хотя и постепенно растет.

### **1.3. Российские домохозяйства на финансовых рынках<sup>15</sup>**

#### ***1.3.1. Выбор между текущим и будущим потреблением***

В своей повседневной жизни домохозяйства делают выбор между текущим и будущим потреблением. В каждый период времени домохозяйства могут: а) тратить на потребление весь доход, полученный в этом периоде; б) тратить меньше, чем получают, а оставшиеся средства сберегать; в) тратить больше, чем получают, занимая дополнительные средства на финансовых рынках.

Сбережения населения в развитых странах являются главным источником финансирования инвестиций в национальную экономику. Однако инвестиции не являются непосредственной целью сбережений у подавляющей части населения, сберегают обычно с другими целями:

- *распределение во времени расходов на приобретение различных товаров и услуг.* Существует целый ряд товаров и услуг, подразумевающие крупные расходы, которые не могут быть профинансированы из текущих доходов (покупка недвижимости, автомобилей, крупные расходы, связанные со значимыми событиями жизни и т.п.). Для осуществления таких расходов требуются сбережения. Они осуществляются в наиболее ликвидной форме и нередко не воспринимаются как сбережения;
- *мотив предосторожности.* Сберегают для того, чтобы обеспечить себе страховку в случае непредвиденных обстоятельств, которые могут привести к существенному превышению расходов над доходами: болезни, внезапной смерти родственников, потери работы и др.;
- *получение дохода,* т.е. сохранение или преумножение богатства.

Сбережения могут осуществляться в трех основных формах. Деньги могут храниться на руках, быть переданы финансовым посредникам или непосредственно конечным заемщикам.

По мере развития финансовых институтов в них аккумулируется все большая часть денежных средств населения, которые, в свою очередь, они трансформируют в инвестиции. В процессе этой трансформации посредники принимают на себя инвестиционные риски. При этом население несет определенные потери, получая меньший доход по сравнению с тем, который они могли бы получить, передавая свои сбережения непосред-

---

<sup>15</sup> При подготовке раздела использованы материалы С.А. Николаенко.

венно конечным заемщикам, а также оплачивая конкретные услуги финансовых посредников (открытие счета и проведение трансакций).

Потребители занимают средства, прежде всего, с целью обеспечить приобретение товаров и услуг, на которые не хватает текущих доходов. Кредит является альтернативой сбережениям в качестве средства перераспределения расходов во времени. При получении кредита у домохозяйства появляется возможность купить товар сейчас и расплачиваться за покупку еще какое-то время. Естественно, появляется риск, что будущих доходов не хватит для погашения кредита. Опыт развитых стран показывает, что легкость получения кредитов может привести к тому, что люди отвыкают правильно соотносить доходы с расходами, и, в конечном счете, к личному банкротству.

Помимо выбора между потреблением и сбережениями домохозяйства осуществляют выбор между различными инструментами сбережений или получения кредита. На этот выбор также влияет множество факторов. Таким образом, мы можем говорить, что существуют разные типы поведения потребителей на финансовых рынках.

### ***1.3.2. Факторы, влияющие на поведение россиян на финансовых рынках***

Фактически история рынка финансовых услуг в Российской Федерации насчитывает меньше 20 лет. С точки зрения современного поведения граждан на финансовых рынках представляются важными следующие особенности предоставления и использования финансовых продуктов и услуг в Советском Союзе.

1. Выбор финансовых услуг и продуктов был крайне ограничен, многие виды услуг для населения полностью отсутствовали (например, операции с ценными бумагами, частные пенсионные схемы и т.п.), соответственно, многие виды услуг, как и ключевые концепции финансовых рынков (например, риск), советским гражданам были просто неизвестны.

2. Поставщиками финансовых услуг были преимущественно государственные организации-монополисты, условия предоставления услуг практически не менялись в течение десятилетий. Соответственно, граждане не имели опыта сравнения различных предложений и выбора поставщиков услуг.

3. Характерной особенностью жизни в СССР было отсутствие связи между принятием важнейших жизненных решений и финансовой стратегией. Располагаемый денежный доход, как размер сбережений и возмож-

ности получения кредита, не оказывали прямого влияния на возможности приобретения (получения) жилья, получения образования и т.п.

Развитие рынка финансовых услуг началось в начале 1990-х годов. Коммерциализация многих товаров и услуг, ранее предоставлявшихся бесплатно (медицина, образование, жилье), объективно привела к необходимости уделять больше внимания персональным финансам и использованию финансовых инструментов для приобретения этих благ. Однако вплоть до начала 2000-х гг. развивались преимущественно услуги, связанные со сбережениями и инвестициями. Кредитование физических лиц до начала 2000-х гг. осуществлял практически только Сбербанк России.

Период с начала 1990-х до начала 2000-х гг. характеризовался следующими основными тенденциями и событиями, оказавшими влияние на современное поведение граждан на финансовых рынках.

1. Для начального периода экономических реформ было характерно *быстрое обесценение сбережений вследствие гиперинфляции*.

В начальный период экономических реформ в 1992–1994 гг. «дореформенные вклады» граждан быстро обесценивались в связи с гиперинфляцией (стоимость российской валюты упала примерно в 200 раз в период с начала 1991 г. до середины 1995 г.). Процентные ставки стали крайне высокими, но все равно были недостаточны для покрытия инфляционных потерь. Впоследствии государством были приняты определенные схемы компенсаций обесцененных вкладов, однако проблема «дореформенных вкладчиков» полностью не решена до сих пор. Правительство ежегодно принимает решения о выплате компенсаций по дореформенным вкладам для отдельных категорий граждан, но выплатить полностью компенсации всем вкладчикам оно не в состоянии. В таких условиях основной формой сбережений населения стала наличная иностранная валюта, а основным мотивом – мотив предосторожности.

2. В условиях недостаточного регулирования и отсутствия опыта использования новых финансовых продуктов и услуг их потребление было связано с *высоким риском* – граждане часто разочаровывались или несли прямые потери.

С одной стороны, при отсутствии опыта ожидания населения часто не соответствовали реальному содержанию предлагаемых продуктов. Наиболее ярким примером могут служить завышенные ожидания от ваучерной приватизации и оставшееся у многих граждан ощущение неудовлетворенности и даже обмана.

С другой стороны, возникло множество действительно мошеннических схем, регулирование не успевало за появлением новых финансовых

услуг. Начало 1990-х гг. характеризовалось бурным расцветом небанковских сберегательных учреждений. Эти организации привлекали средства граждан в разных формах (вклады, паи, векселя и т.п.) без банковской лицензии и под очень высокий процент (300–1000% годовых). Наиболее известной из таких организаций было АО «МММ». Большинство небанковских сберегательных учреждений, а также часть банков, по сути, были финансовыми пирамидами (проценты первым участникам схемы выплачивались за счет взносов последующих). Какое-либо регулирование деятельности подобных организаций со стороны государства отсутствовало. К 1995 г. практически все подобные организации разорились, нанеся огромный ущерб вкладчикам. Оценки потерь можно дать только приближенные. Так, по данным Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП), активно занимавшейся проблемами обманутых вкладчиков, только в трех крупнейших небанковских сберегательных организациях («Хопер-инвест», «Русский дом Селенга» и «Московская недвижимость») деньги потеряли более 6 млн вкладчиков, а ущерб составил более 20 трлн неденоминированных рублей, что сопоставимо с общим объемом вкладов в коммерческие банки на тот момент.

### *3. Неустойчивость финансовых рынков.*

В 1995–1998 гг. рынок финансовых услуг для населения стабилизировался. Существенно улучшилась система банковского надзора, стал реально соблюдаться запрет на привлечение средств граждан без специальной лицензии. Но в 1998 г. разразился новый банковский кризис. 17 августа 1998 власти приняли решение о девальвации рубля и дефолте по государственным облигациям, что сказалось и на возможностях банков выполнить свои обязательства перед вкладчиками. На грани банкротства оказалось большинство лидеров рынка по привлечению вкладов граждан (Мосбизнесбанк, Инкомбанк, СБС-Агро, Российский Кредит, Менатеп, Мост-банк). Вклады в проблемных банках были переведены в Сбербанк для последующей выплаты частями, при этом валютные вклады переводились по сильно заниженному курсу. Кризис существенно подорвал доверие населения ко всем финансовым рынкам. Положение в банковской системе было нормализовано только к 2001 г.

### *1.3.3. Особенности поведения россиян на финансовых рынках*

Сочетание ограниченного опыта использования финансовых инструментов в советское время, длительного доминирования на рынке государственных финансовых организаций (а также общих патерналистских традиций), нескольких серьезных финансовых кризисов, сопровождавшихся

полной или частичной потерей сбережений, оказало существенное влияние на формирование определенного типа поведения россиян на рынке финансовых услуг. Это «пассивный» и «традиционный» тип поведения, характеризующийся:

- относительно низким уровнем сбережений;
- преобладанием сбережений в наличной форме;
- доминированием Сбербанка на рынке депозитов населения;
- слабым использованием современных финансовых инструментов.

По данным обследования бюджетов домохозяйств, проводимых Росстатом (ежеквартальное обследование 50 тыс. домохозяйств), среднее отношение чистых сбережений к денежным доходам не превышает уровень 3%, причем для 8-го и 9-го децилей он находился на уровне 4%<sup>17</sup>. Для большинства средних децилей это отношение стало положительным только после 2000 г., а первый и десятый децили и в середине 2000-х гг. в основном тратили сбережения.

Примерно такую же картину дают и другие обследования населения. Так, по данным опроса 2000 семей, проведенном Левада-центром в сентябре 2007 г., выяснилось, что в России сбережения делает лишь весьма ограниченная часть населения: менее четверти домохозяйств<sup>18</sup>. При анализе данных опросной статистики прослеживается положительная зависимость между среднедушевым доходом в расчете на члена семьи и нормой сбережений. Однако даже в группе наиболее состоятельных семей сбережения делают около трети респондентов, а в менее доходных группах сбережениями обладают всего 9–28% семей.

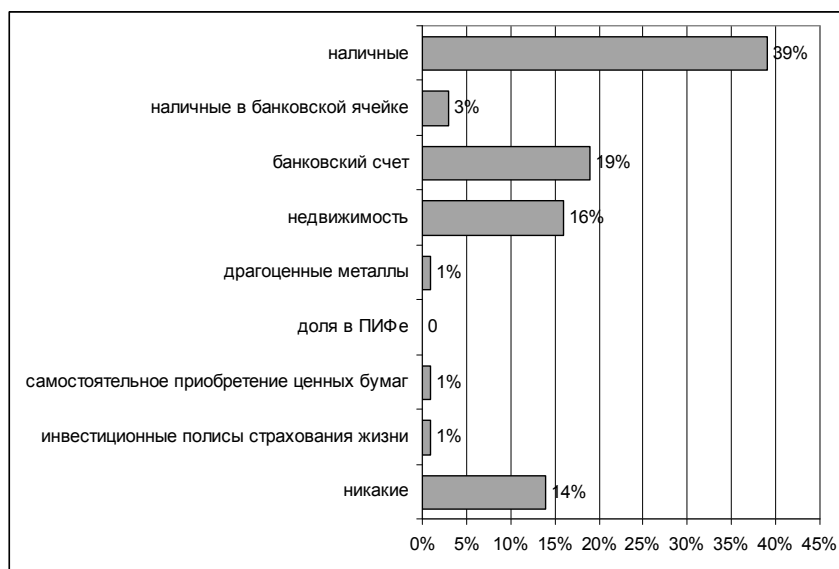
Опросы общественного мнения показывают, что для населения по-прежнему остаются наиболее приемлемыми сбережения в наличности и на банковских счетах, прежде всего, в Сбербанке России (рис. 1.5).

---

<sup>17</sup> Отметим, что по данным макростатистики объем сбережений населения составляет порядка 15% располагаемых доходов. Такое значительное расхождение данных микро- и макростатистики, скорее всего, объясняется двумя факторами. Во-первых, самые крупные сберегатели не попадают в социологическую выборку, т.е. несколько процентов реально самых богатых людей, не попадающих в обследования, формируют не меньше сбережений, чем все остальное население. Во-вторых, возможны методологические расхождения при определении сбережений. При обследовании бюджетов домохозяйств часть наличности не считается сбережениями, как и средства на счетах индивидуальных предпринимателей.

<sup>18</sup> Возможно, эта доля несколько выше: некоторые респонденты, накапливающие наличные деньги, не квалифицировали их как сбережения.





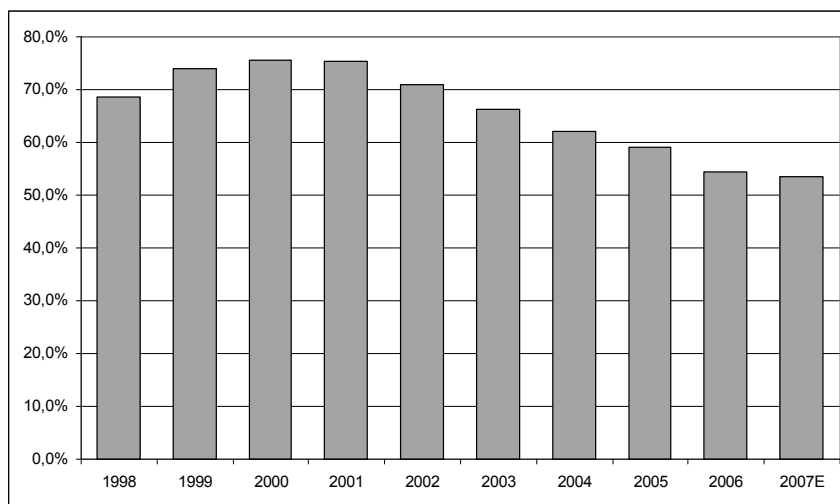
**Рис. 1.5. Ответы на вопрос «Какие формы сбережения и преумножения денег приемлемы для вас?» (в % от числа ответивших, допустимо более одного варианта ответа)**

Источник: ВЦИОМ, 2007.

В то же время данные опросов показывают, что доля граждан, для которых сбережения в наличной форме являются предпочтительными, постепенно падает. С 2005 г. растет доля тех, для кого предпочтительными являются вложения в недвижимость, что объясняется экстремальным ростом цен на нее<sup>18</sup>. Падает также и доля сбережений в Сбербанке (с 75,7% в 2000 г. до 54,5% в 2006 г.). При этом наблюдается связь между наличием финансового опыта и выбором сберегательной стратегии. Среди тех, кто за последний год совершал хотя бы одну финансовую операцию, меньше готовых хранить деньги в наличных и больше готовых приобрести ценные бумаги и доли в паевых инвестиционных фондах.

На рынке банковских вкладов сохраняется доминирование Сбербанка России, хотя его доля в последние годы стабильно сокращается (рис. 1.6).

<sup>18</sup> К сожалению, опросы общественного мнения по данной теме проводились разными организациями и по разной выборке, что не позволяет прямо сопоставить результаты и оценить динамику изменений.



**Рис. 1.6. Доля Сбербанка в общем объеме депозитов населения, %**  
 Источник: Банк России.



**Рис. 1.7. Ответы на вопрос «Что из перечисленного вам приходилось делать за последние год-два?» (опрос ФОМ, 2006 г.)**  
 Источник: Фонд «Общественное мнение».

Все сегменты рынка финансовых услуг растут в последние годы достаточно быстрыми темпами. В то же время, как свидетельствуют опросы общественного мнения, уровень использования большинства услуг по-прежнему достаточно низок (рис. 1.7). По данным ФОМ, 43% граждан России вообще не имеют современного финансового опыта, а 30% совершали лишь какую-либо одну финансовую операцию. Другие социологические исследования дают схожие результаты.

#### ***1.3.4. Перспективы изменения поведения россиян на финансовых рынках***

Хотя «традиционный» тип финансового поведения является доминирующим для российских домохозяйств, в последние годы наблюдается тенденция к росту всех сегментов рынка финансовых услуг для населения.

Так, прирост банковских депозитов в 2005–2007 гг. составил порядка 30–40% в год, прирост кредитов, выданных физическим лицам – 70–90%, объем страховых премий – 25–27%. Число участников негосударственных пенсионных фондов выросло с 1998 по 2007 гг. в 3,7 раза.

Можно констатировать, что в 2000-е гг. в России имелись следующие тенденции:

- увеличение притока денежных средств населения в финансовые институты и на финансовые рынки и сокращение денег на руках у населения;
- дальнейший рост депозитов в коммерческих банках относительно Сбербанка;
- рост вложений денежных средств в небанковские финансовые институты;
- повышение спроса на ценные бумаги, что будет играть роль одного из факторов, стимулирующих развитие как фондового рынка в целом, так и вторичных рынков в частности;
- расширение потребительского и ипотечного кредитования;
- расширение безналичного денежного оборота.

Существенно, что в последние несколько лет на первое место среди используемых финансовых услуг вышло потребительское кредитование. Можно говорить, что для значительного количества россиян изменилась базовая модель финансового поведения: от «жизни по средствам» к «долговому». Такие изменения приводят к возникновению новых дополнительных проблем и рисков для граждан. Прежде всего, возникает необходимость соотносить не текущий доход с текущим потреблением, а дисконтированный доход с дисконтированными расходами. Соответственно,

возникают риски чрезмерного обременения долгами и личного банкротства.

Большинство исследователей прогнозируют дальнейший рост во всех сегментах, который будет связан как с вовлечением в потребление соответствующих услуг новых клиентов, так и с ростом объема потребления услуг уже имеющимися клиентами.

#### **1.4. Российские домохозяйства на рынке труда**

##### ***1.4.1. Особенности трансформации российского рынка труда***

В советской экономике рынок труда как таковой отсутствовал. Для нее была характерна предельная мобилизация трудового потенциала общества, которая обеспечивалась заниженным уровнем оплаты и разнообразными механизмами внеэкономического принуждения. Труд вменялся в обязанность, за уклонение от него применялись меры вплоть до уголовной ответственности. Трудовая мобильность населения искусственно ограничивалась (институтом прописки, обязательным распределением выпускников учебных заведений и т. п.). Строго регламентировалась возможность самозанятости и вторичной занятости. Результатом было поддержание занятости на искусственно высоком уровне. Одним из главных достижений «развитого социализма» провозглашались ликвидация безработицы и обеспечение «полной занятости».

Переход к рыночной экономике означал, в том числе, и формирование рынка труда. Трудовая деятельность утратила обязательный характер, граждане получили право свободно распоряжаться своими трудовыми ресурсами: выбирать, работать или нет, и, если работать, то где. Параллельно предприятия получили свободу в определении численности и состава занятого персонала, а также в установлении уровня и степени дифференциации заработной платы.

Формирование новых рыночных отношений, с одной стороны, расширило возможности выбора характера занятости (работа по найму, предпринимательство, самозанятость), типа предприятия (частное/государственное), объема занятости. С другой стороны, трансформационный спад сократил спрос на рабочую силу.

Поскольку спрос на труд, предъявляемый предприятиями, прямо зависит от объема производства на этих предприятиях, логично предположить, что глубокий экономический спад, имевший место в первой половине 1990-х гг., должен был привести к значительному росту безработицы. Однако этого не произошло. При сокращении ВВП за период 1990–1998 гг. на 42%, занятость сократилась всего на 12–15% (по разным оцен-

кам). Для сравнения: в странах Восточной Европы занятость сократилась на 20–25% при значительно меньшем, чем в России, сокращении ВВП.

Во всех странах Центральной и Восточной Европы старт рыночных реформ ознаменовался ростом открытой безработицы. Практически везде она быстро преодолела десятипроцентную отметку, а в ряде случаев (Болгария, Польша, Словакия) превысила 15–20%. Ситуация стабилизировалась к середине 1990-х годов, когда большинству стран удалось преодолеть переходный кризис. Впрочем, и позже любые, даже не очень значительные перепады экономической конъюнктуры сразу вызывали новое повышение безработицы. В России рост безработицы был медленным и постепенным. Максимум был достигнут в феврале 1999 г. (после финансового кризиса 1998 г.) – 10,4 млн человек (15% экономически активного населения). Минимальный показатель регистрируемой безработицы отмечался в апреле 1996 г.: 2,8 млн человек (или 3,8% экономически активного населения). Но стоило российской экономике вступить в фазу оживления, как показатели безработицы стремительно пошли вниз.

Кроме того, российская безработица не носила затяжного характера, в ней не сложилось устойчивого контингента хронических безработных, имеющих минимальные шансы на трудоустройство. Средняя продолжительность безработицы в России составляла в 1998 г. 8,8 месяца, тогда как, например, в Польше ее средняя продолжительность достигала 12 мес., в Румынии – 18 мес.

Проблема безработицы имела разную остроту в разных регионах и типах населенных пунктов. Особую остроту приобрела проблема безработицы в экономически наименее развитых частях страны, а также в населенных пунктах с градообразующими предприятиями, где возможности обеспечения занятости были ограничены.

В чем же причины такого необычного поведения рынка труда в Российской Федерации? Можно предположить, что рынок труда все-таки реагировал на общее изменение экономической конъюнктуры, но были использованы иные механизмы адаптации, помимо сокращения рабочей силы.

Одним из главных механизмов адаптации было *сокращение заработной платы в реальном выражении*. Согласно официальным данным, за период 1992–1997 гг. реальная заработная плата сократилась в России более чем вдвое, на 51%, что было связано, в том числе, с относительной негибкостью номинальной заработной платы, особенно в бюджетном секторе, в условиях высокой инфляции. При этом наблюдалась сильная дифференциация уровня заработной платы между различными категориями работников, отраслями и регионами.

Другим механизмом адаптации стало *снижение продолжительности труда*. Вынужденная неполная занятость получила широкое распространение. Работники переводились на неполное рабочее время или отправлялись в административные отпуска. По разным оценкам, в 1993–1998 гг. в режиме неполного рабочего времени приходилось трудиться 3–6% всех занятых, находились в административных отпусках 1–2%. Кроме того, неполная занятость не всегда получала четкое юридическое оформление, а выражалась, в том числе, в простоях, работе с меньшей интенсивностью из-за отсутствия заказов и т.п. Коэффициент использования рабочей силы, по расчетам на основании опросов Российского экономического барометра, составил в 1997 г. около 75%, т. е. теоретически текущий объем выпуска мог быть обеспечен при численности персонала примерно на четверть меньше фактического.

Существуют разные объяснения того, почему предприятия для адаптации к условиям сокращения производства предпочитали использовать механизм неполной занятости, а не увольнения работников. Часть исследователей считают, что сверхзанятость на российских предприятиях объяснялась давлением трудовых коллективов, ставших в результате приватизации крупнейшими акционерами и блокирующими любые попытки сокращения рабочих мест. Другое объяснение связано с патерналистскими установками российского менеджмента, унаследованными от прежней советской системы. Возможно также объяснение, связывающее распространение неполной занятости с высокими издержками сокращения числа работников (конфликты с трудовым коллективом, сбой в технологическом процессе, сложность восстановления квалифицированной рабочей силы в случае роста спроса на продукцию предприятия и т.п.).

Третьим способом адаптации стали *задержки заработной платы*. Эта проблема возникла в первые годы реформ и не теряла свою остроту до начала экономического подъема. Это явление практически неизвестно ни индустриально развитым, ни другим постсоциалистическим странам (кроме стран бывшего СССР). По данным опросов ВЦИОМ, в 1996–1997 гг. заработную плату вовремя получили не полностью или не получили вообще более 50% опрошенных. После кризиса 1998 г. эта величина достигала 74%. Задолженность по заработной плате в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве в 1997 г. превысила 25% годового фонда оплаты труда предприятий-должников. Причем к задержкам заработной платы прибегали не только предприятия, находящиеся на грани банкротства, но и вполне благополучные в финансовом отношении. На работников невыплаты оказывали разнонаправленное действие. С одной

стороны, задержки заработной платы стимулируют отток рабочей силы с предприятий-должников. Но, с другой стороны, задолженность по заработной плате привязывала работников к их предприятию, ведь тем, кто решил его покинуть, могли так и не вернуть задолженность.

Изменение структуры и характера экономики привело к изменению структуры спроса на рабочую силу. Параллельно с серьезным спадом в промышленности наблюдался рост сферы услуг. Формирование институтов рынка вызвало растущий спрос на управленческие кадры, экономистов, юристов. Для значительного числа граждан возникла необходимость переобучения и смены профессии. Можно говорить о существенном росте профессиональной мобильности населения. Эта тенденция имела как позитивные, так и негативные стороны. С одной стороны, профессиональная мобильность позволила определенной части домохозяйств приспособиться к новым условиям. С другой стороны, даже после начала экономического роста многие не могли или не хотели вернуться к работе по основной специальности, что привело к проблеме нехватки квалифицированных кадров, особенно рабочих.

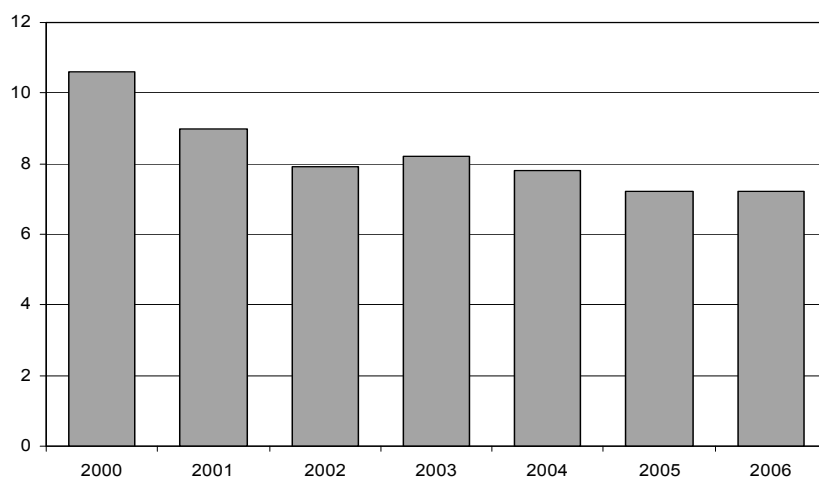
#### ***1.4.2. Современное состояние и тенденции российского рынка труда***

С началом экономического подъема ситуация на рынке труда стала улучшаться. Наблюдался рост заработной платы в реальном выражении практически по всем секторам экономики, а также снижение уровня безработицы (рис. 1.8). С определенной уверенностью можно говорить, что безработица достигла своего естественного уровня.

В России 2000-х гг. сохранялась сильная дифференциация регионов по уровню безработицы (табл. 1.2). Фактически многие регионы России в настоящее время испытывают дефицит рабочей силы. В целом можно говорить, что трудовых ресурсов в Российской Федерации на стадии экономического подъема, скорее, не хватает. После 2005 г. в трудоспособный возраст начало входить поколение граждан, родившихся в период низкой рождаемости 1990-х гг., что ведет к количественному сокращению трудоспособного населения и его качественному ухудшению, т. е. старению экономически активной части населения.

Переток рабочей силы между трудоизбыточными и трудонедостаточными регионами сдерживается низкой мобильностью населения, что не в последнюю очередь определяется институциональными ограничениями. Парадокс состоит в том, что нехватка рабочей силы чаще компенсируется внешней трудовой миграцией, а не внутренней. Правда, внешняя мигра-

ция в России 2000-х гг. решает проблему обеспечения, преимущественно, неквалифицированной рабочей силой.



**Рис. 1.8. Уровень безработицы в России 2000-х гг., %**  
Источник: Росстат.

**Таблица 1.2**  
**Уровень безработицы в отдельных регионах России, %, 2006 г.**

Субъект РФ	Уровень безработицы
Российская Федерация	7,2
г. Москва	1,6
г. Санкт-Петербург	2,6
Тюменская область	6,8
Самарская область	4,3
Свердловская область	7,0
Ивановская область	4,2
Республика Тыва	20,5
Республика Дагестан	22,3
Республика Ингушетия	58,5

Источник: Росстат.



Помимо диспропорций в распределении рабочей силы между регионами, ряд важных проблем связан с несоответствием профессионально-квалификационных структур спроса и предложения на рынке труда. Так, чрезвычайно остро стоит проблема недостатка квалифицированных рабочих, что напрямую связано как с последствиями трансформационного кризиса, так и с сокращением объемов профессионально-технической подготовки. Другой спектр проблем связан с доминированием на рынке труда неформальных институтов нерыночного характера, о чем идет речь в гл. 2.

#### ***1.4.3. Рынок труда и образование***

Для современной экономики большое значение имеет воспроизводство интеллектуального потенциала общества, определяющего качественный состав рабочей силы. Это напрямую связано с образованием.

Несмотря на трудности переходного периода, спрос на так называемое «третичное» образование, которому в рамках российской образовательной системы соответствуют среднее профессиональное образование, высшее профессиональное, а также послевузовское образование (аспирантура и докторантура), устойчиво рос с 1992 г.

Причиной были, прежде всего, ожидания экономической отдачи от образования. Особенно ясно это стало с середины 1990-х гг. Вероятность трудоустройства и заработки работников с высшим профессиональным образованием стали повышаться относительно заработков работников с меньшей квалификацией, особенно с учетом того, что значительный предшествующий трудовой опыт в условиях формирования новой системы хозяйствования обесценился, и позиции молодых работников и работников старших возрастов во многом уравнились. Уровень безработицы среди лиц с высшим образованием был перманентно ниже, чем среди лиц со средним образованием. Реакцией на это стало существенное повышение спроса на высшее и послевузовское образование: в 1992–2000 гг. численность поступивших в вузы выросла в 2,5 раза. Рост продолжился и в дальнейшем (рис. 1.9).

Существенный прирост количества учащихся во многом выступает результатом инвестиций в образование самого населения: число студентов, обучающихся за плату, растет, и к 2001 г. уже более половины вновь принятых в вузы студентов сами оплачивали обучение.

Ожидаемое более выгодное положение на рынке труда нельзя считать единственным фактором роста спроса на образование. Важны и мотивы,

связанные с повышением социального статуса, а также с получением законной отсрочки от призыва в армию для мужчин.

Изменения экономической системы объективно привели к изменению структуры как спроса на образование, так и предложения образовательных услуг.

В течение 1990–2000-х гг. наблюдался постепенный сдвиг в сторону подготовки кадров по гуманитарным специальностям, а также по экономике и управлению. С одной стороны, это было вызвано растущим спросом именно на эти специальности. Повышение спроса происходило за счет двух факторов: растущего спроса на соответствующих специалистов на рынке труда (влияющего на спрос на образование с существенным временным лагом) и спроса на высшее образование «вообще», получение которого по гуманитарным специальностям связано с меньшими затратами.

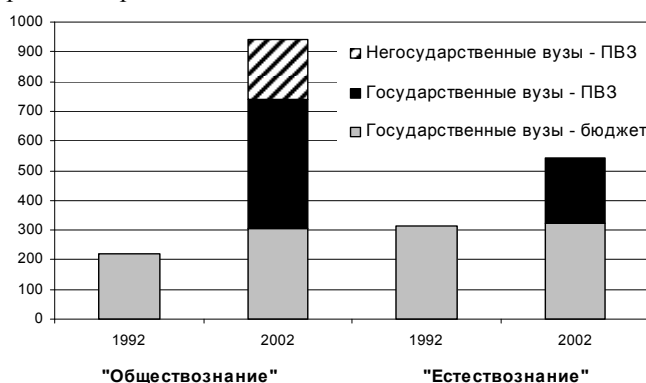


**Рис. 1.9. Численность студентов в высших учебных заведениях России, тыс. человек, на конец года**

*Источник: Росстат.*

Со стороны предложения на этот сдвиг влияло наличие регулируемого государством числа учебных мест, финансируемых за счет бюджета, с одной стороны, и возможность увеличения приема на небюджетные места как государственными, так и частными вузами – с другой. Растущий спрос на гуманитарные специальности удовлетворялся преимущественно за счет коммерческого приема как государственных, так и частных вузов (рис. 1.10).

Можно констатировать, что в настоящее время стратегии экономического поведения образовательных учреждений в большей степени формируются с ориентацией на спрос со стороны населения, чем на спрос со стороны рынка труда на образованных специалистов. В результате образовательные учреждения плохо знают, чего от образовательной системы хотят потребители-работодатели.



**Рис. 1.10. Прием в высшие учебные заведения по областям специализации и типам финансирования учебных мест, 1992 и 2002 годы, тыс. человек**

Источник: Полетаев А.В. Образование и рынок труда.// Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 2004. Под общей редакцией С.Н. Бобылева. М.: Весь мир, 2004.

Массовость высшего образования привела к существенной дифференциации его качества. Однако каких-либо общепризнанных разработанных критериев качества нет, как нет и признанной системы рейтингования учебных заведений. В результате фактически наблюдается снижение доверия к диплому о профессиональном образовании как свидетельству определенных знаний и умений.

Таким образом, с одной стороны, рост уровня образования может оказать положительное влияние как на благосостояние отдельных домашних хозяйств, так и на развитие экономики в целом. С другой стороны, массовость образования и снижение его качества приводят к тому, что система образования посылает рынку труда искаженные сигналы, что ведет к общей девальвации профессионального образования и снижает эффективность использования рабочей силы. Эта девальвация усугубляется распространенностью коррупции в сфере образования, что будет предметом анализа в гл. 3.

## Глава 2. Межличностное и институциональное доверие как социальный капитал современной России<sup>20</sup>

Хотя с начала экономических реформ, направленных на построение в России рыночного хозяйства, прошло уже более 20 лет, результаты и перспективы рыночной модернизации по-прежнему остаются в высокой степени неопределенными. Недавние события, связанные с уходом из жизни Е.Т. Гайдара,шний раз подчеркнули неоднозначность достигнутых результатов: с одной стороны, десятки тысяч россиян пришли проститься с идеологом и «конструктором» реформ; с другой стороны, депутаты Государственной Думы отказались публично почтить его память. Эта двойственность оценок хорошо отражает своего рода «стабильную переходность» современного российского общества, которое как бы застыло под равнодействующим влиянием различных сил.

Чтобы понять, почему рыночная модернизация в России (в отличие от ситуации, скажем, в странах Восточной Европы) приобрела устойчиво-незавершенный характер, необходимо обратить первостепенное внимание на неформальные институты. Именно они формируют «лицо» нации и изменяются медленнее всего. Экономисты-неоклассики эту проблему игнорировали, полагая, что *homo economicus* везде одинаков. Однако под влиянием институционалистов в последние десятилетия экономисты все чаще признают, что «культура имеет значение»<sup>21</sup>, и очень большое.

Методологическая проблема освоения экономистами анализа культурных детерминант экономического развития заключается в том, что культурные различия традиционно описывают при помощи качественных характеристик, в то время как экономисты привыкли говорить на «языке цифр». Чтобы решить эту проблему, обществоведы все чаще используют различные этнометрические (точнее, «нациометрические») методики, на-

---

<sup>20</sup> Материал данной главы подготовлен в рамках проекта «Сравнительные исследования доверия в различных странах в период глобализации» (грант № 19203026) в сотрудничестве с социологами Тюменского государственного университета. Первоначальный вариант этого материала опубликован в журнале «Вопросы экономики» (2010. № 2). Автор выражает глубокую благодарность В.А. Давыденко и Н.В. Латовой за техническую помощь при подготовке данного материала.

<sup>21</sup> См., например: Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. Под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. М.: Московская школа политических исследований, 2002.

правленные на количественное сравнение характеристик национальной культуры/ментальности разных стран. Благодаря этим методикам можно сравнивать разные страны по уровню индивидуализма, избегания неопределенности, трудовой этике, склонности к инновациям и т.д. Одним из приоритетных направлений этого количественного кросс-культурного анализа стало изучение доверия – одного из важнейших элементов национального социального капитала.

### 2.1. Какого капитала нам не хватает?

«Социальный капитал» как теоретический конструкт начал активно использоваться относительно недавно. Его внедрение в научный дискурс стало одним из проявлений «социологического империализма» – экспансии социологического подхода в традиционные области экономического анализа, ставшей своеобразным ответом на «экономический империализм».

Традиционный квартет экономических ресурсов (труд, земля, капитал, предпринимательские способности) постепенно уходит в прошлое. В последние полвека происходит переход к использованию понятия «капитал» (*capital* – в буквальном переводе «главный») как универсального обозначения *всех* экономических ресурсов. Этот сдвиг выступает одним из проявлений перехода от индустриального/капиталистического общества (где разные ресурсы контролировались разными классами) к сервисному/посткапиталистическому обществу (где в среднем классе постепенно растворяются традиционные классы буржуазного общества).

Начало этому процессу положили труды «первооткрывателей» человеческого капитала – американских экономистов Теодора Шульца и, особенно, Гэри Беккера<sup>21</sup>. Под влиянием работ этих «экономических империалистов» *человеческим капиталом* стали называть имеющиеся у индивидуума знания, производственные навыки и мотивации, повышающие производительность труда и приносящие ему доход.

У предложенного «экономическими империалистами» подхода был, однако, существенный недостаток. Как и неоклассическая парадигма, первоначальная версия теории человеческого капитала основывалась на концепции строго рационального и самостоятельного поведения индивида. Современные же обществоведы выражают серьезные сомнения по поводу и полной рациональности, и автономности индивидуального поведения.

---

<sup>21</sup> Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.

Идеи Беккера провоцировали разработку новых концепций, которые отражали такие аспекты «человеческих ресурсов», которые не зависят (или не полностью зависят) от воли и сознания отдельного человека.

Очень важный вклад в современную теорию капитальных ресурсов сделал американский экономист-социолог Джеймс Коулман, разработавший концепцию *социального капитала*. Социальный капитал можно определить как нормы взаимоотношений индивидов, повышающие производительность труда и доход. Коулман подчеркивал, что «в отличие от иных форм капитала [имея в виду капитал как совокупность вещественных ресурсов], социальный капитал свойственен структуре связей между акторами и среди них. Это не зависит ни от самих акторов, ни от средств производства»<sup>22</sup>.

Коулман и его последователи, «социологические империалисты» (например, знаменитый американский социолог Фрэнсис Фукуяма<sup>23</sup>), считают важнейшим компонентом социального капитала отношения доверия. В качестве яркого примера Коулман приводил рынок оптовой торговли алмазами в Нью-Йорке, контролируемый несколькими еврейскими семьями. В результате тесных неформальных социальных связей эти люди могут успешно заниматься высокоприбыльной экономической деятельностью, требующей полного доверия к партнерам. Более обыденные примеры проявления доверия как капитала мы видим буквально на каждом шагу: успешно работают только такие трудовые коллективы, где собраны не просто хорошие специалисты, а люди, доверяющие друг другу («счастье — это когда тебе доверяют»).

Дж. Коулман объяснил различие форм капитала следующим образом: «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов»<sup>24</sup>. Объяснение Коулмана можно дополнить так: если запасы физического, физиологического и отчасти человеческого капитала определяют величину трансформационных издержек, то запасы социального и отчасти человеческого капитала определяют вели-

---

<sup>22</sup> Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 124.

<sup>23</sup> Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Издательство АСТ», 2004.

<sup>24</sup> Коулман Дж. Указ. соч. С. 128.

чину трансакционных издержек (чем выше капитал, тем ниже удельные издержки).

Под влиянием переосмысления теории капитала происходит качественное переосмысление методики расчета национального богатства как накопленного капитала. Ранее его рассчитывали как сумму чисто материальных капиталов. Когда в него стали включать и воплощенный в людях «неосязаемый капитал» (intangible capital), то обнаружилось, что почти во всех странах мира именно он составляет подавляющую долю национального богатства.

Увы, Россия оказалась исключением.

Согласно оценкам экономистов Всемирного банка, авторов исследования с многозначительным заглавием «В чем заключено богатство народов?», в начале XXI в. в развитых странах доля природного капитала в национальном богатстве составляет лишь пару процентов, доля физического капитала – менее 20%, зато удельный вес ресурсов, воплощенных в людях, достигает 4/5 (табл. 2.1). В России все наоборот: основу национального богатства (44%) составляет природный капитал, в то время как на «неосязаемый капитал» приходится очень небольшая доля (16%). Перифразируя классика, можно сказать, что «матушка-Русь», согласно оценкам зарубежных экономистов, – страна, обильная по природным ресурсам, но «убогая» по человеческим ресурсам.

**Таблица 2.1**  
**Структура национального богатства разных групп стран мира, 2000 г.**

Группа стран	Среднедушевая величина национального богатства, долл. на душу населения, долл.				Структура национального богатства, %		
	природный капитал	физический капитал	неосязаемый капитал	всего	природный капитал	физический капитал	неосязаемый капитал
Бедные	1,925	1,174	4.434	7,532	26	16	59
Средние	3,496	5,347	18.773	27,616	13	19	68
Богатые	9,531	76,193	353,339	439,063	2	17	80
Россия	17,217	15,593	5,900	38,709	44	40	16

Источник: Where Is the Wealth of Nations? World Bank, Washington, D.C., 2006 (<http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>). Р. 4, 162.

Величину «неосязаемого капитала» авторы книги «В чем заключено богатство народов?» рассчитывали на основании двух показателей: уровня школьного образования (как индикатора человеческого капитала) и индекса «правления права», rule of law (как индикатора социального капитала). Низкая величина человеческих ресурсов России в расчетах Всемирного банка связана, прежде всего, с низкой оценкой нашего социального капитала, поскольку по уровню образования Россия смотрится на мировом фоне весьма неплохо. А вот с «социальными добродетелями» (не только с «правлением права») у нас очень серьезные проблемы. Действительно, суждение, что «Россия – страна с низким социальным капиталом»<sup>25</sup>, повторяется настолько часто, что стало едва ли не банальностью.

Итак, по многим оценкам, России остро не хватает социального капитала, именно того вида капитала, который наиболее важен для современных национальных моделей экономики. Но насколько обоснованы эти оценки?

Как ранее упоминалось, основой социального капитала считают доверие к людям (личностное доверие), а также к институтам и организациям (институциональное доверие). Чтобы выяснить, действительно ли низок наш социальный капитал, необходимо сравнивать уровень доверия в России с ситуацией в других странах мира, воспользовавшись методами компаративистики.

Сравнительный анализ доверия основан на изучении двух основных аспектов. Первый – *обобщенное (меж)личностное доверие*, доверие к «людям вообще». Более высокий уровень межличностного доверия снижает транзакционные издержки при заключении контрактов и расширяет круг потенциальных участников формальных и неформальных соглашений<sup>26</sup>. Второй аспект – *институциональное доверие*, т.е. доверие к тем организациям (правительству, бизнесу, СМИ, профсоюзам...), которые играют ключевую роль в генерировании и выполнении общественных «правил игры». Чем выше институциональное доверие, тем более устойчива общественная система.

---

<sup>25</sup> См., например: Европейская метрика для российской экономики. Где пересекаются формальные показатели и реальная инновационная политика // Независимая газета. 12 марта 2008 г. (<http://p1.hse.ru/pressa2002/default.php?show=19207&selected=3>).

<sup>26</sup> «Чем честнее стороны, тем глубже доверие между ними и ниже транзакционные издержки» (Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. 2003. № 9 (<http://www.rusreforms.ru/kornai1.htm>)).



Для сравнительного анализа межличностного доверия можно использовать, прежде всего, базу данных международного проекта «Всемирный обзор ценностей» (World Values Survey – WVS), в рамках которого в 1990-2000-е гг. проводился мониторинг показателей доверия в нескольких десятках стран<sup>27</sup>. Именно данные этого проекта используются в кросс-культурных исследованиях (включая и книгу «В чем заключено богатство народов?») для оценки социального капитала различных наций, в том числе и России.

Широкомасштабные международные исследования проблем институционального доверия начались несколько позже. Здесь следует сослаться, прежде всего, на работу международного американского PR-агентства «Edelman PR Worldwide», которое в 2009 г. провело уже 10-е ежегодное социологическое исследование по программе «Trust Barometer»<sup>28</sup>. Основной целью этого исследования было определение в различных странах мира уровня доверия представителей элитных социальных групп к различным общественным институтам и организациям: государство, бизнес, СМИ, негосударственные организации (НГО), религиозные учреждения и др. С 2007 г. в это исследование включилась и Россия.

Эти общемировые проекты стимулировали ряд более локальных компаративистских исследований доверия. Одним из них стал проект «Сравнительные исследования доверия в различных странах в период глобализации». Инициированный японскими социологами из Университета Чуо (Токио), он направлен на сравнение характеристик личностного и институционального доверия в ряде стран. В феврале 2009 г. в рамках этого

---

<sup>27</sup> См. информацию на сайте проекта <http://www.worldvaluessurvey.com>.

<sup>28</sup> См. информацию на сайте проекта (<http://www.edelman.co.uk/trustbarometer>). Между опросами по программе WVS и по программе «Trust Barometer» есть ряд принципиальных различий. Если социологический опрос по программе WVS организован в форме анкетирования респондентов по довольно большой анкете, то опрос по программе «Trust Barometer» проводится в форме телефонного получасового интервью. В опросы по программе «Trust Barometer» вовлечено также заметно меньше стран, чем в программу WVS. Самое главное: если опросы WVS рассчитаны на репрезентативное отражение мнений граждан страны в целом, то в опросах «Trust Barometer» участвуют представители элитных групп (его респондентами становятся люди в возрасте от 35 лет, с высшим образованием и высоким доходом, принимающие деятельное участие в политической и общественной жизни).

проекта проводился общероссийский социологический опрос<sup>29</sup>, непосредственным исполнителем которого был ВЦИОМ. Изложенные в данной главе результаты этого опроса позволяют сделать некоторые нетривиальные выводы о социальном капитале российской нации.

## 2.2. Сравнение России по уровню личностного доверия

Наиболее важной характеристикой доверия как социального капитала выступает обобщенное (меж)личностное доверие к анонимным людям (не родственникам, не друзьям...), о которых нет точной информации. Если доверяют только хорошо знакомым людям, то это резко сужает круг потенциальных участников контрактов (повышает трансакционные издержки).

Уровень личностного доверия в нашем исследовании фиксировался вопросом: «Говоря в общем, считаете ли Вы, что можно большинству людей доверять или, что имея дело с людьми, надо всегда быть предельно осторожным?». Это совпадает с формулировкой, использованной в проекте WVS.

Согласно данным проведенного в феврале 2009 г. общероссийского опроса по репрезентативной выборке, мнение, что «большинству людей можно доверять», разделяют 28,1% опрошенных россиян. Подавляющая часть респондентов (66,8%) считают, что, имея дело с людьми, «надо быть предельно осторожными». Казалось бы, эти данные говорят о низком уровне обобщенного доверия в современной России, что ограничивает договорные связи и способствует развитию, по терминологии А.Н. Олейника, «тюремной субкультуры»<sup>30</sup>. Однако для правильной интерпретации этих показателей надо сравнить Россию с зарубежными странами, используя базу «Всемирного обзора ценностей».

Данные, собранные во время пяти волн опросов 1990–2000-х гг. по проекту WVS (табл. 2.2), показывают сильную дифференциацию стран. Наиболее высокий уровень доверия зафиксирован в Скандинавии, где ответ «большинству людей можно доверять» устойчиво дают порядка 60% опрошенных. Но в англо-саксонских странах (США, Великобритания,

<sup>29</sup> Опрос проводился методом стандартизированного интервью по месту жительства респондентов. В ходе этого опроса по репрезентативной выборке проанкетировано 1600 человек в возрасте от 20 лет и старше, проживающих в различных городах и селениях России.

<sup>30</sup> См., например: Олейник А.Н. «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // Политические исследования. 2001. № 2.

Канада, Австралия) этот ответ выбирают уже почти вдвое реже, порядка 30–40% респондентов. В латиноамериканских странах уровень доверия колеблется обычно в районе 15–25%. Самыми «недоверчивыми» оказались такие страны, как Турция и Бразилия, где положительно отвечают на этот вопрос обычно не более 10% граждан. В целом видна тенденция: уровень доверия выше в развитых странах и ниже в странах догоняющего развития. Однако из этого правила есть исключения.

**Таблица 2.2**

**Доля респондентов, полагающих, что «большинству людей можно доверять»: Россия на фоне некоторых развитых и развивающихся стран в проекте WVS\*, %**

Страны	Волны проекта				
	1: 1981–1984 гг.	2: 1989–1993 гг.	3: 1995–1998 гг.	4: 1999–2001 гг.	5: 2005–2008 гг.
Швеция	52,1	59,6	56,6	63,7	65,2
Дания	45,9	55,5	Нет данных	64,1	Нет данных
Китай (КНР)	Нет данных	59,4	50,4	52,5	52,3
Нидерланды	38,1	50,3	Нет данных	59,4	42,6
США	39,2	50,0	35,9	35,5	39,1
Япония	37,4	37,6	43,3	39,6	36,6
Германия**	25,9	26,8	32,1	35,9	33,8
Великобритания	42,5	42,1	30,4	28,5	30,0
Ю. Корея	36,0	33,6	30,3	27,3	28,0
Италия	24,5	32,8	Нет данных	31,8	27,5
<b>Россия</b>	<b>Нет данных</b>	<b>34,7</b>	<b>23,2</b>	<b>22,9</b>	<b>24,6</b>
Индия	Нет данных	33,5	32,8	38,9	20,7
Испания	32,2	32,1	28,7	34,5	19,8
Франция	22,3	21,4	Нет данных	21,4	18,7
Египет	Нет данных	Нет данных	Нет данных	37,5	18,5
Аргентина	24,5	22,4	17,1	15,0	17,4
Мексика	Нет данных	30,2	29,4	20,8	15,4
Колумбия	Нет данных	Нет данных	10,7	Нет данных	14,3
Иран	Нет данных	Нет данных	Нет данных	49,6	10,5
Бразилия	Нет данных	6,6	2,8	Нет данных	9,2
Турция	Нет данных	9,8	6,5	15,5	4,8

\* Страны упорядочены по данным 5-й волны опроса.

\*\* Для 1981 г. приведены данные по Западной Германии.

Составлено по: <http://www.worldvaluessurvey.com/>.

Как же выглядит Россия на этом общемировом фоне?

Кросс-культурный анализ показывает, что российский уровень межличностного доверия гораздо ниже, чем в скандинавских странах «социализированного капитализма», и немного ниже, чем в англо-саксонских странах «конкурентного капитализма». Однако он заметно выше, чем во многих других странах догоняющего развития – Индии, странах Латинской Америки и Западной Азии. В такой высокоразвитой стране, как Франция, во всех волнах опроса, позволяющих сравнить ее с Россией, уровень доверия оказывался ниже.

Можно сказать, что по уровню обобщенного межличностного доверия Россия 2000-х гг. находится между Италией и Францией (если ориентироваться на развитые страны) и одновременно между Южной Кореей и Аргентиной (если ориентироваться на развивающиеся страны). Иными словами, Россия как полупериферийная страна (по типологии И. Валлерстайна) находится где-то на грани между развивающимися и развитыми странами. Характеристика не блестящая, но и далеко не пессимистическая! Полученный в ходе опроса 2009 г., организованного в рамках нашего проекта, новый показатель доверия для России (28,1%) полностью соответствует прежней тенденции: он практически совпадает с показателями Южной Кореи и Италии, полученными в 5-й волне опроса в 2005 г.

Рассмотрим теперь данные о межличностном доверии в динамике.

Когда в 1990 г. в нашей стране первый раз проводили опрос по программе World Values Survey, то на вопрос «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?» 34,7% опрошенных отвечали, что большинству людей можно доверять. В последние годы существования СССР, таким образом, уровень доверия в стране был весьма высоким, почти таким же, как в современных Германии и Японии. Однако после начала радикальных экономических реформ он стал падать и в 1995 г. составлял уже только 23,2%, в 1999 г. – 22,9%. Когда в 2005 г. группа психологов ГУ-ВШЭ проводила опрос в ряде городов европейской части России, они получили почти такой же показатель – 22,0% россиян<sup>31</sup>. В последней волне исследований WVS годом позже (в 2006 г.) для России в целом был получен чуть более высокий показатель – 24,6%.

Результаты нашего опроса 2009 г. – 28,1% – очень хорошо согласуются со всеми этими данными предыдущих опросов<sup>32</sup>. Данные за послед-

---

<sup>31</sup> Татарко А.Н. Психологические исследования социального капитала в современной России // <http://www.hse.ru/data/692/663/1234/1.doc>.

<sup>32</sup> Наряду с перечисленными опросами постсоветского периода, которые дают показатель доверия в интервале 20–30%, есть и иные результаты опросов об обоб-

нее десятилетие демонстрируют, как будто, тенденцию к плавному росту доверия: во время 5-й волны опроса WVS (в 2006 г.) показатель России улучшился по сравнению с показателем 4-й волны (в 1999 г.) почти на 2 единицы, а к 2009 г. он улучшился по сравнению с показателем 5-й волны: «подросток» еще на 3,5 единицы.

Для интерпретации динамики личностного обобщенного доверия в России в 1990–2009 гг. принципиальное значение имеет степень достоверности начальных данных за 1990 г. Если эти данные достоверны, то уровень межличностного доверия россиян за последние 20 лет изменялся по U-образной траектории: сначала он сокращался, а затем постепенно начал расти. Это можно трактовать как позитивный симптом «выздоровления» российского общества.

В целом социальный капитал личностного доверия в России 2000-х гг. заслуживает, на наш взгляд, с точки зрения как общемировых, так и «транзитивных» сравнений, умеренно положительной оценки. Да, уровень доверия в России заметно ниже, чем в скандинавских и англо-саксонских странах, но он определенно выше, чем в латиноамериканских странах. Превосходство по данному показателю России над Францией внушает оптимизм: если французам удалось создать в XX в. эффективную национальную модель экономики при еще более низком уровне обобщенного межличностного доверия, то и у россиян есть шансы на успех. Близость показателя России к показателю «ново-индустриальной» Южной Кореи также можно рассматривать как благоприятную предпосылку для грядущего «российского экономического чуда».

Итак, анализ показателей межличностного доверия россиян не дает оснований говорить о качественно низком (по сравнению с другими странами) социальном капитале России. Более корректным будет вывод, что по показателю личностного доверия Россия относительно нормальная страна, средняя по общемировым стандартам. Для сравнения укажем, что общемировой средний показатель генерализованного межличностного доверия, рассчитанный по данным 4-х волн опроса WVS в 1981–2001 гг. в 83-х странах, составил 29,5% (с учетом досчета)<sup>33</sup>, что практически совпадает с аналогично рассчитанным показателем для России (по данным 2-й, 3-й и 4-й волн) – 27,8%.

---

щенном личностном доверии, как более высокие (до 66%), так и более низкие (порядка 15%). Можно предположить, что результаты, резко выходящие за интервал 20–30%, в основном вызваны различиями в методике опроса.

<sup>33</sup> Paldam M. Generalized trust. The macro perspective. 2007 ([http://mit.econ.au.dk/vip\\_html/MPaldam/papers/GT-long.pdf](http://mit.econ.au.dk/vip_html/MPaldam/papers/GT-long.pdf)).

### 2.3. Сравнение России по уровню институционального доверия

Если (меж)личностное доверие – это фундамент абсолютно любого общества, то институциональное доверие – основа сложно организованных обществ, где существуют специальные организации, которые генерируют и поддерживают «правила игры».

В современной социологии принято выделять пять основных социальных мега-институтов: институт семьи и брака; политические институты; экономические институты; институт образования; институт религии. Анализ феномена институционального доверия требует, таким образом, анализа доверия к формальным и неформальным институтам политическим, экономическим, образования, религии, семейно-брачным отношений. Доверие к определенным «правилам игры» проецируется на доверие к тем организациям, которые создают и реализуют эти правила. Поскольку главным «конструктором» институтов в современном мире выступает государство, то наиболее важным аспектом институционального доверия следует считать доверие к правительству.

Для сравнительного анализа институционального доверия воспользуемся результатами проекта «Trust Barometer-2007», посвященного сравнению доверия к различным социальным организациям.

Результаты «Trust Barometer-2007» кажутся во многом парадоксальными (табл. 2.3). Оказалось, в частности, что в России наибольшим доверием обладает бизнес: ему доверяют 39% респондентов, в то время как негосударственным организациям (НГО) доверяют лишь 27% респондентов, а правительству – 32% россиян. Результаты этого исследования были восприняты как низкая оценка институционального доверия в России: средний показатель доверия российских респондентов к национальным государственным, общественным, коммерческим организациям, СМИ и религиозным учреждениям составлял 32%, в то время как в ЕС – 41%, в США – 48%. В публикациях делался вывод, что в России существует порочный круг недоверия (низкое недоверие воспроизводит само себя)<sup>34</sup>.

Однако на самом деле данные «Trust Barometer» вряд ли следует воспринимать как низкую оценку российского социального капитала.

Прежде всего, надо помнить, что респонденты «Trust Barometer» – это не репрезентативная выборка населения страны, а представители элиты (люди с высшим образованием и высоким доходом), которые почти во всех современных странах являются носителями либеральных умона-

---

<sup>34</sup> Trust Barometer 2007: Российскому бизнесу в мире не доверяют (<http://gtmarket.ru/news/state/2007/03/02/670>).

строений. Поэтому не следует удивляться, что по данным «Edelman PR Worldwide» в России, как и во многих других странах, доверие к бизнесу превышает доверие к власти<sup>35</sup>. Если же сравнивать показатель доверия к бизнесу в России с показателями других стран, то он оказывается не высоким, а относительно низким (еще ниже доверие к бизнесу только во Франции и Германии).

**Таблица 2.3**

**Сравнительные данные о доверии граждан к различным организациям, по данным «Trust Barometer-2007» (% доверяющих)\***

Страны	Организация			
	Правительст- во	СМИ	Бизнес	НГО
Развитые страны				
Нидерланды	66	55	60	61
Швеция	57	29	56	29
Япония	53	41	52	55
Испания	40	49	51	57
США	38	43	53	57
Италия	32	33	42	62
Франция	26	27	28	60
Германия	24	29	31	39
Великобритания	16	19	44	41
Развивающиеся страны				
Китай (КНР)	78	68	67	56
Мексика	47	61	71	71
Индия	41	55	67	52
Бразилия	28	62	65	57
Ю. Корея	26	44	46	46
Транзитивные страны				
Россия	32	35	39	27
Польша	17	46	45	49

\* Страны упорядочены по показателю доверия к правительству.

Источник: Trust Barometer-2007. // <http://www.edelman.co.uk/files/trust-barometer-2007.pdf>. Р. 5.

<sup>35</sup> Этот результат повторялся и в последующих опросах по программе «Trust Barometer».

По поводу ожидаемого вывода, что уровень институционального доверия в России заметно ниже, чем в «европах и америках», следует сделать два принципиальных замечания.

Прежде всего, из базы данных видно, что отставание России по среднему показателю доверия обусловлено в основном низким доверием к НГО – самым низким среди стран (хотя в «социалистической» Швеции он лишь чуть выше). Если же сравнить Россию со странами Западной Европы по показателям доверия к правительству и СМИ, то Россия вновь окажется относительно «нормальной» (средней) страной, наиболее похожей на Италию. У таких развитых стран, как Франции, Германии и Великобритании, эти показатели даже ниже, чем у России.

Самое главное: если сравнить показатели доверия в группе развитых стран с показателями доверия в группе развивающихся стран, то выясняется, что институциональное доверие в развивающихся странах часто заметно выше, чем в развитых. Для примера можно сопоставить, скажем, «доверчивые» Китай и Мексику с «недоверчивыми» Германией и Великобританией.

Следует, однако, учитывать, что данных «Trust Barometer» недостаточно для анализа национального социального капитала, поскольку результаты опроса элит могут быть абсолютно нерепрезентативными для нации в целом. Чтобы данные об институциональном доверии можно было интерпретировать как характеристику социального капитала нации, необходимы данные массовых опросов. Поэтому во время общероссийского опроса в феврале 2009 г. в рамках нашего проекта «Сравнительные исследования доверия...» в анкету были включены вопросы о доверии россиян к различным организациям.

Обратим внимание, прежде всего, на доверие граждан России к институтам власти, которое играет очень важную роль в формировании социального капитала нации.

Для оценки уровня институционального доверия респондентам предлагался список социальных организаций, играющих важную роль в жизни российского общества. Респондент должен был оценить<sup>36</sup>, насколько он доверяет или не доверяет каждому из них. Чтобы понять, насколько россияне доверяют различным социальным институтам, при обработке базы данных были вычислены средние значения (индексы), характеризующие уровень доверия к каждому из социальных институтов.

---

<sup>36</sup> По шкале: 1 – «полностью доверяю», 2 – «в чем-то доверяю», 3 – «не очень доверяю», 4 – «совсем не доверяю».



Как показывают данные проведенного в 2009 г. опроса (табл. 2.4), уровень доверия практически ко всем социальным организациям в современной России достаточно низкий: средний индекс всех ответов колеблется между вариантами «в чем-то доверяю» и «не очень доверяю». Эти результаты следует интерпретировать как свидетельство высокого уровня отчужденности россиян от власти: по всем организациям, кроме федерального правительства, медиана ответов ближе к варианту «не очень доверяю». Меньше всего респонденты доверяют некоммерческим организациям.

**Таблица 2.4**  
**Показатели институционального доверия в России, 2009 г.**

Насколько Вы доверяете...?	Медианный индекс доверия	Ответы респондентов, %			
		полностью доверяю	в чем-то доверяю	не очень	совсем не доверяю
Федеральному правительству	2,44	12,1	39,6	29,6	11,5
Прессе	2,58	6,9	40,5	36,3	13,7
Местному правительству	2,65	8,5	35,4	32,3	19,1
Милиции	2,70	8,7	33,3	33,8	21,6
Думе (Российской Федерации)	2,73	8,1	28,1	33,6	20,4
Некоммерческим организациям	2,95	3,1	20,6	32,6	22,8

Выше всего доверие к федеральным властям – им полностью или частично доверяет чуть более половины россиян (51,7%). Заметно ниже – к местным властям (43,9%), милиции (42,0%) и Думе (36,2%). Закономерность очевидна: меньше доверяют тем, с кем чаще сталкиваются. Чем «выше» властные организации, тем в большей степени они сохраняют сакральный ореол.

Видимо, все надежды, которые не оправдывают местные органы исполнительной власти, население возлагает на федеральные органы власти. Но более высокий авторитет федеральных властей может быть следствием сознательного курса Правительства России на централизацию власти и управления, в результате чего возрождаются «царистские» психологические стереотипы. Демократическим институтам доверяют меньше всего: Думе – меньше чем милиции, а некоммерческим организациям (23,7%) – гораздо меньше чем Думе.

Если сравнить результаты нашего исследования с данными опросов «Trust Barometer», то обнаруживаются как совпадения, так и различия.

Прежде всего, полученный в нашем опросе усредненный показатель доверия федеральному и местному правительству 47,8% (если к доле тех, кто «полностью доверяет», прибавить тех, кто «в чем-то доверяет») оказался много выше показателя доверия «правительству в целом» – 32%, в «Trust Barometer-2007». Как и следовало ожидать, рядовые россияне демонстрируют гораздо более высокий уровень доверия высшей власти, чем представители элитных групп. Из нашего опроса, как и из «Trust Barometer-2007», следует, что некоммерческие организации пользуются у россиян самым низким уровнем доверия. В обоих опросах доверие к СМИ (к «четвертой власти») оказалось примерно таким же, как и доверие к центральному правительству. Правда, если по «Trust Barometer-2007» российским СМИ доверяют чуть сильнее, чем правительству, то по нашему опросу, наоборот: немного слабее.

#### **2.4. Россия на ментальной карте мира**

Осмысление данных, полученных в ходе реализации нашего проекта, а также баз данных ранее проведенных компаративистских исследований позволяет сделать ряд важных выводов и одновременно порождает ряд вопросов по поводу теории и методов изучения доверия как социального капитала.

Соотношение уровней институционального и (меж)личностного доверия можно считать своеобразным «термометром» здоровья общества. Если воспользоваться типологией А.Н. Олейника<sup>37</sup>, то возможны четыре варианта такого соотношения:

1) высокое личностное и институциональное доверие – общество обладает значительным социальным капиталом, а власть, в свою очередь, способствует его сохранению и воспроизводству;

2) высокий уровень личностного доверия при низком уровне доверия институционального – общество существует автономно от власти;

3) высокий уровень институционального доверия при низком уровне доверия личностного – социум не может функционировать самостоятельно, он практически полностью зависит от власти;

4) низкое личностное и институциональное доверие – социальные взаимодействия в обществе парализованы, власть не может контролировать ситуацию, координированные действия затруднены из-за взаимного недоверия.

---

<sup>37</sup> Олейник А.Н. Указ. соч. С. 44.

Самоочевидно, что «лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным», т. е. лучше иметь высокий уровень обеих типов доверия, чем низкий. Менее ясно, что лучше, если сравнивать второй и третий варианты.

Логика подсказывает, что разные типы доверия могут рассматриваться как институты, частично субституциональные по отношению друг к другу. Однако в силу неполного совпадения функций личностного и институционального доверия слабость одного из этих институтов лишь частично может компенсироваться силой другого. Видимо, очень низкий уровень любого вида доверия будет разрушительным для общества.

При сопоставлении второго и третьего вариантов бросается в глаза сходство их описания с описанием знаменитой дихотомии цивилизаций Запада и Востока. Действительно, по поводу восточных обществ (стран неевропейских цивилизаций) постоянно подчеркивается их гиперэтатизм и слабость внесударственных организаций, выходящих за рамки семьи и сельской общины («государство сильнее, чем общество»<sup>38</sup>). С другой стороны, в западных обществах (странах западноевропейской цивилизации) наряду с государством институтостроительством всегда активно занимались различные самоорганизующиеся сообщества (народные собрания, ремесленные цеха, купеческие гильдии, церковные организации, профсоюзы и т.д.). Поэтому можно предположить, что превышение институционального доверия над личностным будет более типично для современных стран Востока, а превышение личностного доверия над институциональным – для стран Запада.

Таблица 2.5

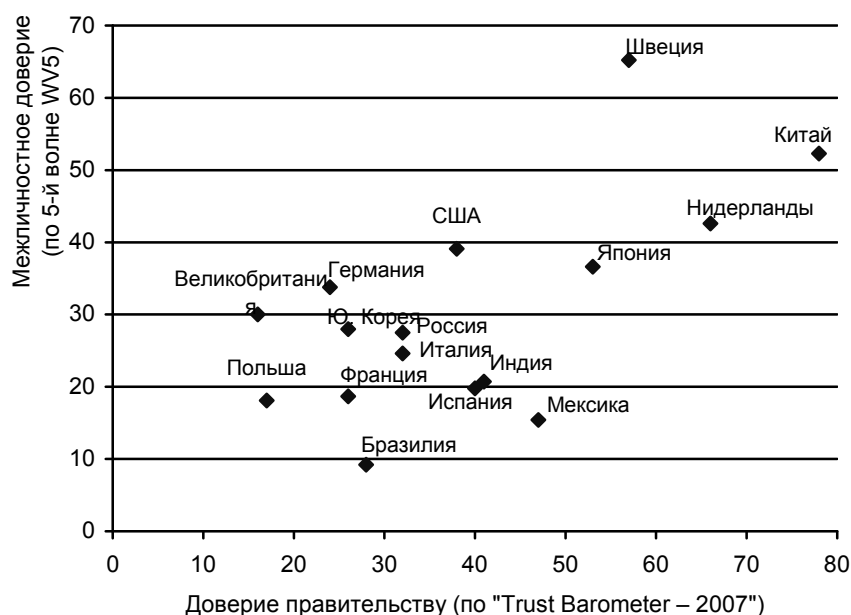
**Типология возможных соотношений  
личностного и институционального доверия**

Доверие		Институциональное		
		низкое	среднее	высокое
Личностное	высокое	1	2	3
	среднее	4	5	6
	низкое	7	8	9

Введение в типологию А.Н. Олейника категории среднего уровня доверия расширяет число возможных вариантов до девяти (табл. 2.5). К какому же из этих типов принадлежит современная Россия?

<sup>38</sup> Эту «формулу» для описания доиндустриальных обществ «восточного деспотизма» предложил американский специалист по экономической истории восточных обществ К.-А. Виттфогель [Wittfogel K.-A. 1957].

Чтобы лучше понять, к какому типу стран по критерию доверия относится Россия, построим по странам, которые фигурируют одновременно в опросах WVS и «Trust Barometer», своего рода ментальную карту мира (по аналогии с другими этнометрическими картами мира – по Г. Хофстеду, по Р. Инглхарту и др.). На этом графике (рис. 2.1) по горизонтальной оси отложены показатели доверия к правительству (как характеристика институционального доверия), а по вертикальной – показатели обобщенного межличностного доверия<sup>39</sup>. Теперь легко можно указать, насколько типичными будут различные сочетания и какие страны могут быть примерами разных типов сочетаний (табл. 2.6).



**Рис. 2.1. Ментальная карта мира по личностному и институциональному доверию: позиции различных стран**

<sup>39</sup> Благодаря близости во времени опросов 5-й волны WVS и «Trust Barometer-2007» показатели личностного и институционального доверия на нашей ментальной карте мира почти синхронны.

Россия в этой схеме оказывается средней. С некоторой натяжкой ее можно в принципе считать «среднеслабой» – относительно (по сравнению с США и Японией) слабой среди средних стран. Мы попали в наиболее распространенный тип № 5, однако находимся несколько ближе к его левому нижнему углу. Нашими ближайшими странами-соседями, чьи показатели доверия наиболее похожи на российские, являются Италия, Южная Корея и Франция.

**Таблица 2.6**

**Примеры соотношений личностного и институционального доверия**

Доверие		Институциональное		
		низкое	среднее	высокое
Личностное	высокое	1: Не типично	2: Не типично	3: Швеция, Нидерланды, Китай
	среднее	4: Великобритания	5: <i>Россия</i> , Италия, США, Индия, Япония и др.	6: Не типично
	низкое	7: Польша	8: Бразилия, Мексика	9: Не типично

Конечно, к нашей ментальной карте мира надо относиться очень осторожно, почти как к географическим картам эпохи Колумба и Магеллана. Благодаря проекту WVS у нас есть неплохие данные для сравнительных оценок и динамики личностного доверия, но данные проекта «Trust Barometer» об институциональном доверии необходимо дополнять результатами кросс-культурных общенациональных опросов по репрезентативной выборке<sup>40</sup>. И все же в первом приближении можно утверждать, что уровень доверия (личностного и институционального) как важнейшего элемента социального капитала России скорее средний, чем низкий.

Как в таком случае можно объяснить широко распространенную убежденность в низком уровне социального капитала постсоветской России?

<sup>40</sup> Как мы ранее указывали, в России доверие к правительству при опросе по репрезентативной выборке оказалось заметно выше, чем при опросе представителей элиты в «Trust Barometer». Видимо, если на нашей ментальной карте мира указывать по горизонтальной оси репрезентативные координаты стран, то все страны сдвинутся вправо. При этом страны Востока (где велико различие между ментальностью либеральной элиты и «этатистского» населения) сдвинутся сильнее, чем страны Запада, после чего различие между двумя группами стран станет еще сильнее.

Поскольку доверие – далеко не единственный элемент социального капитала, то возможно, что причиной трудностей модернизации России являются какие-то иные элементы социального капитала, не связанные с конструктом доверия. Но возможно и иное объяснение: социальный капитал России достаточно велик (не ниже, чем у Франции или Италии), однако это *потенциальный* капитал, а не *реально используемый*. В этом случае практической проблемой становится не столько создание социального капитала, сколько активизация уже имеющегося ресурса (по аналогии с запуском новых станков, которые уже куплены, но пока лежат мертвым грузом на складе). Опыт «соседней» (по нашей ментальной карте мира) Италии подсказывает, что подобной активизацией социального капитала может быть, например, общенациональная кампания «Чистые руки», которая в начале 1990-х гг. заметно очистила Италию от коррупции и модернизировала страну.

### Глава 3. Пути становления эффективного работника-партнера<sup>41</sup>

Несмотря на все многообразие критических оценок кризисов, происходивших в сфере экономики России ранее, начиная с 1992 г., и происходящего сегодня, общепризнанным фактом стало признание их как рыночных по содержанию и последствиям. Вместе с тем прошедшее после российского дефолта 1998 г. десятилетие преодоления его последствий и начало нового с 2008 г. глобального финансово-экономического кризиса показали, что институты в сфере труда, сформировавшиеся задолго до всех кризисов и продолжающие функционировать сегодня, носят преимущественно традиционный, а не рыночный характер. К таким институтам традиционного, а не рыночного типа, можно отнести многочисленные практики, закрепившиеся в сфере повседневного труда наемных работников.

В целом эти практики можно назвать микроинститутами, они характеризуются *преобладанием* у большинства наемных работников коллективистских норм трудовых взаимоотношений с коллегами по работе над индивидуалистическими, патерналистского типа взаимоотношений с управляющими над партнерским, принципов социальной справедливости и уравнительности над конкуренцией, норм личностного доверия над безличностными, неформальных договоренностей над формальным договором (контрактом), ценностей гарантированной занятости над мобильностью на рынке труда, преданностью своему предприятию над желанием сменить его при всяком удобном случае.

Предполагается, что одним из надежных инструментов выхода из нового кризиса, наряду с разработкой макроэкономических стратегий станет обращение к роли человеческого фактора, поиск институциональных предпосылок для формирования условий к более производительному, качественному, инновационно и профессионально ориентированному труду.

#### 3.1. Краткие характеристики базовых моделей работников идеального типа

Идеально-типологическая модель работника, способного и готового к более производительному и качественному труду, может быть построена на основе сочетаний признаков, отражающих *успешность* работника в достижении целей, связанных, прежде всего, с материальным благополучием своего домохозяйства, *эффективность* работника для предприятия,

---

<sup>41</sup> А.Л. Темницкий.

проявляющаяся, прежде всего, в его достижениях в труде, в ориентациях на нормы *партнерских* взаимоотношений с руководством.

Термин *успех* применительно к различным социальным группам занятых приобретает разный смысл. Чаще всего через понятия успешность – неуспешность объясняют деятельность предпринимателей. В предпринимательском поведении конечный результат деятельности (получаемая выгода, прибыль) мало прогнозируем, зависит от многочисленных факторов, сопряжен с риском. Поэтому здесь успех часто отождествляется с удачей. И характеристики «успешный» и «удачливый» предприниматель воспринимает почти как синонимы. Применительно к профессионалам, важнейшими характеристиками деятельности которых является творческое содержание выполняемой работы, успешность – неуспешность интерпретируется через возможность использовать творческий потенциал и основанные на нем результаты деятельности. Люди творческих профессий испытывают субъективное переживание успеха на основе полученного удовлетворения от собственной профессиональной компетенции, ощущения реализации себя в профессии, уважения со стороны других, зримых результатов профессиональной эффективности.

А что значит быть успешным наемным работником в отличие от успешных предпринимателей и профессионалов? Какие критерии успешности могут быть применимы? Конечно, в рыночной экономике универсальным и наиболее узнаваемым критерием успеха применительно к любым группам занятых чаще всего считают деньги, денежный результат. Но одного критерия денег недостаточно, учитывая высокую роль культурной зависимости в деятельности разных групп акторов. В ценностных ориентациях и установках как профессионалов, так и рядовых наемных работников, прежде всего, специалистов и квалифицированных рабочих, вряд ли мы найдем четко артикулируемые цели, связанные с достижением успеха. Можно в определенной мере говорить о состоявшейся адаптации и основанном на ней переходе к достижению материального благополучия, но термин «успех» относится к числу редко употребляемых при объяснении трудового поведения. Поэтому можно лишь заложить основные принципы в модель успешного наемного работника применительно к сегодняшней ситуации и затем выявить степень ее распространенности и факторы достижения в трудовом поведении. Это исследовательская модель, а не отражение субъективного переживания успеха/неуспеха самими наемными работниками.

Модель *успешного* наемного работника применительно к сегодняшней ситуации может быть, на наш взгляд, построена на сочетании сле-



дующих признаков: а) личный доход, получаемый за счет труда на своем предприятии и других возможных форм дополнительной оплачиваемой работы, несколько превышающий средний по отрасли, предприятию или своей профессиональной группе; б) уверенность в своей востребованности на внешнем по отношению к предприятию рынке труда; в) удовлетворенность материальным положением и уверенность в возможности изменить свою жизнь (семью) к лучшему в ближайшем будущем. По предварительным расчетам, доля наемных работников, отвечающих вышеуказанным принципам, составляла 5–12% среди занятого населения России и 15–20% – Москвы<sup>42</sup>.

Модель *достижительного* в труде работника, на наш взгляд, складывается, прежде всего, из готовности работать больше и лучше при условии соответствия оплаты труда личному трудовому вкладу. По данным социологических исследований, проведенных в разные годы на промышленных предприятиях Москвы и Московской области, доля рабочих, выражающих готовность работать намного больше и лучше, чем в сложившейся ситуации, при условии соответствия оплаты труда личному трудовому вкладу никогда не снижалась менее  $\frac{1}{3}$  у рабочих-мужчин и  $\frac{1}{5}$  у женщин<sup>43</sup>.

Модель *партнерски* ориентированного работника может быть, на наш взгляд, эмпирически вычислена на основе сочетания признаков, указывающих на ориентации, направленные на укрепление чисто деловых отношений с руководством, необходимых для выполнения профессиональных обязанностей, на независимость оплаты труда от взаимоотношений с руководством, неприятие вмешательства руководства в выполняемые профессиональные обязанности или его допущение только в необходимых случаях, отказ от выполнения несогласованных заданий или их оспаривание до достижения компромисса. Доля партнерски ориентиро-

---

<sup>42</sup> Темницкий А.Л. Модель успешного наемного работника // Научные труды Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. Материалы круглого стола: Успех: его природа и источники достижения». Том тринадцатый. М., СПб., 2004.

<sup>43</sup> Темницкий А.Л. Потенциал достигательной мотивации в труде российских рабочих / Социальные проблемы труда в условиях перехода к инновационному развитию общества. Материалы Всероссийской научно- практической конференции. 21–26 апреля 2008 / Под общ. ред. Р.В. Карапетяна. А.А. Русалиновой, Б.Г. Тукумцева. СПб., 2008. С. 642.

ванных работников колебалась по данным исследований 1999–2002 гг. в пределах 16–25%<sup>44</sup>.

Предложенные модели носят исследовательский характер и направлены на выявление степени распространенности составляющих их признаков среди разных социально-демографических групп и типологических категорий наемных работников, прежде всего квалифицированных рабочих и инженеров промышленных предприятий.

### **3.2. Сложившиеся микроинституциональные практики и ценностные образцы в сфере трудового поведения**

Из всего многообразия микроинституциональных практик, отражающих результаты взаимодействия традиционных и рыночных факторов трудового поведения, предлагается рассмотреть *три*, наиболее распространенные и устойчиво воспроизводящиеся среди российских наемных работников (прежде всего рабочих промышленных предприятий) в 1990-е и первое десятилетие 2000-х. Это элементы традиции *трудового коллективизма и патернализма*, а также состоявшейся инновации – *страха потерять работу*.

Практики, обусловленные *традицией коллективизма*, можно отнести к числу наиболее выраженных, устойчиво воспроизводящихся институциональных практик и ценностных ориентаций в период реформ 1993–2008 гг. в сфере труда российских рабочих. В проекте исследования институциональных факторов в сфере труда десятилетней давности предполагалось, что снятие идеологических принципов коллективизма не сможет подорвать его базовые основания, которые имеют более глубокие, главным образом, социокультурные корни<sup>45</sup>.

Последующие исследования на отдельных промышленных предприятиях<sup>46</sup> показали, что падение уровня коллективистских установок рабо-

---

<sup>44</sup> Темницкий А.Л. Ориентации рабочих на патерналистские и партнерские отношения с руководством // Социологические исследования. 2004. №6. С. 34.

<sup>45</sup> Темницкий А.Л. Дилеммы индивидуализма – коллективизма и патернализма – партнерства в сфере трудовых отношений // Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под ред. Р.М. Нуреева. М., 2000. С.196.

<sup>46</sup> Использованы данные социологических исследований, проведенных на отдельных промышленных предприятиях по целевым выборкам (учитывались форма собственности, степень успешности предприятия). Так, на новом частном предприятии в Москве (швейная фабрика) исследования проводились в 1993, 1996, 1999, 2002 гг. На акционированных предприятиях проводились исследования в

чих примерно на одну треть, произошедшее за период с 1986 по 1993 гг., отражает роль идеологического фактора. После этого (на протяжении последних 15 лет) какого-либо существенного снижения ценностных ориентаций коллективистского характера рабочих выявлено не было<sup>47</sup>. Наиболее отчетливо это проявляется в динамике чувства ответственности рабочих за использование рабочего времени (рис. 3.1).

Пик падения коллективистских ориентаций и одновременно рост индивидуалистических пришелся на 1996 г. После чего произошла стабилизация и тех и других. Возвышение индивидуализма рабочих в этот год было не случайно и носило конструктивный характер. Во многом это было связано, как показали исследования, с благоприятными условиями для заработка рабочих за счет более интенсивного личного труда<sup>48</sup>.

К другим устойчивым показателям коллективизма в труде рабочих следует отнести бескорыстную помощь в работе друг другу, хорошие дружеские отношения с товарищами по работе. Эти практики остаются значимыми для явного большинства российских рабочих вне зависимости от степени успешности промышленного предприятия, его размера, региона размещения, формы собственности. Особенностью их функционирования в современных условиях является *инерционность*, отсутствие заметных организованных усилий самих рабочих и менеджеральных технологий по укреплению или, напротив, слому данных практик. Как показывает анализ, их сохранению способствуют успешная деятельность предприятий, хорошие условия для стабильного, нормального для жизни заработка, устоявшиеся традиции советских принципов организации труда.

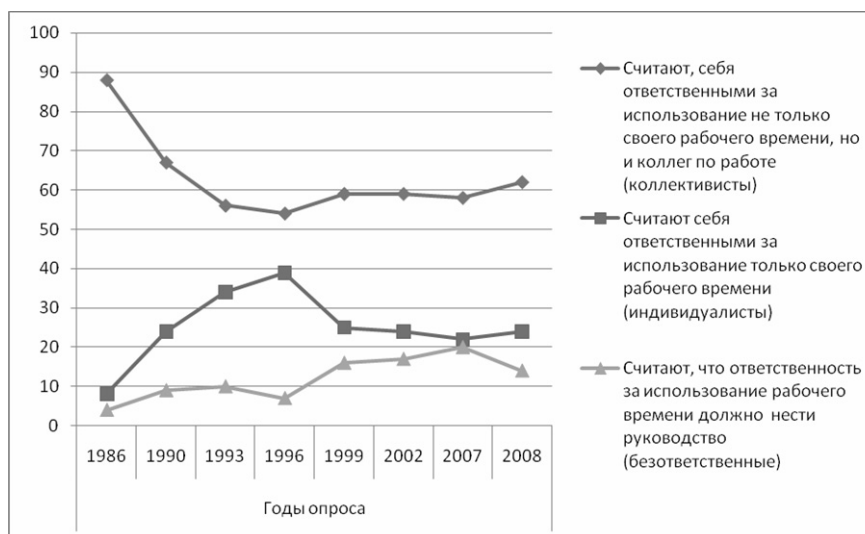
---

1993 г. (московский завод радиодеталей), 1999 г. (московская кондитерская фабрика и предприятие самолетостроения ВПК), в 2002 г. – на воронежском заводе металлоконструкций, в 2007 г. – на машиностроительном заводе в г. Электросталь, в 2008 г. – на машиностроительном заводе в п. Очер. Пермской обл. Для сравнения с советским периодом использованы данные исследований по промышленным предприятиям г. Пскова (1986 г.) и Томилинского завода полупроводников (1990 г.). Исследования проводились в рамках академических программ Института социологии РАН. Объемы выборки: в 1986 г. – N=930, 1990 г. – N=425, 1993 г. – N=172, 1996 г. – N=270, 1999 г. N=484, 2002 г. – N=230, 2007 г. N=355, 2008 г. N=137.

<sup>47</sup> Подробнее см. об этом: Темницкий А.Л. Коллективистские ориентации и практики трудового поведения // Социологические исследования. 2008. №12. С. 65–66.

<sup>48</sup> Трудовые отношения на новом частном предприятии. Отв. ред. А.Л. Темницкий. М.: Институт социологии РАН, 2000. С. 57; Чайковская Н., Эйдельман Я. Трудовая мотивация работников промышленности: структура и динамика // Общество и экономика. 2000. № 11–12. С. 101–117.

Приводят ли коллективистские практики и ценностные ориентации к достижению успешности работника, его эффективности для себя и предприятия? Этот исследовательский вопрос включен в проблемное поле анализа предлагаемых моделей трудового поведения работников.

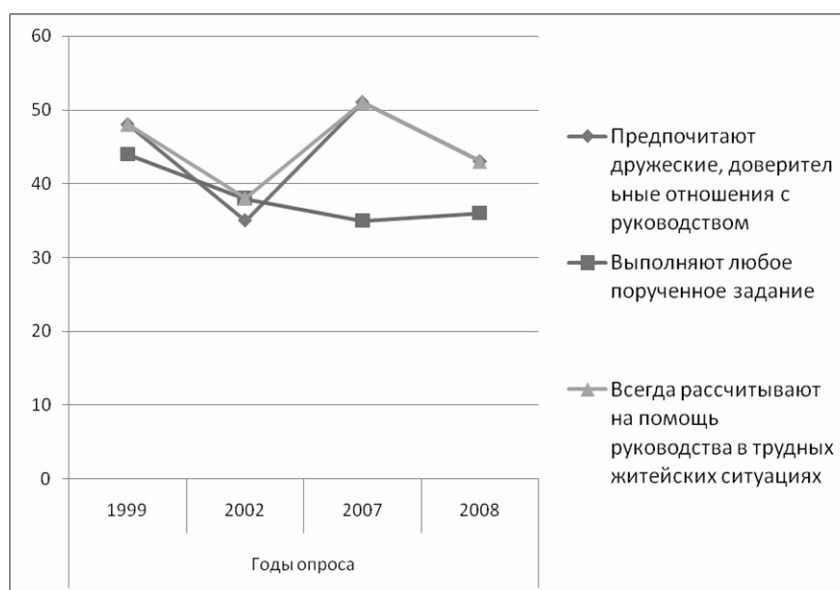


**Рис. 3.1. Чувство ответственности за использование рабочего времени у рабочих обследованных предприятий, %.**

Традиция патернализма имеет не менее глубокие основания и историю, чем коллективизм. Их отличие друг от друга в том, что патернализм используется нами преимущественно для обозначения отношений между начальством и подчиненными, а коллективизм – между товарищами по работе, между работником и группой, организацией. В советское время патернализм рабочих имел ясное и отчетливое выражение. Отношения лояльной зависимости между работниками и его начальством (от непосредственного до отдаленных вплоть до государства в целом) были неотъемлемым элементом советской системы хозяйствования и позволяли работникам получать возможность удовлетворять лимитированные жизнеобеспечивающие потребности в обмен на заданную трудовую активность. В условиях экономических реформ рыночного характера, когда государству, работодателю и даже непосредственному руководству объективно нет необходимости укреплять институты опеки над рабочими, патернализм переста-

ет быть данностью, но остается значимой ценностью, разделяемым многими образцом поведения. Выделение различных показателей патерналистских ориентаций, результаты эмпирического наблюдения за ними показывают, что тяга модальных групп рабочих к патерналистским нормам поведения остается весьма заметной (рис. 3.2).

Во всех исследованиях от  $\frac{1}{3}$  до половины рабочих демонстрировали свои патерналистские установки. В большей мере они связаны с предпочтением дружеских и доверительных отношений с руководством формальным и деловым, с готовностью поступиться своими правами, выполнить любое поручаемое задание вне зависимости от того, соответствует оно или нет служебным функциям, в ответ на получение различных видов помощи и проявлений заботы со стороны руководства. Однако в отличие от советского времени теперь благосклонность и попечительство руководства приходится заслуживать, поскольку управляющие оказались практически не зависимы от поведения рабочих. Принцип «не нравится – уходи» стал преобладающим во взаимоотношениях между начальством и рабочими.



**Рис. 3.2. Ориентация рабочих обследованных предприятий на нормы патерналистских отношений с руководством, %**

В предыдущих исследованиях было показано, что патерналистские нормы взаимодействия в трудовых отношениях не ухудшают показателей трудового поведения рабочих и могут быть эффективно задействованы менеджментом для построения корпоративной культуры предприятия, снижения транзакционных издержек, связанных с решением тактических задач<sup>49</sup>. Однако могут ли они стать фактором современных и социальных и культурных инноваций, формирования достижительного, а не избегающего типа в мотивации труда?

Среди новых (постсоветских) институциональных факторов трудового поведения на первое место выходит *страх потерять работу*. Есть все основания утверждать, что за годы реформ страх потерять работу приобрел для рабочих устойчивое культурное значение. Из состояния полной гарантированной трудовой занятости в советское время с началом либеральных реформ все наемные работники одновременно оказались в ситуации потенциальной возможности быть уволенными. Начиная с 1993 г., ценность гарантированной занятости на предприятии в структуре трудовых ценностей рабочих оказывалась в числе ведущих, уступая лишь заработку. В 1993 г. среди рабочих обследованных промышленных предприятий неполная одна треть заявили, что боятся потерять работу. В постдефолтный 1999 г. эта цифра возросла до 60%, а затем последовал постепенный спад вплоть до 2008 г. Эта тенденция, несмотря на целевой, т.е. заведомо нерепрезентативный по отношению ко всем российским рабочим характер выборки, вполне созвучна прошлым и настоящим российским реалиям (рис. 3.3). По данным мониторинга ВЦИОМ, уже в конце января 2009 г. страх потерять работу вновь, как и в прошлый кризис 1998 г., взметнулся с 25% в марте 2008 г. до 60%<sup>50</sup>.

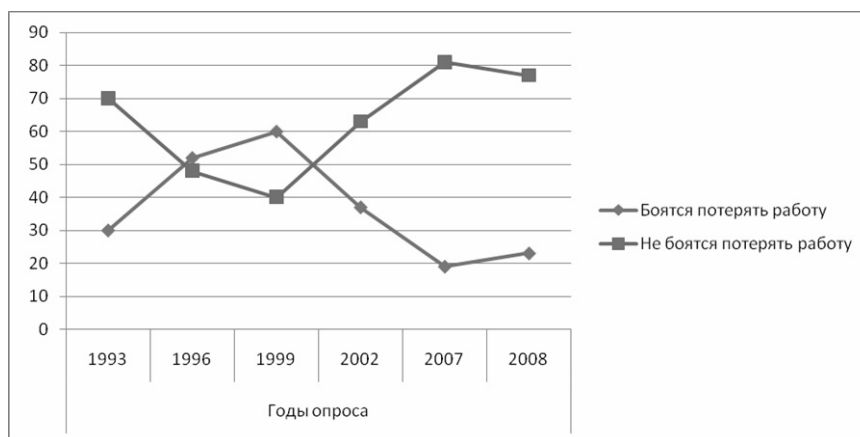
Исходя из всплесков и падений уровня страха потерять работу можно было бы считать рост этого страха ситуативной адекватной реакцией работников на ухудшение внешней ситуации на рынке труда, но не результатом последовательной политики менеджмента на предприятии, не закрепленным институционально в отношениях между работодателем и работника. Однако такое предположение было бы поспешным, не учитывающим разнообразие факторов, порождающих страх потерять работу.

---

<sup>49</sup> Темницкий А.Л. Патерналистский союз наемных работников и предпринимателей // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Часть 2. Фирмы современной России. Изд-е второе, исправленное и дополненное. Под ред. проф. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2003. С. 179–180.

<sup>50</sup> Страх перед кризисом добрался до России.  
<http://www.rbcdaily.ru/2009/01/26/focus/398949>

Рассматривать его как преимущественно психологическое явление, основанное на индивидуальных переживаниях и эмоциях, также недостаточно, как и видеть в нем действие чисто экономических механизмов регулирования рынка труда.



**Рис. 3.3 Чувство страха потерять работу у рабочих обследованных предприятий, %**

Во всех проводимых нами исследованиях в 1990-е гг. лишь единицы среди опрошенных руководителей указывали на эффективность страха потерять работу в улучшении отношения к труду. Вместе с тем реальная практика управления, по оценкам рабочих, была направлена на постоянное «подпитывание» атмосферы страха в рабочей среде. «Чуть что не так сказал или сделал – за ворота», «Не нравится работа – уходи» – эти высказывания рабочих о стиле управления их руководителей красной нитью проходят в письменных комментариях и устных пояснениях ответов, затрагивающих самые разные аспекты труда на предприятиях. Это означает, что страх потерять работу пропитывает повседневность труда работников, является неформально институционализированным фактором, но так и не стал формальным инструментом российского менеджмента.

В проводимых нами исследованиях не было замечено, чтобы более высокий уровень страха потерять работу был бы устойчиво и значимо связан с более высоким уровнем интенсивности труда и более высоким заработком работников, лучшими условиями труда и отношениями с коллегами и руководством, которые жалко потерять.

Предполагается, что современные российские работники в большей мере дорожат своим рабочим местом не потому, что оно лучше оплачивается, или потому, что у них сложились хорошие отношения с руководством и коллегами по работе, а потому, что они в меньшей степени уверены в перспективах своей занятости на рынке труда, являются менее мобильными работниками. Эта гипотеза предполагает последовательный анализ связи страха потерять работу с уверенностью в занятости на внешнем по отношению к предприятию рынке труда. Если работник боится потерять свою работу, но при этом уверен, что достаточно легко и быстро найдет работу не хуже той, которую имеет, то это хорошее, конструктивное чувство страха. Если же, напротив, страх потерять работу на своем предприятии сопровождается неуверенностью в возможности найти работу, не хуже настоящей, то такое чувство страха вряд ли окажется конструктивным.

Таким образом, цель исследования видится в выявлении институциональных факторов, способствующих и ограничивающих формирование модели успешного и эффективного работника – партнера на российских предприятиях.

Основной информационной базой исследования были материалы социологического исследования трудового поведения *рабочих и инженеров* на одном из успешных машиностроительных предприятий Подмоскovie, проведенного автором в 2007 г. В качестве основного метода сбора данных использовался анкетный опрос. Всего было опрошено 355 рабочих и 145 инженеров по выборке, репрезентирующей генеральную совокупность (5000 работников завода) с 5% погрешностью по показателям занятости в определяющих восьми производственных подразделениях, профессиональной принадлежности, пола и возраста.

### **3.3. Операционализация и предикторы модели успешного работника**

В соответствии с заданными моделью успешного работника признаками были выявлены их следующие характеристики у рабочих и инженеров (табл. 3.2).

Ни по одному из указанных признаков модели нет значимых различий между рабочими и инженерами.

Каждому ответу респондента присваивался определенный балл. Далее была построена шкала суммарных оценок. На основе суммирования баллов по ответам на вопросы (см. табл. 3.2) были построены шкальные индексы «успешности» с их последующим ранжированием на три уровня,



в которых максимально возможное значение – 15 (максимум успешности), минимальное – 3 (минимум успешности). На нижнем уровне оказались работники, набравшие 3–7 баллов, среднем – 8–10 баллов, высоком – 11–15 баллов, см. табл. 3.3<sup>51</sup>.

**Таблица 3.2**

**Индикаторы и распределение ответов рабочих и инженеров  
по признакам модели успешного работника**

Бал- лы	Индикаторы	Профессия	
		рабочие	инженеры
	<i>Группы по размерам получаемого заработка</i>		
1	От 5000 до 12500 руб.	38	33
3	От 12600 руб. до 15900 руб.	34	31
5	Свыше 16000 руб.	28	36
	Нижняя дециль (руб.)	10000	10000
	Верхняя дециль (руб.)	18000	20000
	<i>Уровень уверенности в занятости на рынке труда в случае возможного увольнения</i>		
5	Имеют много предложений либо уверены, что быстро найдут работу по примерно той же специальности или профилю работы	32	39
3	Уверены, что достаточно быстро найдут какую-нибудь работу, но не обязательно по специальности	25	18
1	Думают, что поиск работы займет много времени, либо оценивают свои возможности найти новую работу как мизерные	43	43
	<i>Удовлетворенность материальным положением семьи</i>		
5	Полностью либо скорее да, чем нет	12	10
3	Частично да, частично нет	50	56
1	Совсем нет либо скорее нет, чем да	38	34
	<i>Количество опрошенных</i>	<i>355</i>	<i>145</i>

**Таблица 3.3**

**Распределение рабочих и инженеров по уровню успешности, %**

	Профессия	
	рабочие	инженеры
Неуспешные	29	21
Среднеуспешные	46	47
Успешные	25	32

<sup>51</sup> Изложенная методика построения шкальных индексов и разделение их на три уровня использовалась во всех последующих моделях.

Основной аналитической задачей было выявление предикторов, определяющих более высокую вероятность принадлежности к категории успешных по сравнению с категорией неуспешных, при элиминировании среднего уровня успешности. Отдельно выявлялись предикторы для рабочих и для инженеров<sup>52</sup>.

Чем же в большей мере обусловлена успешность современных рабочих и инженеров по выделенным параметрам, какую роль в этом выполняют различного рода институциональные и неинституциональные факторы? Об этом говорят данные табл. 3.4.

Выявленные группы предикторов модели успешного работника показывают, что собственно институциональные факторы, напрямую либо косвенно связанные с микропрактиками в сфере труда, по количеству и силе влияния уступают внутриличностным факторам деятельности, ценностным ориентациям, оценкам производственной ситуации и социально-демографическим характеристикам. Если разделить все потенциальные предикторы на факторы среды и факторы личности, то правомерен вывод, что последние оказывают решающее влияние на приближение к модели успешного работника. Примерно такие же выводы сделаны и в предыдущих исследованиях по общероссийским выборкам<sup>53</sup>.

Определение наиболее статистически значимых предикторов (по коэффициентам лямбды Уилкса, соотносимым со F-статистиками Фишера) показало, что к ведущим показателям модели успешного работника как у рабочих, так и у инженеров относятся объективные характеристики респондентов (принадлежность к мужскому полу, лучшее здоровье), а также более высокая степень зависимости размера заработной платы от личного трудового вклада и ориентация на более высокий размер ожидаемого заработка у рабочих и более высокие оценки справедливости в оплате труда

---

<sup>52</sup> Здесь и далее по всем другим моделям использован шаговый метод отбора предикторов (статистика Уилкса) по основным блокам вопросов анкеты (всего последовательно и поэтапно тестировались около 200 переменных). На основе полученных удовлетворительных результатов классификации были составлены перечни наиболее информативных дискриминантных переменных. Определение качества значений переменных, их большей либо меньшей степени выраженности проводилось на основе сравнения групповых средних между двумя типологическими категориями респондентов, *успешных* и *неуспешных* работников (отбирались переменные с уровнем значимости  $\leq 0,05$ ).

<sup>53</sup> Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Социальные ресурсы рабочих и их отношение к труду // Социальная политика: реалии XXI века. Выпуск 2. М.: Поматур, 2004. С. 432–461.

Таблица 3.4

## Предикторы успешного работника

Успешный рабочий	Успешный инженер
<i>Предикторы, связанные с институциональными практиками</i>	
Незначительное влияние родственников при выборе места работы	
Существенное влияние имеющейся профессии как фактора выбора места работы	
В меньшей степени готовы к выполнению любого задания руководителя	Чаше отмечают демократичность в стиле управления, то, что руководитель советуется с ними
<i>Предикторы, связанные с ценностными ориентациями</i>	
Большее значение, придаваемое ценности гарантированной занятости	Меньшее значение, придаваемое ценности гарантированной занятости
Меньшая роль, придаваемая работе, в структуре жизненных ценностей	
<i>Предикторы, связанные с оценками производственной ситуации</i>	
Чаше оценивают свою оплату по сравнению с оплатой коллег как более высокую	
Большее значение, придаваемое сокращению численности персонала как фактору повышения эффективности труда	
Большее значение, придаваемое повышению производительности труда как фактору повышения эффективности труда	
Большая удовлетворенность взаимоотношениями с коллегами	
Выполняемая работа в большей мере требует постоянного повышения квалификации	Выполняемая работа в большей мере является разнообразной и интересной
В большей мере считают, что размер зарплаты значительно зависит от их квалификации	Выполняемая работа в большей мере является самостоятельной, позволяет реализовать способности
В большей мере считают, что размер зарплаты значительно зависит от личного трудового вклада	Чаше отмечают справедливость в оплате труда
В большей мере считают, что размер зарплаты значительно зависит от работы участка	В большей степени информированы о программе по снижению затрат
Более высокий размер ожидаемого заработка	В большей мере ориентируются на гибкость в политике выплаты премиальных
Чаше оценивают положение предприятия как стабильное и перспективное	Большая загруженность рабочего дня
В большей степени удовлетворены работой на предприятии в целом	Большая удовлетворенность взаимоотношениями с руководством
Меньший уровень желания уволиться с предприятия	Чаше повышали квалификацию за последний год
<i>Предикторы, связанные с объективными характеристиками</i>	
Большее количество лет работы по профессии	
Большая доля мужчин	
Большее количество членов семьи	
Более высокие оценки здоровья	
Большая доля состоящих в браке	

и возможности реализовывать свои способности у инженеров. Все остальные поэтапно выявленные предикторы при их совмещенном тестировании оказались менее значимыми и не попали в завершающую дискриминантный анализ структурную матрицу.

Напомним, что указание на большую либо меньшую значимость того или иного предиктора основывалось на сравнении с показателями неуспешного работника по групповым средним значениям. Так, указывая, что *влияние родственников* менее значимо при устройстве на предприятие для *успешных* рабочих и инженеров, мы сравниваем их с *неуспешными* рабочими и инженерами.

Для более точного выявления степени различий дополнительно строились таблицы сопряженности с приведением относительных частот. Например, для успешных рабочих и инженеров значимость *влияния родственников* составила 22 и 33%, а для неуспешных – 42 и 58%, соответственно. Эти различия являются статистически значимыми<sup>54</sup>.

Интерпретируя указание на наличие родственников на предприятии как фактора выбора места работы в качестве институционального признака, мы подчеркиваем его ограничивающее влияние, которое преодолевается в модели успешного работника. Наличие родственников как фактор выбора предприятия указывает на слабость рыночных мотивировок занятости, поскольку за этим кроются возможные и в целом конструктивные для формирования корпоративной культуры династические компоненты, возможная родственная поддержка в процессе работы на предприятии, дополняемая ролью других людей (советами друзей, знакомых), но в любом случае это не признаки самостоятельного выбора предприятия. Дополнительный корреляционный анализ показал, что указание на наличие родственников на предприятии отрицательно коррелирует, как у рабочих, так и у инженеров, с мотивировками «имеющаяся профессия». Также в ходе дополнительного анализа было выявлено, что на подмосковном предприятии наличие родственников на предприятии помогало молодым работникам (до 30 лет) не только в выборе предприятия, но и в создании относительно комфортных условий труда на нем. Предполагается, что мотивировку занятости молодых современных работников с опорой на влияние родственников, содействующих в трудоустройстве, можно отнести к проявлениям остаточной роли традиционных институциональных

---

<sup>54</sup> Эта процедура рутинно использовалась для выявления большей или меньшей значимости того или иного предиктора.

практик, которая, как мы выявили, преодолевается в модели успешного работника.

Из заявленных и рассмотренных выше трех устойчиво воспроизводящихся в рабочей среде институциональных практик только патерналистски обусловленный фактор высокой степени неприятия вмешательства руководства в выполняемые служебные функции – нежелание выполнять любое порученное задание – оказался значимым предиктором модели успешного рабочего. Это не означает, что другие институциональные практики отсутствуют на данном предприятии, а лишь указывает на то, что они не обладают дискриминантной (различающей) функцией по отношению к типологическим категориям успешных и неуспешных работников. Так, страх потерять работу в равной мере был свойствен как рабочим, так и инженерам (примерно каждому пятому), однако сам по себе он не обладает дискриминантными свойствами.

Наибольшее количество предикторов модели успешного работника обусловлено не укорененными институциональными практиками, а ролью текущей производственной ситуации, ее взыскательными оценками со стороны рабочих и инженеров. У рабочих такие предикторы чаще связаны с оценками условий, организации и размера заработной платы, а также с различными сторонами удовлетворенности работой, прежде всего общей удовлетворенностью работой на предприятии, а у инженеров помимо оценок организации заработной платы и удовлетворенности отношениями с руководством большую роль играют содержательные стороны работы: ее разнообразие, самостоятельность, возможность с ее помощью реализовывать свои способности.

Итак, успешный работник – это, прежде всего, мужчина с хорошим здоровьем, ценящий свою профессию, готовый работать больше и лучше ради еще более высокого заработка, по сравнению со своими менее успешными коллегами.

### **3.4. Операционализация и предикторы модели эффективного работника**

Модель эффективного работника строится на принципах его достижительности с позиций соответствия целям предприятия, а не собственным. Быть эффективным работником – значит работать с максимально полной отдачей, с более высоким уровнем качества и интенсивности труда по отношению к имеющемуся, т.е. в целом демонстрировать продуктивный тип отношения к труду и в конечном счете приносить максимальную пользу предприятию. Однако демонстрация такой мотивации приме-

нительно к наемным работникам основывается на адекватной ей форме вознаграждения. Поэтому «мотивация достижения» означает, что обладающий такой мотивацией работник стремится чего-то достичь. Ему нужно что-то получить в обмен на свой труд: одному – зарплату, другому – квалификацию, третьему – интересное дело, четвертому – самоутверждение, пятому – карьерный рост, шестому – формальный опыт<sup>55</sup>. Следует согласиться, что тема достижения для рабочих в большей мере концентрируется вокруг оперативного материального вознаграждения, а для инженеров, как представителей среднего класса может быть выражена ценностями более отдаленного от производственной ситуации характера<sup>56</sup>.

Модель эффективного для предприятия работника может иметь, на наш взгляд, различающиеся ценностно-нормативные основания, но единый выход: высокий уровень продуктивности. Предлагается выделить тип продуктивного работника *конформистского* типа, в основание которого будет положены показатели: а) работы в полную меру сил и способностей, б) работы с увлечением и интересом и в) ощущения, что размер оплаты их труда значительно зависит от личного трудового вклада. Этот тип отношения к труду можно назвать конформистским потому, что он не содержит признаков, противостоящих организационным правилам и нормам предприятия. Второй тип продуктивного работника можно назвать *контрпродуктивным*, т. е. не отрицающим ценности общего результативного выхода, но соотносимого с иными средствами его достижения: а) работать гораздо интенсивнее, чем в данное время, но при этом быть неконформистом: б) в высокой степени быть неудовлетворенным взаимоотношениями с руководством и в) ориентироваться на поиск или иметь в наличии дополнительную оплачиваемую работу. Аргументами в качестве обоснования актуальности модели работника контрпродуктивного типа могут быть эмпирические результаты исследования, согласно которым именно высокая степень критичности позиций работника в оценках своих взаимоотношений с руководством и других сторон производственной ситуации оказалась решающим фактором роста потенциала интенсивности труда<sup>57</sup>.

---

<sup>55</sup> Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование. Под ред. В.В. Щербины. М.: Независимый институт гражданского общества, 2004. С. 216.

<sup>56</sup> Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. СПб.: Речь, 2001. С. 50–51.

<sup>57</sup> Темницкий А.Л., Максимова О.Н. Мотивация интенсивного труда рабочих промышленного предприятия // Социологические исследования. 2008. № 11. С. 13–24.

Таблица 3.5

## Индикаторы эффективности работника для организации

Индикаторы конформистски продуктивного типа отношения к труду	Индикаторы контрпродуктивного типа отношения к труду	Баллы
Самооценки работы в полную меру сил и способностей	По удовлетворенности отношениями с руководством	
<i>Работают в полную меру сил и способностей:</i>	<i>Удовлетворены отношениями с руководством:</i>	
Определенно да либо скорее да, чем нет	Совершенно не удовлетворены либо скорее не удовлетворены	5
Частично	Частично	3
Определенно нет либо скорее нет	Полностью удовлетворены либо скорее удовлетворены	1
Самооценки увлеченности и интереса к работе	Самооценки возможного роста интенсивности и качества труда при условии соответствия оплаты труда личному трудовому вкладу	
<i>Работают с увлечением и интересом:</i>	<i>Могли бы работать:</i>	
Определенно да либо скорее да, чем нет	Гораздо интенсивнее	5
Частично	Несколько интенсивнее	3
Определенно нет либо скорее нет	Работали бы по-прежнему	1
Оценки связи размера оплаты труда с личным трудовым вкладом	По отношению к наличию, ориентациям на дополнительную оплачиваемую работу	
<i>Считают, что размер оплаты труда зависит от личного трудового вклада</i>	<i>Ориентации на дополнительную оплачиваемую работу:</i>	
Значительно	Имеют регулярную либо нерегулярную дополнительную работу	5
Незначительно	Не имеют, но хотят найти такую работу	3
Не зависит	Не имеют и не хотят найти такую работу	1

В соответствии с заданными условиями и изложенной выше методикой были разработаны следующие индикаторы, даны характеристики и определены уровни по выделенным типам у рабочих и инженеров (табл. 3.5–3.8).

**Таблица 3.6**

**Распределение ответов рабочих и инженеров по признакам  
конформистски продуктивного типа отношения к труду, %**

Признаки:	Профессия	
	рабочие	инженеры
<i>Работают в полную меру сил и способностей:</i>		
Определенно да либо скорее да, чем нет	71	77
Частично	16	10
Определенно нет либо скорее нет	13	13
<i>Работают с увлечением и интересом:</i>		
Определенно да либо скорее да, чем нет	50	66
Частично	30	22
Определенно нет либо скорее нет	20	12
<i>Считают, что размер оплаты труда зависит от личного трудового вклада</i>		
Значительно	35	13
Незначительно	30	42
Не зависит	35	45
<i>Количество опрошенных</i>	<i>355</i>	<i>145</i>

По самооценкам работы в полную меру сил рабочие и инженеры дают примерно идентичные ответы, позиционируя себя преимущественно как работников с высокой степенью самоотдачи в труде, приближающуюся к максимуму. В меньшей степени это характерно для самооценок увлеченности и интереса к работе, по которым между рабочими и инженерами имеются значимые отличия, указывающие, как и следовало ожидать, на большую присущность этого признака инженерам и меньшую – рабочим. Однако рабочие набирают больше баллов по шкале связи размера заработка с личным трудовым вкладом, что опять же подчеркивает отличительную традиционность этого признака для групп с объективно различающимися характеристиками содержания труда. В целом, по вычисленным на основе использования шкалы суммарных оценок уровням конформистского отношения к труду значимых различий между рабочими и инженерами нет.

Распределение ответов по признакам контрпродуктивного типа отношения к труду подчеркивает значимые различия между рабочими и инженерами лишь по одному признаку: уровню удовлетворенности взаимоотношениями с руководством. Неудовлетворенных такими отношениями среди рабочих в 2 раза больше, чем среди инженеров, однако эти различия не сказались на обобщенных уровнях контрпродуктивности в отношении к труду рабочих и инженеров.



**Таблица 3.7**

**Распределение ответов рабочих и инженеров по признакам  
контрпродуктивного типа отношения к труду, %**

Признаки:	Профессия	
	рабочие	инженеры
<i>Удовлетворены отношениями с руководством:</i>		
Совершенно не удовлетворены либо скорее не удовлетворены	20	10
Частично	30	21
Полностью удовлетворены либо скорее удовлетворены	50	69
<i>Могли бы работать:</i>		
Гораздо интенсивнее	35	30
Несколько интенсивнее	35	34
Работали бы по-прежнему	30	36
<i>Ориентации на дополнительную оплачиваемую работу:</i>		
Имеют регулярную либо нерегулярную дополнительную работу	16	21
Не имеют, но хотят найти такую работу	40	44
Не имеют и не хотят найти такую работу	44	35
<i>Количество опрошенных</i>	<i>355</i>	<i>145</i>

**Таблица 3.8**

**Распределение рабочих и инженеров по уровням  
конформизма и контрпродуктивности в отношении к труду, %**

Уровни	Профессия	
	рабочие	инженеры
<i>Уровни конформистски продуктивного отношения к труду</i>		
Высокий	40	36
Средний	39	45
Низкий	21	19
<i>Уровни контрпродуктивного отношения к труду</i>		
Высокий	25	19
Средний	48	47
Низкий	27	34

Результаты дискриминантного анализа позволили выявить предикторы конформистского и контрпродуктивного типов в отношении к труду рабочих и инженеров (табл. 3.9, 3.10).

Построенный тип конформистки продуктивного рабочего оказался более различим, чем такой же тип инженера. Об этом свидетельствует количество выявленных предикторов у тех и других: у рабочих оно не только существенно больше (28 против 19), но и более четко указывает на адекватность данного выше названия типа.

Таблица 3.9

**Предикторы работников конформистски продуктивного типа**

<b>Конформистски продуктивные рабочие</b>	<b>Конформистски продуктивные инженеры</b>
<i>Предикторы, связанные с институциональными практиками</i>	
Больший уровень коллективной ответственности за использование рабочего времени	
В большей степени согласны на задержки зарплаты ради трудового коллектива, сохранения рабочего места	Более высокое значение, придаваемое хорошей оплате труда как фактору выбора предприятия
Чаше рассчитывают на помощь со стороны руководства в трудных ситуациях	
Более положительно относятся к вмешательству руководства в выполняемые профессиональные обязательства	
В меньшей степени отмечают равнодушие руководства, неуважение руководства к работникам	
<i>Предикторы, связанные с ценностными ориентациями</i>	
Большее значение работы в структуре жизненных ценностей	
Большая значимость общественного признания труда	
<i>Предикторы, связанные с оценками производственной ситуации</i>	
Выполняемая работа в большей мере является разнообразной и интересной	
Выполняемая работа в большей мере является самостоятельной	
Более высокий уровень удовлетворенности организацией труда	
Более высокий уровень удовлетворенности условиями труда	
В большей степени удовлетворены работой на предприятии в целом	
Более низкий уровень потенциальной текучести	
Более высокий уровень соответствия выполняемой работы профессиональным знаниям и умениям	
Большая удовлетворенность объемом выполняемой работы	Более высокий уровень удовлетворенности размером заработка

<b>Конформистки продуктивные рабочие</b>	<b>Конформистки продуктивные инженеры</b>
Большая удовлетворенность содержанием труда	Более высокий уровень загрузки рабочего дня
Большая удовлетворенность санитарно-гигиеническими условиями труда	Более высокое значение, придаваемое улучшению качества работы работников как фактору повышения эффективности труда
Большая удовлетворенность взаимоотношениями с руководством	Больший размер получаемого и ожидаемого заработка,
Большая удовлетворенность режимом труда и рабочего времени	В большей степени оценивают положение предприятия как стабильное и перспективное
В большей мере считают, что размер зарплаты значительно зависит от: квалификации, работы участка, конечных результатов работы предприятия	Более высокое значение, придаваемое программе снижения материальных затрат и электроэнергии
В меньшей мере готовы работать гораздо интенсивнее, чем сейчас, в большей мере – по-прежнему	Реже отмечают угодничество работников перед начальством
В большей степени удовлетворены материальным положением	Чаше считают, что руководство ценит добросовестное отношение к труду, реже, что ничего не ценит
<i>Предикторы, связанные с объективными характеристиками</i>	
Большой стаж работы на предприятии	
Более старший возраст	
Большая доля рабочих со средним образованием, меньше – с высшим образованием	
Более высокие оценки здоровья	
Большая доля состоящих в браке	

Рабочие этого типа по сравнению со своими коллегами, попавшими в категорию непродуктивного типа, подчеркивают свой конформизм и лояльность по отношению к организации через показатели большей выраженности позитивных оценок и стремлений, связанных с отношением к труду, и удовлетворенности его различными сторонами, за исключением одной – готовности работать гораздо интенсивнее, чем сейчас. Возможно, последнее связано с тем, что они в 2 раза чаще считают, что уже и так работают с максимальной интенсивностью (37% против 16% в группе рабочих с низким уровнем конформизма).

Однако вероятность, что ответы данного типа рабочих носят скорее социально одобряемый характер, чем реально осуществляемый, остается высокой. На это, прежде всего, указывают социально-демографические характеристики типа: большая доля рабочих, работающих на предприятии еще с советского времени (72% против 39% – в категории рабочих с низким уровнем конформизма), модальная группа, имеющая среднее образование (школа, ПТУ) – 42% против 29%. В этом типе оказались ярко представленными характеристики добросовестного отношения к труду работников советского времени. Об этом отчетливо свидетельствуют выраженные в этом типе институциональные признаки патернализма и коллективизма: неприятие вмешательства руководства в выполняемые служебные обязательства, упование на помощь руководства в трудных житейских ситуациях, готовность к задержкам зарплаты ради трудового коллектива, высокий уровень коллективной ответственности за использование рабочего времени, а также ценностные ориентации на высокую значимость общественного признания труда и работы на предприятии. Учитывая, что доля данного типа составляет 40% от общего числа рабочих, следует признать, что позитивные традиции советских норм отношения к труду, максимально воплощенные в этом типе, продолжают оставаться ведущим институциональным фактором успешного развития предприятия.

Выявленные предикторы конформистского типа отношения к труду у инженеров, помимо их меньшего количества, имеют и содержательную специфику. Инженеры данного типа не демонстрируют повышенных патерналистских ориентаций, существенной роли ценностей общественно значимого характера. Объединяющее их с рабочими этого же типа повышенное чувство коллективной ответственности за использование рабочего времени в сочетании с акцентами на улучшение качества работы коллег может рассматриваться как показатель корпоративной культуры, чем традиционная ценность. В отличие от рабочих-конформистов инженеры этого же типа в большей мере подчеркивают роль зарплаты. Как при выборе предприятия, так и в ее реальном исчислении, уровне удовлетворенности и желаемой сумме она выступает для них отличимым признаком. Как и у рабочих, в число значимых отличимых социально-демографических факторов вошли более старший возраст и стаж работы на предприятии, но этими двумя характеристиками они исчерпываются. В целом инженеры конформистски продуктивного типа выглядят как более деятельностная, конструктивная группа по сравнению с рабочими этого типа. Общими для обеих профессиональных групп данного типа являются высокие оценки

удовлетворенности почти всеми элементами производственной ситуации, а также низкий уровень потенциальной текучести.

Как и при тестировании модели успешности, институциональные предикторы, связанные с институциональными практиками, оказались менее представительными и значимыми по силе влияния, чем оценки производственной ситуации. Определяющую роль в объяснении принадлежности рабочих и инженеров к типу конформистски продуктивного отношения к труду сыграли: *высокий уровень удовлетворенности содержанием труда и самостоятельности в работе*, а также большой стаж работы на предприятии у рабочих и наличие разнообразия и интереса в работе, более старший возраст у инженеров.

То, что институциональные признаки не обладают существенными различительными способностями, указывает на их слабую рефлексивность со стороны работников, на их качество данности, а не ценности, которая со знаком плюс либо минус может изменить отношение работников к труду. Тем не менее мы видим, что по ряду признаков, прежде всего, патерналистски окрашенных, происходит размежевание работников, придающих им большую либо меньшую значимость в зависимости от принадлежности к определенному типу отношения к труду.

**Таблица 3.10**

**Предикторы работников контрпродуктивного типа**

<b>Контрпродуктивные рабочие</b>	<b>Контрпродуктивные инженеры</b>
<i>Предикторы, связанные с институциональными практиками</i>	
Чаше бескорыстно замещают коллег по работе	
В меньшей степени ориентируются на сохранение трудового коллектива в случае трудной для предприятия ситуации, больше на увольнение	
<i>Предикторы, связанные с ценностными ориентациями</i>	
Меньшая роль, придаваемая работе, в структуре жизненных ценностей	Большая роль, придаваемая образованию, в структуре жизненных ценностей
	Большее значение, придаваемое реализации способностей и перспективам роста, в структуре трудовых ценностей
	Меньшее значение, придаваемое гарантиям занятости, в структуре трудовых ценностей

Контрпродуктивные рабочие	Контрпродуктивные инженеры
<i>Предикторы, связанные с оценками производственной ситуации</i>	
Большее значение, придаваемое обновлению управленческого состава как фактору повышения эффективности труда	
В меньшей степени считают, что руководство ценит в работниках добросовестное отношение к труду, профессиональные качества, в большей – лояльность, либо ничего не ценит	
В меньшей степени считают, что выполняемая работа соответствует имеющимся знаниям и умениям, в большей степени, что работа не требует всех знаний и умений	
Большее значение, придаваемое напряженности в отношениях с руководством	
Реже работают в полную меру сил и способностей	Меньший уровень загрузки рабочего дня
В большей степени не устраивает в отношениях с руководством неуважение к работнику	В большей степени не устраивает в отношениях с руководством необъективность в оценке трудового вклада
В большей степени не устраивает в отношениях с коллегами угодничество перед начальством	В большей степени не устраивает в отношениях с коллегами то, что каждый сам за себя
В большей степени считают, что размер заработной платы значительно зависит от взаимоотношений с руководством и меньшей – от объема выполненной работы	Чаше указывают на наличие лишних работников в оценке слабых сторон организации труда
Реже работают с увлечением и интересом	Меньшая степень удовлетворенности организацией труда
Меньшая доля указаний на отсутствие проблем, связанных с работой на предприятии	Чаше считают, что личное отношение к труду за последние 2–3 года ухудшилось
Большее значение, придаваемое недостаточной для жизни заработной плате, среди проблем, связанных с работой на предприятии	
Меньшая удовлетворенность содержанием труда	
Меньшая удовлетворенность санитарно-гигиеническими условиями труда	
Меньшая удовлетворенность размером заработка	
Меньшая удовлетворенность взаимоотношениями с коллегами	
Меньшая удовлетворенность режимом труда и рабочего времени	

<b>Контрпродуктивные рабочие</b>	<b>Контрпродуктивные инженеры</b>
Меньшая удовлетворенность условиями труда в целом	
Никто не считает оплату своего труда справедливой	
Более высокая степень уверенности в занятости на рынке труда	Более высокий размер ожидаемой заработной платы
<i>Предикторы объективного характера</i>	
Большая доля мужчин	
Большая доля работников со средним профессиональным образованием и меньше – с высшим образованием	
Большая доля молодежи (19–30 лет) и пожилых (старше 50 лет)	

Насколько отличаются работники с выраженными контрпродуктивными качествами отношения к труду от своего типологического антипода?

Объединенные вместе признаки контрпродуктивного типа отношения к труду – высокая степень неудовлетворенности взаимоотношениями с руководством в сочетании с готовностью работать гораздо интенсивнее по сравнению с настоящим временем и наличие регулярной либо нерегулярной дополнительно оплачиваемой работы – способствовали тому, что их предикторы оказались конструктивно-критичными по своему содержанию в отношении абсолютного большинства тестируемых переменных. Рабочие и инженеры контрпродуктивного типа демонстрируют критическую позицию не только в оценке отношенческих сторон труда (подчеркивая необъективность руководства в оценке трудового вклада, их неуважение к работникам, угодничество работников перед руководством, их слабую сплоченность (каждый сам за себя), но и более критичны в отношении самих себя (инженеры данного типа считают, что их личное отношение к труду за последние 2–3 года ухудшилось, а рабочие – что они реже работают в полную меру сил и способностей). Конструктивность данного типа заключается не только в заданном алгоритмом его вычисления признаке готовности работать гораздо интенсивнее, чем сейчас, при условии увязки размера заработной платы с личным трудовым вкладом, но и обнаруженном при анализе ответов как рабочих, так и инженеров: придании большего значения обновлению управленческого состава как фактору повышения эффективности труда, более высоких оценок своего компетентностного потенциала (чаще считают, что выполняемая работа не требует всех знаний и умений).

**Таблица 3.11**

**Индикаторы делового партнерства и корпоративной солидарности работников**

Индикаторы делового партнерства	Индикаторы корпоративной солидарности	Балл
Ориентации рабочих на нормы отношений с руководством	Ориентации рабочих на нормы коллективной ответственности	
<i>В отношениях с руководством ближе нормы:</i>	<i>Считают себя ответственными за работу всего предприятия</i>	
Чисто деловые	Полностью	5
Дружеские, но на работе	Частично	3
Дружеские и вне предприятия	Совсем нет	1
<i>Относятся к вмешательству руководства в выполняемые профессиональные обязательства:</i>	<i>Считают себя ответственными за работу своего участка</i>	
Отрицательно в любом случае	Полностью	5
Считают это уместным в необходимых случаях	Частично	3
Положительно в любом случае	Совсем нет	1
<i>Обычно в случае несогласия с порученным заданием:</i>	<i>Считают, что</i>	
Игнорируют и продолжают работать строго в рамках своих обязанностей	Каждый рабочий должен чувствовать моральную ответственность за: использование рабочего времени своего и коллег по работе	5
Пробуют оспаривать, но затем все же выполняют, если это нужно для коллектива	Каждый должен отвечать только за себя	3
Выполняют любое порученное задание	За использование рабочего времени должны отвечать руководители	1

Ведущим предиктором принадлежности к данному типу как у рабочих, так и у инженеров стала высокая степень неудовлетворенности организацией труда. Признаки, связанные, хотя бы косвенно, с институциональными практиками, у инженеров вовсе не вошли в число значимых предикторов, а у рабочих таковыми оказались практика бескорыстного замещения коллег, но при невысокой значимости роли трудового коллектива в прожективной ситуации выбора стратегии поведения (согласиться с сокращением заработной платы ради сохранения коллектива либо уволиться с предприятия).



### **3.5. Операционализация и предикторы модели партнерски ориентированного работника**

Как и по модели эффективного работника, обращение к партнерским нормам взаимодействия предполагает, на наш взгляд, выделение двух противоположных по содержанию, но конструктивных по значению типов: делового партнерства и корпоративной солидарности. Первый тип подчеркивает верховенство формальных, контрактных и диалоговых, основанных на признании и уважении позиций друг друга норм взаимоотношений работника и руководства, второй основан на возвышении принципов коллективной ответственности и высоком уровне самоидентификации работников со своим подразделением и предприятием в целом. И тот, и другой тип можно назвать отражением принципов внутрифирменного партнерства на микроуровне, потому что в первом случае делается акцент на диалогичность взаимоотношений на равных по отношению к непосредственному руководству, а во втором – по отношению к организации в целом и ее структурным подразделениям.

В соответствии с заданными моделью признаками были выделены следующие индикаторы типов, относящихся к модели партнерства, а также соответствующие баллы (табл. 3.11).

Далее были даны содержательные характеристики составляющих признаков и определены уровни по выделенным типам партнерства у рабочих и инженеров (табл. 3.12–3.14).

Примерно половина как рабочих, так и инженеров (49%) предпочитают иметь чисто деловые, необходимые для выполнения работы отношения со своим непосредственным руководством. В меньшей степени они готовы отвергнуть возможные попытки вмешательства руководства в выполняемые служебные функции (только единицы среди тех и других относятся к этому всегда отрицательно). Точно также нелегко дается и позиция игнорирования порученного руководством задания в случае, если по нему не удалось прийти к согласию обеим сторонам. Одна треть рабочих и инженеров выполняют любое порученное задания, а еще  $\frac{2}{3}$  делают попытки оспаривать, но потом все же выполняют, если это значимо для всего коллектива. В целом среди рабочих ориентация на нормы делового партнерства выражена сильнее: каждый четвертый из них оказался на его верхнем уровне, тогда как среди инженеров таких около одной пятой (см. табл. 3.14).

**Таблица 3.12**

**Ориентации рабочих и инженеров на нормы отношений  
с руководством, %**

Ориентации рабочих на нормы отношений с руководством	Профессия	
	рабочие	инженеры
<i>В отношениях с руководством ближе нормы:</i>		
Чисто деловые	49	49
Дружеские, но на работе	41	34
Дружеские и вне предприятия	10	17
<i>Относятся к вмешательству руководства в выполняемые профессиональные обязательства:</i>		
Отрицательно в любом случае	5	1
Считают это уместным в необходимых случаях	65	51
Положительно в любом случае	30	48
<i>Обычно в случае несогласия с порученным заданием:</i>		
Игнорируют и продолжают работать строго в рамках своих обязанностей	2	1
Пробуют оспаривать, но затем все же выполняют, если это нужно для коллектива	63	65
Выполняют любое порученное задание	35	34

**Таблица 3.13**

**Ориентации рабочих и инженеров на нормы корпоративной  
солидарности, %**

Ориентации рабочих на нормы корпоративной солидарности	Профессия	
	рабочие	инженеры
<i>Считают себя ответственными за работу всего предприятия</i>		
Полностью	21	10
Частично	55	72
Совсем нет	24	18
<i>Считают себя ответственными за работу своего подразделения</i>		
Полностью	52	52
Частично	47	47
Совсем нет	1	1
<i>Считают, что каждый работник должен чувствовать моральную ответственность за:</i>		
Использование рабочего времени своего и коллег по работе	59	57
Каждый должен отвечать только за себя	21	30
За использование рабочего времени должны отвечать руководители	20	13

Несущественными оказались различия рабочих и инженеров по индикаторам корпоративной солидарности как типа партнерства. И те и другие в равной мере идентифицируют себя как преимущественно коллективистски ответственных за использование рабочего времени (59 и 57%), полностью ответственных за работу своего подразделения (52%). Несколько различаются по уровню ответственности за работу всего предприятия в целом: рабочих оказалось в два раза больше, чем инженеров (21 и 10%).

**Таблица 3.14**

**Распределение рабочих и инженеров по уровню «делового партнерства» и «корпоративной солидарности», %**

Уровень	Профессия	
	рабочие	инженеры
<i>Уровни делового партнерства</i>		
Высокий	26	19
Средний	36	32
Низкий	38	50
<i>Уровни корпоративной солидарности</i>		
Высокий	37	40
Средний	47	47
Низкий	16	13

На основе сравнения между работниками, представляющих высший и низший уровни делового партнерства и корпоративной солидарности, были выявлены следующие различающие их предикторы (табл. 3.15, 3.16).

По сравнению с результатами тестирования предыдущих моделей (успешности и эффективности работника) типы, соотносимые с моделью партнерства, имеют существенно меньше предикторов, так что не возникло необходимости в их классификации.

Вместе с тем эти типы явно различимы. Тип *корпоративной солидарности* как у рабочих, так и у инженеров формируется на основе положительного восприятия и высоких оценок удовлетворенности сложившимся положением на предприятии, существующими нормами в отношениях с руководством. Модель *делового партнерства* формируется на основе конструктивной неудовлетворенности условиями труда и отношениями с руководством при явно выраженной ориентации на себя, свои ресурсы, а не на коллектив и организацию в целом.

Таблица 3.15

**Предикторы делового партнерства**

Рабочие – деловые партнеры	Инженеры – деловые партнеры
<i>Предикторы, связанные с институциональными практиками</i>	
Меньший расчет на помощь руководства в трудных условиях жизни	Меньшее значение, придаваемое влиянию совета друзей и знакомых, при выборе места работы
<i>Предикторы, связанные с оценками производственной ситуации</i>	
Более низкая удовлетворенность взаимоотношениями с руководством	Большая загруженность рабочего дня
В большей мере не устраивает равнодушие руководства	Более низкая оценка зависимости размера заработной платы от личного трудового вклада
Более низкая удовлетворенность содержанием труда	Более высокая оценка зависимости размера заработной платы от взаимоотношений с руководством
Более низкая удовлетворенность организацией труда	Большая частота указаний на необъективность руководства в оценке трудового вклада
Более высокий размер получаемой зарплаты	Большая частота указаний на неуважение руководства к работникам
Меньшая готовность вернуться на предприятие в прожективной ситуации	Более высокий уровень информированности о программе снижения материальных затрат и электроэнергии

Между протестированными пятью типами работников, соотносимыми с тремя выделенными в начале моделями, существует содержательная, хорошо поддающаяся интерпретации корреляция. Самая сильная положительная корреляция, как у рабочих, так и у инженеров ( $r=0,305$  и  $r=0,347$ ) была выявлена между типами конформистски продуктивного отношения к труду в модели эффективного работника и типом корпоративной солидарности в модели партнерства. Работать в полную меру сил и способностей, с увлечением и интересом, ощущать, что размер оплаты зависит от личного трудового вклада, положительно дополняется такими качествами, направленными на организацию, как моральная ответственность за работу предприятия, подразделения, своих коллег. Этот совокупный положительный синтез качеств, образующийся из корреляции данных типов, является, на наш взгляд, традиционным институциональным фактором, способствующим успешному функционированию предприятия. Его корни – в традициях советского трудового коллектива, которым в современных менеджериальных технологиях не придается большой роли, но они продолжают действовать, поддерживать и направлять правила внутрифирменных трудовых отношений.

Таблица 3.16

**Предикторы корпоративной солидарности**

<i>Корпоративные солидаристы – рабочие</i>
Оценка текущего положения предприятия как перспективного
Более высокий уровень самостоятельности в выполняемой работе
Работают с большим увлечением и интересом
Чаще работают в полную меру сил
<i>Корпоративные солидаристы – инженеры</i>
Большее значение, придаваемое профессии при выборе места работы
Большее значение, придаваемое работе, в структуре жизненных ценностей
Более высокий размер получаемой зарплаты
Более высокая оценка зависимости размера заработной платы от конечных результатов работы подразделения
Более низкий уровень потенциальной текучести
Большой уровень удовлетворенности санитарно-гигиеническими условиями труда
Большая загруженность рабочего дня
Более высокие оценки действий руководства по реализации программы снижения материальных затрат и электроэнергии
Более высокий уровень информированности о программе снижения материальных затрат и электроэнергии
В большей степени считают, что реализация программы снижения материальных затрат и электроэнергии способствует повышению эффективности труда в подразделении

Также положительная корреляция, но только у рабочих ( $r=0,121$ ), была выявлена между типами контрпродуктивного отношения к труду и делового партнерства. Несмотря на то, что эта корреляция слабая, ее роль рассматривается нами как перспективная для развития предприятий. Ориентация на деловой, партнерский тип взаимоотношений с критической позицией по отношению к условиям труда, прежде всего, его организации, и готовность повышать интенсивность и качество своего труда является дефицитным, слабо институционализированным, но весьма актуальным фактором развития российских предприятий.

Итак, несомненно, что современные российские предприятия погружены в рамки огромного числа институциональных микропрактик. Большинство из них относится к по-прежнему плохо либо вовсе не рефлекслируемой работниками данности повседневной трудовой жизни, и только некоторые из них обладают потенциалом различения, на основе их трансформации из плохо рефлекслируемой данности в субъективные ценности. Мы показали, как придание большей значимости одним практикам (на-

пример, роли родственников при устройстве на работу) способствует отдалению от модели успешного работника, а другим (например, профессиональным качествам) позволяет приблизиться к ней. На основе перехода традиционных институализированных практик из разряда данности в разряд достигаемых либо опровергаемых ценностей возможна эволюция наемных работников в направлении по пути формирования и укрепления моделей работника рыночно ориентированного типа.

## **Глава 4. Российский средний класс как экономический субъект: характеристика и перспективы<sup>58</sup>**

Средний класс традиционно рассматривается в общественных науках как один из ключевых экономических субъектов, и это не случайно – ведь в обществах индустриального и позднеиндустриального типов именно он обычно обеспечивает технологический и социально-экономический прогресс страны, способствует воспроизводству квалифицированной рабочей силы. Он осваивает и ретранслирует на остальные слои населения многие инновационные практики. Однако в России часто подвергается сомнению даже сам факт существования в стране среднего класса, и, тем более, его способность выступать в роли самостоятельного экономического субъекта. Вот почему без понимания того, сформировался ли уже средний класс как особый субъект в социальной структуре современного российского общества и чем он характеризуется, невозможно ответить и на вопросы о том, какое влияние средний класс уже оказывает и будет оказывать в будущем на экономическое развитие России. Именно этим вопросам и посвящена данная глава.

### **4.1. Методология выделения и оценка численности российского среднего класса**

Дискуссионность проблематики среднего класса во многом связана с тем, что универсального определения последнего и единого подхода к его выделению не существует. В зависимости от целей исследования и приверженности той или иной традиции у разных исследователей различаются и теоретико-методологические подходы, используемые для выделения среднего класса, и конкретные критерии этого выделения, и их пороговые значения. Все это приводит к значительному разбросу оценок его численности. Поэтому, прежде чем переходить к непосредственному анализу среднего класса как экономического субъекта российского общества, остановимся подробнее на нашей методологии его выделения, разработанной на основе подхода, предложенного одним из наиболее известных специалистов в области классового анализа Э.О. Райтом<sup>59</sup>. Именно Райт, со-

---

<sup>58</sup> Н.Е.Тихонова, С.В.Мареева.

<sup>59</sup> *Wright E.O., Martin B. The Transformation of the American Class Structure, 1960–1980 // The American Journal of Sociology. Vol. 93, N. 1. (Jul., 1987). P. 1–29.*

вместно с Б. Мартином, наиболее удачно, на наш взгляд, провел операционализацию базовых особенностей структурных позиций разных групп, составляющих средний класс (табл. 4.1).

**Таблица 4.1**

**Операционализация ключевых признаков классовых  
позиций Э. Райтом и Б. Мартином**

Профессиональный статус	Принимают решения о политике фирмы	Контролируют деятельность других	Требуются дипломы об образовании	Самозанятость	Имеют наемных работников (2 и более)
Менеджеры	да				
Супервайзеры <sup>60</sup>		да			
Специалисты			да		
Рабочие					
Мелкая буржуазия <sup>61</sup>				да	
Мелкие предприниматели				да	да

Методологически следование этому подходу означает необходимость использования двух базовых критериев отнесения к среднему классу:

1) *социально-профессиональный статус* (учитывая особенности характера труда составляющих «новый» средний класс групп, т.е. менеджеров, супервайзеров и специалистов, мы использовали критерий его нефизического характера<sup>62</sup>); естественно, что в средний класс независимо от их

<sup>60</sup> В отличие от менеджеров, деятельность супервайзеров характеризуется относительно меньшей ролью принятия решений по стратегическим вопросам и большей реализацией текущего контроля за деятельностью своих подчиненных. При этом среди последних нет руководителей нижестоящих звеньев управления. Типичные представители супервайзеров применительно к российским условиям – мастер в цехе, бригадир на стройке и т.п.

<sup>61</sup> В зарубежных стратификационных исследованиях под «мелкой буржуазией», в отличие от «мелких предпринимателей», имеющих наемных работников, подразумевают обычно тех, кто имеет семейный бизнес, или самозанятых, включая ремесленников.

<sup>62</sup> При разработке данной методики спорным было положение высококвалифицированных рабочих – они составляют особую подгруппу работников физического труда, и их классовая принадлежность не очевидна (так, для американской социологической традиции, в отличие от европейской, характерно включение их в



уровня образования включены также все самозанятые и предприниматели, составляющие «старый» средний класс, в отличие от «белых воротничков», относимых обычно к «новому» среднему классу;

2) *объем человеческого капитала* (критерий наличия как минимум среднего специального образования, поскольку именно этот образовательный уровень является в российских условиях достаточным для занятия согласно квалификационным требованиям ряда рабочих мест профессионалов, полупрофессионалов и руководителей среднего и даже высшего звена).

Два вышеописанных критерия – социально-профессиональный статус и уровень образования – являются краеугольными для выделения среднего класса в мировой социологии. В зарубежных исследованиях их (или даже одного из них) зачастую оказывается достаточно для выделения среднего класса. Но в российских условиях, где региональные, поселенческие, отраслевые и т.д. неравенства в оплате идентичного труда очень велики, а сам по себе уровень зарплат достаточно низкий, нам представлялось целесообразным добавить к ним как своего рода «фильтры» еще два: *уровень благосостояния и самооценку своего статуса в обществе*. Первый отражает такой традиционный для анализа места в стратификационной системе показатель, как экономический статус, и операционализируется нами через наличие уровня доходов, позволяющего индивиду обеспечить как минимум простое воспроизводство себя как представителя данного класса и своего человеческого капитала как основного актива, приносящего ему доход<sup>63</sup>.

---

состав среднего класса), поэтому вопрос о включении их в состав среднего класса в условиях России нуждался в дополнительной проверке, которая и была реализована. Однако анализ показал, что группа работников физического труда, обладающая высоким уровнем квалификации, по многим ключевым параметрам отличается в российском обществе в настоящее время от разных групп среднего класса – по уровню автономности труда и властному ресурсу на рабочем месте, по своим ценностям, по уровню освоения инновационных практик и т.д. Поэтому в качестве одного из критериев социально-профессионального статуса был постулирован нефизический характер труда.

<sup>63</sup> Методически для этого использован критерий среднемесячных душевых доходов не ниже их медианных значений для данного типа поселения или количество имеющихся товаров длительного пользования не ниже их медианного значения по населению в целом, поскольку, как показали предыдущие исследования, именно этот уровень доходов является в современном российском обществе нижней границей, позволяющей обеспечить простое воспроизводство человеческого капитала: при более низком уровне дохода инвестиции в последний резко сокращают-

Использование же второго дополнительного критерия (самооценки своего статуса) в значительной степени обуславливалось сложившейся в России к началу 2000-х годов традицией использовать при выделении среднего класса особенности его статусной самоидентификации<sup>64</sup>. Этот критерий, с точки зрения теоретико-методологического основания его введения, связан с вопросом о сформированности коллективной идентичности и классового сознания. Нами был использован достаточно мягкий вариант этого критерия – интегральная самооценка индивидом своего положения в обществе по десятибалльной шкале не ниже 4 баллов включительно. Это позволило отсеять из анализа тех, кто ощущал себя социальными аутсайдерами, а следовательно – заведомо не мог соответствовать среднему классу по особенностям своего сознания и определяемому им поведению, хотя формально и относился к нему по своему положению.

Соответствие всем четырем использованным критериям (образование, профессиональный статус, экономический статус и самооценка своего места в обществе) обеспечивало респонденту в использованных нами массивах попадание в средний класс. При этом проблема теоретических оснований для разграничения представителей среднего и верхнего среднего класса представлялась неактуальной, так как в выборку массовых общероссийских опросов, данные которых мы анализировали, представители верхнего среднего класса практически не попадают.

Для неработающего населения принадлежность к среднему классу определялась на основе трех из четырех перечисленных выше критериев (не учитывался профессиональный статус). Эмпирическая проверка показала, что все выделенные таким образом представители неработающего населения, оказавшиеся в среднем классе, были: 1) пенсионеры, ранее занимавшие характерные для среднего класса профессиональные позиции (12% среднего класса и 17% всех пенсионеров), 2) студенты, которые в

---

ся, и даже простое его воспроизводство в межпоколенческом аспекте не обеспечивается (*Тихонова Н.Е.* Социальная стратификация в современной России: опыт эмпирического анализа. М.: ИС РАН, 2007. Гл. 3–6). Необходимость учитывать различия в уровне благосостояния в мегаполисах, областных центрах, средних и малых городах и поселках городского типа обусловлена различиями в ценах, натуральной составляющей доходов и специфике образа жизни в этих типах поселений.

<sup>64</sup> *Аврамова Е.М.* Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки // *Общественные науки и современность.* 2002. № 1; *Беляева Л.А.* Социальная стратификация и средний класс в России: 10 лет постсоветского развития. М.: Academia, 2001; *Средние классы в России: Экономические и социальные стратегии* / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003 и т.д.

будущем с большой вероятностью займут характерные для среднего класса позиции<sup>65</sup>, 3) либо те, кто не работал по различным семейным причинам (уход за ребенком и т.п.), но имел характерные для среднего класса уровень образования, благосостояния и самооценки своего статуса в обществе.

Эта методика, основанная на выделении характерных для среднего класса структурных позиций, уже неоднократно использовалась нами ранее<sup>66</sup>. Применение ее показало, что до начала экономического кризиса к среднему классу можно было отнести треть (34%) населения России<sup>67</sup>. После начала кризиса, к весне 2009 г., эта доля сократилась до четверти населения страны (26%).

Как видим, доля среднего класса в общей численности населения достаточно велика, хотя и подвержена значительным колебаниям. Чтобы понять суть этой «пульсации», нужно учитывать, что, как и любая социальная группа, средний класс не является абсолютно однородным. В нем можно выделить, во-первых, *ядро*, являющееся относительно устойчивым социальным образованием и объединяющее типичных представителей

---

<sup>65</sup> Чтобы обеспечить еще большую корректность такой классификации, по отношению к студентам был введен дополнительный критерий – наличие высшего образования хотя бы у одного из родителей, что позволяло с высокой вероятностью предполагать, что в будущем они займут позиции, характерные именно для среднего класса.

<sup>66</sup> См.: Тихонова Н.Е., Мареева С.В. Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа-М, 2009; Тихонова Н.Е., Мареева С.В. Теоретико-методологические проблемы анализа среднего класса // SPERO, 2008. N 8; Тихонова Н.Е., Мареева С.В. Методология выделения и основные особенности среднего класса в современной России // SPERO. 2008. N 9.

<sup>67</sup> Эмпирической базой исследования служили данные, полученные в ходе общероссийских исследований Института комплексных социальных исследований РАН и Института социологии РАН, в т.ч.: «Богатые и бедные в современной России» (март 2003 г., n = 2106); «Отношение к собственности в российском обществе: массовое сознание и массовые практики» (февраль 2005 г., n = 1751); «Городской средний класс в современной России» (март-апрель 2006 г., n = 1750); «Малообеспеченные в современной России: кто они? Как живут? К чему стремятся?» (март 2008 г., n = 1751); «Российская повседневность в условиях кризиса: взгляд социологов» (февраль 2009 г., n = 1749). Выборка всех этих исследований, за исключением исследования «Городской средний класс в современной России», репрезентировала население страны в целом по региону проживания, а внутри каждого региона – по типу поселения, полу и возрасту. Выборка исследования «Городской средний класс» по тем же признакам репрезентировала экономически активное городское население страны.

группы, которые наиболее ярко выражают ее качественные характеристики (т.е. присущие данной группе особенности положения, поведения, сознания), а, во-вторых, *периферию*, в которой свойства, характерные для группы, постепенно ослабевают. Причем с учетом постепенности ослабления характерных для данной группы свойств, периферия ядра любой группы может быть разделена, как минимум, на ближнюю и дальнюю. Ближняя периферия ядра группы обычно включается исследователями социальной структуры в состав самой этой социальной группы, а дальняя периферия – нет. Однако не включается она при этом и в состав других групп (например, применительно к нашему случаю – в состав рабочего, низшего или высшего класса), занимая промежуточные позиции и находясь в своего рода «трансгенной зоне», но тяготея в рамках этого «межклассового пространства» в большей степени все-таки к среднему классу.

К *ядру среднего класса* мы отнесли имеющих высшее образование и навыки работы на компьютере руководителей, предпринимателей и специалистов. В *ближней периферии ядра среднего класса* (еще раз напомним: *входящей, как и его ядро, в состав среднего класса в целом*) оказались все остальные представители выделенного по вышеупомянутым четырем критериям среднего класса. В их число входили: 1) самозанятые, 2) занятые в торговле или рядовые служащие, причем и те, и другие со средним специальным образованием; 3) все респонденты, характеризующиеся рассогласованием их профессиональной позиции и уровня образования (например, специалисты на должностях, требующих высшего образования, но имеющие при этом уровень образования не выше среднего специального, или, напротив, рядовые служащие с высшим образованием), 4) имеющие высшее образование руководители, предприниматели и специалисты, не имеющие, однако, навыков работы на компьютере, и, наконец, 5) все неработающие представители среднего класса<sup>68</sup>. В *дальнюю периферию среднего класса, не входящую в его состав*, были отнесены россияне, которые не проходили в состав среднего класса по уровню образования, благосостояния или самоидентификации, но профессиональный статус которых соответствовал характерным для него типам занятости. Наконец, в *остальном населении* оказались как те, кто не соответствовал среднему классу по социально-профессиональному статусу, так и те, кто,

---

<sup>68</sup> Подобная методика выделения внутренней структуры среднего класса стала результатом предварительного детального содержательного и статистического анализа, останавливаться здесь на котором мы не имеем возможности, однако он подробно описан в: Тихонова Н.Е., Мареева С.В. Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа-М, 2009.

хотя и имел соответствующий среднему классу социально-профессиональный статус, но либо не соответствовал обоим дополнительным критериям-«фильтрам», т.е. не проходил в состав среднего класса и по уровню благосостояния, и по самоидентификации одновременно, либо не имел даже среднего специального образования.

Применение вышеописанной методики к данным марта 2008 г. позволило отнести к ядру среднего класса 14% населения России, а к его ближней периферии – 20%. В дальней периферии среднего класса оказалось на тот момент 17% населения. Однако экономический кризис сократил его численность до уровня, характерного для начала 2000-х гг. (рис. 4.1).



**Рис. 4.1. Численность среднего класса и других социальных групп российского общества в 2003–2009 гг., %**

При этом, как видно из рис. 4.1, «пульсирует» в основном граница между ближней и дальней периферией ядра среднего класса, носящая наиболее условный характер. Граница же между средним классом с его дальней периферией и другими классами и слоями российского общества, задаваемая, по сути, сложившейся моделью экономики и соответствующей ей социально-профессиональной структурой, остается практически неизменной.

Так, доля всех работников нефизического труда (руководителей разного уровня; профессионалов и полупрофессионалов, включая военных; офисных работников, в том числе занятых обслуживанием клиентов технических служащих, а также малых предпринимателей и даже самозаня-

тых) в 2006 г., по данным РМЭЗ<sup>69</sup>, составляла 54%, а по данным ФСГС<sup>70</sup> – 55% всех занятых. Однако далеко не всех представителей этих профессиональных статусов можно отнести к среднему классу. Заведомо не попадут в него, например, такие представители нефизического труда, как продавцы уличных ларьков, приемщицы прачечных и химчисток и т.п., которых в западной социологической традиции относят обычно к особому подклассу в рамках рабочего класса.

Таким образом, *максимум половина всех занятых и еще примерно треть неработающего населения* (наиболее благополучная часть студентов, домохозяек, пенсионеров и т.д., чей профессиональный статус либо в прошлом соответствовал, либо будет соответствовать профессиональным и структурным позициям среднего класса) – *это тот внешний структурный ограничитель, который ярко демонстрирует потенциальные границы роста среднего класса в современной России*. При этом сейчас его численность в два раза меньше этой предельно возможной численности за счет очень большой и по относительной, и по абсолютной численности группы дальней периферии ядра среднего класса.

Характеризуя динамику численности и состава российского среднего класса, надо добавить, что если среди экономически активного городского населения в 2003 г. средний класс составлял 31%, то к 2006 году его доля выросла до 36%, а в 2008 г. – до 40%, т.е. *в предкризисные годы доля среднего класса среди городского экономически активного населения росла быстрее, чем среди населения в целом*. Однако кризис нарушил эту тенденцию: к началу 2009 г. доля среднего класса в населении в целом сократилась в относительном выражении на 23% (с 34 до 26%), а доля среднего класса в составе экономически активного городского населения – на 25% (с 40 до 30%). Что же касается дальней периферии среднего класса, то она в результате кризиса заметно выросла (на 47% – с 17 до 25%). Эти тенденции еще раз подчеркивают периферийный, а, следовательно, и менее устойчивый характер классовой принадлежности данных групп.

---

<sup>69</sup> РМЭЗ (Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения) – серия национальных репрезентативных опросов, проводимых для отслеживания эффекта реформ на здоровье и экономическое положение индивидов и домохозяйств в Российской Федерации. Объем выборки составляет около 12 тыс. человек (свыше 4500 домохозяйств). Подробнее о характеристиках этого исследования см.: <http://www.cpc.unc.edu/projects/rfms/>.

<sup>70</sup> Рассчитано на основе данных раздела «Труд» официального сайта ФСГС РФ (<http://www.gks.ru>).

Суммируя, можно сказать, что *доля среднего класса в современном российском обществе колеблется в зависимости от общей экономической ситуации в стране. В периоды успешного экономического развития в средний класс «подтягиваются» группы населения, которые являются периферийными для среднего класса. Однако при ухудшении ситуации эти группы вновь «выпадают» из его состава.*

Этот механизм характеризует изменение не только численности среднего класса, но и изменение его качественных характеристик под влиянием общеэкономической ситуации в стране. Ряд результатов свидетельствует о том, что по мере роста доли среднего класса в структуре российского общества в 2003–2008 гг. средний класс в целом демонстрировал ухудшение ряда своих качественных особенностей.

Так, за это время снизились инвестиции представителей среднего класса в собственный человеческий капитал и человеческий капитал своих детей, выросла в его составе доля тех, кто не смог добиться качественных улучшений в своей жизни в сфере образования и работы и т.п. Частично такие тенденции объясняются тем, что в период стабильного экономического развития страны по мере расширения среднего класса в нем росла доля лиц с более низким уровнем образования (так, доля в среднем классе тех, кто имел среднее специальное образование, в 2003 г. составляла 32%, а в 2008 г. – 38%; в начале 2009 г. эта доля вновь сократилась и составила 35%).

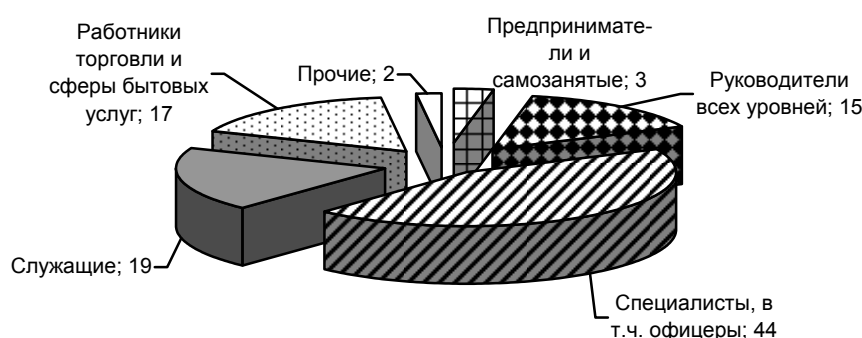
Внутренняя структура российского среднего класса во многом предопределяет и его «лицо» как экономического актора в современном российском обществе.

#### **4.2. Средний класс как актор в системе производственных отношений**

Анализируя средний класс как субъект в системе производственных отношений, прежде всего надо понять его профессиональный состав (см. рис. 4.2).

Как видно из рис. 4.2, в основной своей массе российский средний класс – это преимущественно специалисты, служащие и руководители, при этом в ядре среднего класса доля специалистов достигает 80%. С вероятностью более 50% в состав среднего класса в любое время попадают лишь руководители, специалисты и служащие. При этом работающие в торговле, дающей максимальный разброс по типам рабочих мест – от профессионалов международного класса в головных подразделениях крупных торговых сетей до эпизодической теневой занятости в уличной

торговле, – занимали весной 2008 г. (период наибольшего благополучия российского среднего класса) пограничное положение. В 2009 г. картина несколько изменилась, хотя общие ее контуры остались те же. В наибольшей степени пострадали от кризиса, судя по всему, работающие в торговле. Именно для них вероятность попадания в средний класс сократилась наиболее значительно: с 50 до 37%.



**Рис. 4.2. Социально-профессиональный состав работающих представителей среднего класса, 2008г., %**

Однако основная специфика российского среднего класса заключается не в его профессиональном составе, а, прежде всего, в очень высокой концентрации его представителей в государственном секторе экономики. В госсекторе было занято в 2008 г. 49% работающих представителей среднего класса, на приватизированных предприятиях – 19%, на вновь созданных частных предприятиях – 21%, а остальные 11% были заняты в кооперативах, общественных организациях и т.п. или же были самозанятыми. Особенно высока доля работающих в госсекторе была в ядре среднего класса (табл. 4.2). Добавим: пять лет назад картина была практически такая же, только в госсекторе работала еще большая часть представителей среднего класса (53%), 26% работали тогда в частном секторе или были самозанятыми и 15% работали на приватизированных предприятиях.

Таким образом, одна из наиболее характерных особенностей среднего класса в России в том, что обеспечивающие попадание в него структурные позиции в наибольшей степени сосредоточены в госсекторе, и в наименьшей степени – на приватизированных предприятиях. В 2009 г., под влиянием кризиса, эта тенденция стала проявляться еще ярче: доля занятых на



госпредприятиях среди работающих представителей среднего класса в начале 2009 г. возросла до 55%, достигнув 65% в его ядре. Доля работающих на приватизированных предприятиях сократилась до 13% от всей численности работающих представителей среднего класса. Доля же работающих на вновь созданных частных предприятиях, которые, видимо, в меньшей степени пострадали от кризиса, относительно выросла до 27%. Таким образом, наиболее устойчивы к изменениям ситуации в экономике оказались структурные позиции среднего класса на государственных и вновь созданных частных предприятиях, а наименее устойчивыми – на приватизированных предприятиях, в кооперативах и т.п.

**Таблица 4.2**

**Сектор занятости, от работы в котором работающие представители различных групп населения получают основной доход, 2008г., %**

Группа	Государственное	Приватизированное	Вновь созданное частное	Прочие
Ядро среднего класса	59	20	14	7
Ближняя периферия	39	18	26	17
Дальняя периферия	41	23	21	15
Остальное население	25	34	26	15

Тем не менее в любое время представителей среднего класса с наибольшей вероятностью можно встретить именно в госсекторе. Вероятно, это связано с тем, что основную массу структурных позиций среднего класса в России обеспечивают рабочие места профессионалов и полупрофессионалов, сосредоточенные, прежде всего, в системе управления и так называемых отраслях социальной сферы, что и определяет «секторальную» принадлежность российского среднего класса.

Итак, помимо того, что формирование среднего класса в России началось гораздо позже по времени, чем, например, в Западной Европе, на сам процесс его формирования, а следовательно, и на его роль экономического актора в современной России, огромное влияние оказывает его большая зависимость от государства. Если представители западного среднего класса, в том числе таких типично «бюджетных» в нашей стране профессиональных статусов, как врачи, учителя, работники культуры и т.п., в других странах, как правило, вступали в рыночные отношения, предлагая свой человеческий капитал как актив на рынке труда (поскольку и образование, и здравоохранение в Западной Европе развивались первоначально на рыночной основе), то в российских условиях связь имею-

щихся у среднего класса активов и его благосостояния оказалась не столь однозначна, поскольку никогда ранее не была в массовом масштабе опосредована механизмами рынка. Это, разумеется, не может не накладывать значимого отпечатка на сознание и поведение представителей российского среднего класса.

Говоря о других специфических особенностях позиций представителей среднего класса в России с точки зрения характера их места в системе производственных отношений, стоит отметить, что *рабочие места представителей российского среднего класса, как и среднего класса других стран, характеризуются наличием гораздо большего властного ресурса или ресурса влияния при выработке решений у них на работе, более высокой автономностью их труда, возможностью выстраивания долгосрочных карьерных стратегий. Это позволяет утверждать, что особенности сознания и поведения российского среднего класса оказывают значимое воздействие на общий вектор развития российской экономики.*

Так, если говорить об их властном ресурсе, то надо упомянуть следующий факт: представители среднего класса обычно примерно в 60–65% случаев отмечают, что они могут оказывать влияние на решения, принимаемые в масштабах всего предприятия или их подразделения. В ядре среднего класса таковых в любой период наблюдений оказывалось свыше трех четвертей, а в ближней периферии – почти половина. В дальней периферии таковых уже менее 40%, а среди остального работающего населения ресурс влияния характерен лишь для каждого пятого. С другой стороны, среди тех, кто не имеет никакого влияния у себя на работе, представители среднего класса составляют лишь около четверти, в основном это молодые представители среднего класса (до 30 лет), которым еще предстоит сделать свою должностную карьеру. В связи с этим следует отметить, что карьерный рост в среднем классе распространен, в отличие от остального населения, достаточно широко (табл. 4.3). При этом в группе 26–30-летних представителей среднего класса должностной рост за последние пять лет характерен для более чем половины группы, достигая у входящих в ядро среднего класса членов этой возрастной группы практически двух третей.

Кроме того, как видно из табл. 4.3, отличия представителей среднего класса от остального населения очень заметны и в отношении степени автономности их труда. В то же время различия между ядром среднего класса и его ближней периферией в степени автономности их труда незначительны, хотя в развитых странах эти группы качественно различаются в данном отношении.

**Таблица 4.3**

**Некоторые особенности трудовых мотиваций и занятости среднего класса и других социальных групп, 2006 г.<sup>71</sup>, % от работающих представителей**

Особенности трудовых мотиваций и занятости	Средний класс	Дальняя периферия	Остальное население
Карьерный рост (получили за последние 5 лет повышение в должности)	42	24	14
Работа для них:			
– важнейшая сторона жизни и возможность проявить себя	60	31	21
– способ получения общественного одобрения и признания	21	14	9
Степень автономности на работе (самостоятельное или совместное с руководителем) в принятии решений о:			
– том, какие задания выполнять	52	35	18
– темпе работы	71	57	42
– времени ухода в отпуск	77	57	48

*Итак, автономность труда и в России является важнейшей характеристикой структурных позиций среднего класса, хотя в различных подгруппах среднего класса она проявляется по-разному. Более того, различается она и для представителей однотипных структурных позиций, попавших и не попавших в средний класс. Наконец, различается степень автономности труда и для отдельных профессиональных групп. Это свидетельствует о том, что при формальной близости соответствующих структурных позиций реально за ними скрываются очень существенные различия.*

С другой стороны, сложившаяся картина свидетельствует о неадекватности для индустриальной и позднеиндустриальной рыночной экономики системы организации труда и производственных отношений в целом в современной России: системы, при которой основные ее акторы (менеджеры и профессионалы) характеризуются относительно более низкой, чем это свойственно наиболее развитым западным странам, автономностью своего труда, отражающей неадекватное современному этапу технологического развития распределение компетенций в принятии решений и кон-

<sup>71</sup> В связи с отсутствием в инструментарии исследования 2008 г. соответствующих вопросов в таблице приводятся данные исследования 2006 г. «Городской средний класс в современной России», выборка которого включала экономически активное городское население.

троле за выполнением последних. Смещения в этой области в сторону «вышестоящих звеньев» управления и относительно низкая автономность труда дестимулируют средний класс, особенно представителей его ядра, в их производственной деятельности, что косвенно сказывается и на эффективности функционирования российской экономики в целом.

Тем не менее даже с учетом этих оговорок, *и социально-профессиональный статус представителей среднего класса, и их ресурс влияния, и место, которое с учетом их карьерных траекторий его молодые представители будут занимать, свидетельствуют о том, что именно средний класс представляет для оценки вектора развития России особый интерес, так как поведение и практики его представителей оказывают очень серьезное воздействие на экономику страны.* Учитывая это обстоятельство, рассмотрим теперь специфику ценностей, норм и установок российского среднего класса, в значительной степени предопределяющих и его поведение как экономического актора.

#### **4.3. Некоторые особенности экономического сознания и поведения среднего класса**

Начнем с анализа норм, приверженность которым декларируют представители среднего класса и которые имеют прямое отношение к экономической сфере жизни. Рассмотрим две группы норм, связанных с экономической сферой жизни (табл. 4.4). Первая группа характеризует степень толерантности к конкурентной рыночной экономике современного типа, готовность ее принять и конструктивно действовать в ее условиях (из этой достаточно большой группы ниже будут приведены данные об отношении среднего класса к конкуренции и запросу на определенный тип равенства). Вторая группа характеризует некоторые индивидуальные особенности установок, оказывающие огромное влияние на поведенческие практики и во многом предопределяющие способность эффективно действовать в условиях современных моделей рыночной экономики (в данном случае речь идет о готовности принять на себя ответственность за свою жизнь, о наличии внутреннего локус-контроля, неконформизме). Не случайно Е.Г. Ясин относит, например, внутренний локус-контроль к числу ключевых элементов «продуктивной культуры», соответствующей современным требованиям и способствующей экономическому развитию<sup>72</sup>.

---

<sup>72</sup> Ясин Е.Г. Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики. 2003. № 4.

**Таблица 4.4**

**Особенности ценностей и установок разных социальных групп, 2008 г.,  
%**

Суждения, в каждой паре которых респондент должен был выбрать то, с которым он был согласен	Ядро	Ближняя периферия	Дальняя периферия	Остальное население
<b>Группа 1</b>				
Конкуренция вредна, она усиливает в человеке его дурные стороны	14	23	32	35
Конкуренция – это хорошо. Она заставляет людей напряженно трудиться, побуждает выдвигать новые идеи	86	77	68	65
Равенство доходов, положения и условий жизни каждого человека важнее, чем равенство возможностей для проявления способностей	14	25	33	40
Равенство возможностей для проявления способностей каждого человека важнее, чем равенство доходов и условий жизни	86	75	67	60
<b>Группа 2</b>				
Жить как все лучше, чем выделяться среди других	29	40	51	63
Выделяться среди других и быть яркой индивидуальностью лучше, чем жить как все	<b>71</b>	<b>60</b>	49	37
От меня мало что зависит – важно, какая экономическая ситуация будет в стране	35	45	57	60
Мое материальное положение зависит, прежде всего, от меня	<b>65</b>	<b>55</b>	43	40

В табл. 4.4 представлено несколько пар суждений, в каждой из которых нужно было выбрать одно. Как видно из приведенных данных, по сравнению с другими слоями населения средний класс характеризуется меньшей традиционностью своих установок, большей толерантностью к новым экономическим условиям и готовностью принимать новые «правила игры». Однако качественных различий здесь не наблюдается: более половины как среднего класса, так и экономически активного населения страны в целом выбирают суждения, свидетельствующие о принятии ими

новых рыночных условий. Тем не менее количественные различия между средним классом и другими слоями населения достаточно яркие. Особенно выделяется на общем фоне ядро среднего класса, *оказывающее наибольшее влияние на экономическое развитие страны*.

Любопытно при этом, что если выделить группу, представители которой в первой группе альтернативных пар в обоих случаях выбрали варианты, свидетельствующие об их толерантности к рыночным условиям, то таковых оказывается 76% в ядре среднего класса и 59% в его ближней периферии. В дальней периферии таковых уже менее половины (47%), а в остальном населении эта доля минимальна и составляет 42%. Эти различия носят уже качественный характер.

Обратимся теперь ко вторым двум парам суждений, характеризующих уже не столько ценности-нормы, характерные для экономического сознания среднего класса, сколько восприятие им самого себя как актора, установки на определенный тип проявления собственной активности. Как видно из данных табл. 4.4, и в этой области представители среднего класса отличаются более продуктивными и более эффективными в условиях современных обществ и рыночной экономики установками. Однако одновременно выбрали в обеих парах суждений из этого блока варианты суждений, свидетельствующие о наличии у них ценностей индивидуализма и внутреннего локуса-контроля, лишь 47% ядра среднего класса и 35% его ближней периферии. Это, конечно, больше, чем в дальней периферии (23%), и, тем более, в остальном населении (19%), но все же и в среднем классе сторонников характерных для современной модели экономики особенностей восприятия себя как самостоятельного и деятельного субъекта оказывается меньше половины в отличие от ситуации с «идеологической» готовностью к действиям в условиях современной конкурентной рыночной экономики.

В других вопросах прослеживаются похожие тенденции: средний класс демонстрирует особенности, которые свойственны всему работающему населению России, однако, именно в рамках среднего класса более продуктивные в современных условиях установки встречаются по сравнению с другими группами населения относительно чаще. Так, понимание труда как основы для достижения успеха в жизни свойственно 56% городского среднего класса и 48% экономически активного населения в целом. Отметим, что при этом доля тех, кто считал главным для успеха везение и связи, нежели упорный труд, достаточно велика даже в среднем классе (44%). Впрочем, возможно, распространенность такой позиции является следствием не столько медленного восприятия новых рыночных ценно-

стей, сколько опыта столкновения с российскими реалиями, где успех действительно зачастую связан отнюдь не с «количеством» или «качеством» труда.

В вопросе о том, какие доходы может иметь человек, представители среднего класса в 25% случаев отмечают, что можно иметь любые доходы, независимо от того, как они получены, а в 75% случаев его представители утверждают, что человек должен иметь только те доходы, которые он заработал честным трудом. По этому вопросу средний класс продемонстрировал ту же позицию, что и работающее население страны в целом. Таким образом, каждый четвертый представитель среднего класса даже на уровне публичных деклараций оправдывает получение любых доходов, независимо от их источника, реально же, видимо, доля оправдывающих их еще выше.

Показательно также, что представители среднего класса воспроизводят общественное мнение работающего населения страны в целом и в таких вопросах, как отношение к передаче и получению взяток, уклонению от уплаты налогов, деловой необязательности, т. е. практикам, важным с точки зрения экономического развития страны и отражающим особенности сознания среднего класса в экономико-правовой сфере, которое, как видим, отнюдь не характеризуется сколько-нибудь большей «продвинуто-стью» в этой области, чем сознание населения в целом.

В целом, в отношении взяток и уклонения от налогов, как видно из табл. 4.5, половина представителей как среднего класса, так и всего населения считает такие типы поведения недопустимыми. Еще большая доля респондентов уверена в недопустимости деловой необязательности. Теоретически, такие установки должны способствовать установлению и поддержанию «правил игры», необходимых для успешного функционирования рыночной экономики. Однако они не всегда находят выражение в реальном поведении населения, причем средний класс даже чаще прибегает к действиям, которые могут быть эффективными на индивидуальном уровне, но на уровне всей экономики приводят к снижению ее эффективности. Так, средний класс чаще, чем другие слои населения, дает взятки (29% ядра и 26% его ближней периферии признавали, что им приходилось это делать, при 19% в дальней периферии и 15% среди остального населения). Кроме того, 11% среднего класса отмечали, что им приходилось уклоняться от налогов (при 4% среди остального населения).

Важно отметить, что при этом 94% среднего класса (эта доля была практически идентичной и в других слоях населения) заявили, что являются противниками уклонения от возврата долгов, полученных от част-

ных лиц. Кроме того, в тех случаях, когда им приходилось брать деньги в долг, более половины как ядра среднего класса, так и его ближней периферии (57% и 51% соответственно от бравших в долг) отдавали их вовремя, даже если это было им тяжело. В то же время в дальней периферии и остальном населении таковых было заметно меньше (46 и 41%, соответственно). Таким образом, *представители среднего класса относительно чаще используют в своей повседневной жизни негативные экономические практики, которые улучшают их положение, не ухудшая очевидным образом положение окружающих.*

**Таблица 4.5**

**Отношение к некоторым типам поведения в различных группах населения (2006 г.), в % от численности групп<sup>73</sup>**

	Тип поведения					
	Передача / получение взятки		Уклонение от уплаты налогов		Деловая необязательность	
	Никогда не может быть оправдано	К этому нужно относиться снисходительно	Никогда не может быть оправдано	К этому нужно относиться снисходительно	Никогда не может быть оправдано	К этому нужно относиться снисходительно
Средний класс	57	6	54	7	60	9
Население в целом	54	7	51	9	59	9

Тем не менее почти половина представителей среднего класса считают для себя допустимым не отдавать долги вовремя, если за это нет никаких реальных санкций, или более трети, даже по их собственному признанию, дают взятки и уклоняются от уплаты налогов – эти цифры заставляют задуматься об этических основах всей экономической деятельности среднего класса. На грустные размышления в этой области наводит и оценка степени законопослушности российского среднего класса. Так, что всегда и во всем следует соблюдать букву закона, даже если закон уже устарел или не вполне соответствует сегодняшним реальностям, считают лишь менее трети работающих представителей городского среднего класса страны. Это, конечно, больше, чем в дальней периферии (25%) или в

<sup>73</sup> Данные приведены для экономически активного городского населения; был возможен вариант ответа «иногда это допустимо», не представленный в таблице.



остальных слоев населения (22%), но все же не слишком высокий показатель. Впрочем, основная часть среднего класса (41%) не отрицает необходимость соблюдения законов в принципе, а лишь «задает» ей консенсусный характер, считая, что законы, конечно, надо соблюдать, даже если они устарели, но только если это делают и сами представители «власти». Схожие показатели в этом отношении демонстрирует дальняя периферия (42%) и остальное население (41%). Откровенный правовой нигилизм с ориентацией на «жизнь по понятиям», а не на характерные для современных обществ нормы правового регулирования и контроля, характеризует лишь каждого пятого работающего представителя российского среднего класса (и 26–27% в остальных слоях населения). Таким образом, средний класс чуть более законопослушен (по крайней мере, на словах), чем остальное население, но все же его готовность к соблюдению законов очень условна и можно предполагать, что реально считают для себя необходимым в любой ситуации следовать нормам закона не более 30% его представителей, причем и эта цифра скорее завышена, чем занижена.

Достаточно ограниченные рамки имеет и распространение в российском среднем классе традиционных для него в развитых странах инвестиционно-сберегательных установок. Конечно, она отмечается у его представителей как и склонность ориентироваться в своем поведении на нормы закона, чуть чаще, чем в дальней периферии и остальных слоях населения, но все же отсутствует примерно у трети представителей среднего класса даже на уровне деклараций. Весьма показательны в этом отношении ответы его представителей на гипотетический вопрос о том, как они потратили бы неожиданно появившийся 1 млн рублей (табл. 4.6).

**Таблица 4.6**

**Как предпочли бы потратить 1 млн рублей представители  
среднего класса, 2008 г., %**

Группа населения	Открыли бы собственное дело	Вложили бы в банк, не- движимость, акции	Используй- ли, чтобы «пожить в свое удо- вольствие»	Другое
Средний класс	22	43	19	19
Дальняя периферия	20	40	23	18
Остальное население	16	36	30	18

Как видно из табл. 4.6, средний класс заметно реже, чем другие слои населения, использовал бы неожиданно полученную крупную сумму экономически нерационально – чтобы просто «хорошо пожить» некоторое время. Зато его представители чаще, чем другие слои населения, использовали бы эти деньги для вложений в недвижимость или акции. Особенно выделяется в этом отношении ядро среднего класса: его представители почти в половине случаев выбрали бы инвестиционный вариант распоряжения деньгами. Однако даже в среднем классе каждый пятый просто потратил бы эти деньги на текущие расходы и жизнь «в свое удовольствие». Таким образом, *говорить о сформированности рационального экономического сознания даже применительно к среднему классу в России пока явно рано.*

#### **4.4. Человеческий капитал среднего класса и перспективы российской экономики**

Обратимся теперь к экономическим практикам, связанным с человеческим капиталом среднего класса. Проблематика человеческого капитала особенно важна для среднего класса: ведь именно он обеспечивает технологический и социально-экономический прогресс, а также воспроизводство квалифицированных кадров. Рассмотрим состояние человеческого капитала среднего класса и поведенческие практики, которые обеспечивают устойчивое нахождение среднего класса на структурных позициях, приносящих на этот капитал соответствующую ренту.

Какие это позиции? Как уже отмечалось выше, с точки зрения особенностей занимаемых им (и предполагающих определенное качество человеческого капитала) позиций средний класс неоднороден: в нем есть несколько подгрупп, и, по крайней мере, две из них имеют достаточно четко различающиеся между собой «портреты» в отношении их человеческого капитала. Одну из них составляют имеющие высшее образование и профессиональный статус руководители, предприниматели и специалисты. Если вспомнить концепцию Д.Голдторпа<sup>74</sup>, то можно говорить о схожести этой группы с «Сервис-классом» («СК»), или, пользуясь голдторповской нумерацией классов, классами 1 и 2, а также IVb, который Голдторп относит к мелкой буржуазии. Далее мы будем условно называть эту группу «СК», поскольку число предпринимателей в ней в нашей выборке было незначительно. Те ее представители, кто прошел в соответст-

<sup>74</sup> Goldthorpe J.H., McKnight A. The Economic Basis of Social Class // Sociology Working Papers. University of Oxford. 2003; Erikson R., Goldthorpe J.H. The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. Oxford: Clarendon Press, 1992 и др.

вии с двумя дополнительно использованными фильтрами в состав среднего класса, в подавляющем большинстве случаев оказались в его ядре.

Что же касается другой группы, то ее составляют имеющие среднее специальное образование работники торговли, рядовые служащие или самозанятые, часть которых также оказалась в составе среднего класса, а часть – нет. Эта группа очень напоминает классы IIIa, IIIb и IVa, которые Голдторп относил к так называемым «промежуточным классам», далее мы будем условно называть эту группу «ПК». Перед кризисом доля вошедших в состав среднего класса представителей этой группы достигла почти трети экономически активного среднего класса, а к весне 2009 г. ее доля в нем сократилась до 28%.

Посмотрим теперь, как выглядят некоторые характеристики человеческого капитала отдельных подгрупп среднего класса, насколько отличаются от них по своему человеческому капиталу те, кто, занимая формально те же самые структурные позиции, в силу несоблюдения контрольных «фильтров» (экономический статус и самооценка своего статуса в обществе) вообще не попал в состав среднего класса (табл. 4.7).

Фактически приведенные в табл. 4.7 данные указывают на два обстоятельства. Во-первых, *при формальной близости уровня образования у попадающих и не попадающих в состав среднего класса представителей идентичных профессиональных статусов эти работники обладают разным качеством человеческого капитала*, проявляющимся как в их разной включенности в информационные технологии, так и в разном качестве их культурного капитала, связанном со спецификой их первичной социализации. Причем различия в качестве наличного человеческого капитала сильнее проявляются у представителей сервис-класса (по терминологии Голдторпа).

Во-вторых, из этих данных становится понятно, что на всех локальных и отраслевых рынках труда существует два типа формально одинаковых с точки зрения профессионального статуса и требований к уровню образования позиций, но одни предполагают наличие компьютерной грамотности и хоть какого-то минимального культурного капитала, а другие – нет. При этом требования, предъявляемые российской экономикой к человеческому капиталу представителей структурных позиций промежуточных классов, более гомогенны, чем в отношении характерных для сервис-класса позиций.

Таблица 4.7

**Некоторые особенности человеческого капитала работающих пред-  
ставителей различных социальных групп, 2008 г., %<sup>75</sup>**

Особенности	Средний класс			Дальняя периферия		
	В целом	СК	ПК	В целом по пози- циям СК и ПК	Позиции СК	Позиции ПК
<i>Уровень образования</i>						
Среднее специальное	36	0	<b>94</b>	<i>47</i>	0	<b>97</b>
Незаконченное высшее	4	3	6	3	4	3
Высшее	<b>56</b>	<b>90</b>	0	<i>47</i>	<b>92</b>	0
Два высших образования или ученая степень	4	7	0	3	4	<b>0</b>
<i>Включенность в использование информационных технологий</i>						
Имеют навыки работы на компьютере	<b>75</b>	<b>86</b>	<b>58</b>	<b>62</b>	<b>86</b>	35
Постоянно используют эти навыки в работе	<b>51</b>	<b>66</b>	26	35	<i>46</i>	22
Ежедневно пользуются ком- пьютером	<b>52</b>	<b>62</b>	33	31	<i>40</i>	20
Вообще не пользуются ком- пьютером	19	8	<b>38</b>	32	14	<b>54</b>
Пользуются Интернетом не реже нескольких раз в месяц	<b>60</b>	<b>71</b>	40	33	<b>50</b>	14
<i>Особенности культурного капитала</i>						
Выросли в столицах субъек- тов РФ в семьях, где хотя бы один из родителей имел выс- шее образование	19	23	12	9	14	4
Выросли в малых городах и селах в семьях, где ни один из родителей не имел высшего образования	<i>47</i>	37	<b>62</b>	<b>56</b>	<b>50</b>	<b>64</b>
Остальные	34	<i>40</i>	26	35	36	32

<sup>75</sup> В таблице приведены только отдельные позиции из соответствующих вопро-  
сов анкеты или рассчитанных индексов. Жирным шрифтом выделены позиции,  
характеризующие свыше половины данной группы, а жирным курсивом – позиции,  
наиболее характерные для группы, хотя и не составляющие большинства в ней.

Учитывая меньшую консистентность группы сервис-класса в отношении качества его человеческого капитала, нами был проведен дополнительный анализ ее внутренней структуры (метод *K*-средних с выделением оптимального числа кластеров на основе результатов иерархического кластерного анализа). При этом использовано пять переменных, характеризующих качество человеческого капитала (см. табл. 4.8).

**Таблица 4.8**

**Центры кластеров, различающихся качеством их человеческого капитала, 2008 г.<sup>76</sup>**

Характеристики	Кластеры		
	«Профессионалы – 1»	«Профессионалы – 2»	«Полупрофессионалы» <sup>77</sup>
Уровень образования	высшее	высшее	высшее
Навык работы на компьютере	есть	есть	нет
Использование компьютера на работе	постоянно используют	постоянно используют	вообще не используют
Навык работы с использованием иностранного языка	есть	нет	нет
Факт пополнения своих знаний и квалификации за 3 года	пополняли	пополняли	пополняли

Как видно из табл. 4.8, уровень образования и сам по себе факт повышения квалификации оказались вообще незначимы для кластеризации. В то же время структурные позиции, занимаемые кластерами, которые составляют ядро среднего класса и были условно названы «профессионалы – 1» и «профессионалы – 2», характеризовались необходимостью постоянного использования компьютера на работе, а кластер «профессионалы – 1» характеризовался также владением иностранным языком в объеме, достаточном для использования его в работе. Более того, 88% этого кластера реально пользовались этим навыком в своей работе, в том числе 21% использовали его постоянно. В то же время в двух других кластерах

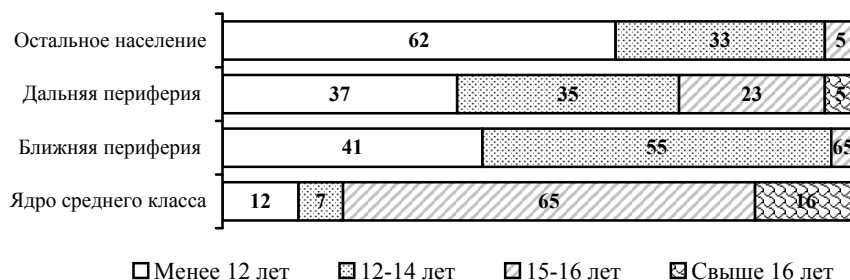
<sup>76</sup> Численное наполнение кластеров: 1 кластер – 72 человека, 2 кластер – 201 человек, 3 кластер – 57 человек.

<sup>77</sup> При выборе названия для данного кластера исходили из того, что в современных условиях невозможно быть профессионалом при отсутствии навыка работы на компьютере, даже занимая должности специалистов и имея высшее образование. Не могут считаться структурными позициями профессионалов и рабочие места, не предполагающие такого навыка.

почти 90% вообще не использовали навык владения иностранным языком в своей работе.

Уже одно это, учитывая российские реалии, говорит о том, что мы имеем дело с качественно разными подгруппами среднего класса с точки зрения качества их человеческого капитала и занимаемых ими рабочих мест. Причем в российской экономике наблюдается, видимо, острый дефицит высококвалифицированных кадров со значительным человеческим капиталом, а именно к таковым принадлежат, судя по всему, «профессионалы – 1». В результате, как показывают данные, они имеют относительно более высокий уровень доходов, чем «профессионалы – 2»<sup>79</sup>, не говоря уж о «полупрофессионалах», которые в соответствии с нашей моделью структуры среднего класса оказались в ближней периферии ядра последнего. В то же время, если говорить только о формальном профессиональном статусе, то при столь разном качестве их человеческого капитала профессиональный портрет всех этих кластеров выглядел практически одинаково, в частности, специалисты составляли в каждом из них чуть более 80%.

Оценим теперь с учетом столь непростой внутренней структуры среднего класса, некоторые компоненты человеческого капитала основных его подгрупп. Надо подчеркнуть, что в современной экономике принципиальное значение для оценки человеческого капитала работника имеет не только формальное наличие того или иного диплома, но и качество полученного образования. Одним из косвенных показателей последнего является число лет *дневного обучения* (рис. 4.3).

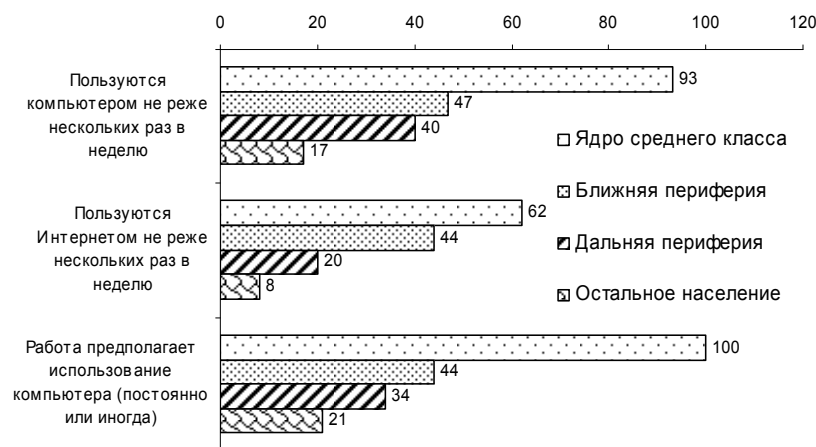


**Рис. 4.3. Число лет дневного обучения у представителей различных социальных групп, 2008 г., % от их работающих представителей**

<sup>79</sup> В российской терминологии эту группу принято называть «массовой интеллигенцией», причем преимущественно первого поколения.

Как видно из рис. 4.3, ядро среднего класса демонстрирует качественно иную картину продолжительности дневного образования, чем все остальные группы: подавляющее большинство в нем (81%) имеет не менее 15 лет дневного образования. При этом для периферии (как ближней, так и дальней) среднего класса в большей степени характерно дневное образование продолжительностью менее 15 лет, а для остального населения – менее 12 лет. Кроме того, среди «профессионалов – 1» 17% имели в дополнение к базовому высшему образованию второе высшее, магистратуру или аспирантуру, у «профессионалов – 2» таковых было в 2 раза меньше, а у специалистов из дальней периферии – в 4,5 раза меньше.

Различия в качестве человеческого капитала тех или иных подгрупп среднего класса связаны, однако, не только с полученным в учебных заведениях образованием, но и с *сохранением и наращиванием своих знаний и навыков в условиях быстрого устаревания полученных в вузах знаний*. Никто не пополняли за последние три года свои профессиональные знания 45% специалистов, оказавшихся в составе дальней периферии среднего класса: это в основном женщины средних и старших возрастов – работники бюджетной сферы. В ядре же среднего класса таковых было всего 19%.



**Рис. 4.4. Включенность в информационные технологии различных социальных групп, 2008 г., % от их работающих представителей**

На рис. 4.4 хорошо виден колоссальный отрыв представителей ядра среднего класса от остальных групп в плане включенности их в информационные технологии. При этом единственная позиция, по которой были

весьма заметны различия внутри самого ядра, это доля пользующихся Интернетом не реже нескольких раз в неделю (у «профессионалов – 1» она достигала в 2008 г. 80%, в то время как «профессионалы – 2» пользовались Интернетом гораздо реже). Важно подчеркнуть также, что распространение практики активного использования Интернет среди представителей среднего класса в целом происходит достаточно медленными темпами: год спустя, в 2009 г., использовали Интернет несколько раз в неделю все еще менее половины представителей среднего класса в целом (табл. 4.9).

**Таблица 4.9**

**Включенность в информационные технологии среднего класса  
и других групп населения, 2009 г., %**

	Средний класс	Дальняя периферия	Остальное население
Наличие компьютера	73	46	32
Имеют навыки работы на компьютере	78	49	28
Ежедневно пользуются компьютером	48	34	14
Не реже нескольких раз в неделю пользуются Интернетом	48	26	11

Итак, *только в среднем классе под влиянием использования компьютерных технологий активно происходит становление нового образа жизни*. Компьютер и Интернет входят во все сферы жизни среднего класса, который активно осваивает навыки работы с ними.

Принципиально важно при этом, что *для российского среднего класса в ближайшие годы будет характерно дальнейшее расслоение по качеству человеческого капитала*. Это связано с тем, что отсутствие денежных и временных инвестиций в свой человеческий капитал характеризует именно тех его представителей, кто и так отстает по качеству этого капитала от тех, кто их осуществляет. Так, среди тех представителей среднего класса, кто никак не пополнял за последние 3 года свои знания (36% всего среднего класса), умеют работать на компьютере лишь 55% при 83% у тех, кто использовал те или иные способы их пополнения. В 2,5 раза различаются у них и показатели распространенности владения иностранным языком и т.д.

*Отчасти это связано с особенностями их культурного капитала и усвоенных ими в процессе социализации моделей поведенческих практик*. Во всяком случае, среди не пополнявших свою квалификацию представителей среднего класса <sup>2</sup>/<sub>3</sub> выросли в малых городах и селах в семьях роди-



телей, не имеющих даже среднего специального образования. В то же время среди остальных его представителей эта группа составляла лишь 41%. Таким образом, роль культурного капитала весьма велика и предопределяет качественно разные тенденции поведения в двух этих группах.

*Однако главной причиной столь разного поведения представителей российского среднего класса по отношению к своему ключевому активу – человеческому капиталу – остаются все-таки особенности профессиональных позиций этих групп. Наименее склонны к освоению новых знаний те представители среднего класса, чья работа не требует человеческого капитала высокого качества, а при своем изначально худшем его качестве (64% повышавших свою квалификацию уже имели высшее образование, а не повышавшие его имели этот уровень образования лишь в 43% случаев) и относительно более низком культурном ресурсе на другой тип занятости они просто не могут претендовать. И именно это отсутствие связи инвестиций в человеческий капитал с реальной отдачей от них в экономике, невостребованность (или, точнее, отсутствие платежеспособного спроса) высококачественного человеческого капитала на большинстве региональных рынков труда и выступают главными причинами развития тех негативных тенденций, о которых шла речь выше. Во всяком случае уже сейчас представители среднего класса в 30% случаев работают не по полученной ими специальности, почти каждый пятый считает свою квалификацию более высокой, чем это необходимо на его рабочем месте.*

Возможно, поэтому средний класс, и, прежде всего, его ядро, характеризуется специфическим видением оптимальной модели дальнейшего экономического развития страны и ориентирован на такой путь дальнейшего развития России, который предполагает уже в ближайшем будущем рост спроса на высококвалифицированный труд. Во всяком случае его представители массово говорят о том, что государство должно поддерживать в первую очередь высокотехнологичные и наукоемкие производства, а не эксплуатацию природных и сырьевых богатств страны. Важно отметить, однако, что в рамках среднего класса в меньшей степени с этим согласны представители ближней периферии. Они почти в 40% случаев выбирают вариант эксплуатации природных ресурсов страны. С другой стороны, руководители и специалисты с высшим образованием, составляющие ядро среднего класса, в массе своей (74%) понимают, что перспективы России должны быть связаны с развитием науки и современных технологий. Это свидетельствует о том, что интересы самого среднего класса гетерогенны. В интересах тех его подгрупп, представители которых получают доходы на свой человеческий капитал, развитие России в направле-

нии, при котором человеческий капитал будет востребован на рынках труда с соответствующим увеличением получаемой на него ренты. В интересах же значительной части тех, кто либо получает ренту только на свой властно-административный ресурс, либо занят рутинной работой, не требующей высокого уровня человеческого капитала, развитие России в направлении энергетической и сырьевой сверхдержавы, что в долгосрочной перспективе не способно обеспечить ей никаких стратегических преимуществ, которые позволили бы занять достойное и стабильное место в глобальной экономике.

#### **4.5. Итоги и перспективы формирования среднего класса**

В настоящий момент можно говорить, что средний класс как особый экономический субъект России уже сформировался. Его доля в населении страны подвержена колебаниям в зависимости от общеэкономической ситуации, однако, даже при самых благоприятных прогнозах в средний класс может войти в среднесрочной перспективе не более половины всего занятого населения. Однако и ниже планки в четверть населения его численность не опускается даже в условиях кризиса.

Российский средний класс качественно отличается от остальных слоев населения целым рядом особенностей занимаемых им в системе производственных отношений структурных позиций, которые сближают его со средним классом западных стран. Это, прежде всего, специфика находящихся в его собственности и распоряжении как инкорпорированных, так и не инкорпорированных активов, а также вытекающие из этой специфики особенности занятости его представителей – степень автономности труда, возможность получить интересную и престижную работу, карьерный рост и т.д. Специфика места в отношении собственности (объем и структура располагаемых активов) определяет также специфику места российского среднего класса в отношениях присвоения и доминирования, связанную с наличием у него административного ресурса, ресурса влияния или переговорной силы. По всем этим характеристикам российский средний класс очень близок к среднему классу западных стран, хотя на некоторые из них накладывает заметный отпечаток национальная культура производства. Так, характерная обычно для среднего класса высокая автономность труда отторгается национальной производственной культурой, выступая скорее как дополнительный бонус для занимающих наименее привлекательные производственные позиции, чем как результат экономической целесообразности.

Структурные позиции российского среднего класса имеют и другую, не менее ярко выраженную специфику по сравнению со средним классом

западных стран, связанную с очень высокой долей в нем работающих в госсекторе. Отчасти это связано с тем, что основную массу структурных позиций среднего класса в России обеспечивают рабочие места профессионалов и полупрофессионалов, сосредоточенные в системе управления и так называемых отраслях социальной сферы, что характерно именно для госсектора. Если же говорить о характерных для российского среднего класса профессиональных статусах, то с вероятностью более 50% в него попадают лишь руководители, специалисты и служащие.

Уровень благосостояния представителей этих профессиональных статусов сильно зависит в условиях несформированности в России общенационального рынка труда от ситуации на локальных рынках. Можно говорить даже о качественном различии ситуации с рентой на однотипные по объему и структуре активы, которыми располагают представители среднего класса в зависимости от ситуации на локальных рынках труда. Там, где растущие рынки предъявляют спрос на соответствующие активы (прежде всего, культурный капитал и квалификационный ресурс, выступающие основными активами среднего класса), представители последнего получают на них такого рода ренту. Там же, где стагнирующая экономика не предъявляет спроса на высококвалифицированных специалистов, доходы среднего класса еле-еле дотягивают до уровня, обеспечивающего простое воспроизводство его человеческого капитала. И эта структурная диспропорция, учитывая «очаговый» характер экономического роста последних лет в России, в кризисный и посткризисный период будет лишь усиливаться. В перспективе это может означать постепенное «вымывание» представителей среднего класса из «малой России», т.е. средних и малых городов, а также сельской местности.

Влияние среднего класса на экономическую сферу жизни очень значительно. Именно в его состав попадают те, кто реально оказывает влияние на принятие тех или иных решений в рамках своих предприятий и подразделений, и именно для них в первую очередь работа выступает не только, а подчас и не столько как источник доходов, сколько как возможность для самореализации. Однако сложившаяся в российской экономике система распределения компетенций дестимулирует представителей среднего класса. К числу настораживающих особенностей российского среднего класса как экономического актора относятся также его правовой нигилизм и массовое распространение в его среде негативных экономических практик (взятки и т.д.).

Хотя качество человеческого капитала российского среднего класса в целом назвать высоким вряд ли можно, оно все же гораздо выше, чем в

других слоях населения. Кроме того, представители среднего класса быстро осваивают навыки, востребованные новой экономикой, в частности, компьютерные технологии, что может позволить части из них войти в ядро ее рабочей силы, «встроиться» в мировую систему разделения труда при наличии для этого структурных возможностей. При этом, хотя для всех подгрупп среднего класса характерны, в отличие от остальных россиян, активные усилия по наращиванию своего человеческого капитала, конкретные приоритеты этой деятельности у разных групп среднего класса различаются, что связано с особенностями их положения на соответствующих сегментах рынка труда. Ситуацией на локальных рынках труда, с характерным для большинства из них снижением готовности к дополнительной оплате за более высокий уровень квалификации, обусловлены и негативные тенденции сокращения инвестиций со стороны среднего класса в свой человеческий капитал вообще и в повышение своей квалификации в частности.

Для российского среднего класса в ближайшие годы будет характерно его дальнейшее расслоение, что ставит под вопрос возможность рассматривать его как единого экономического актора и побуждает ставить вопрос о роли его различных подгрупп в экономическом развитии страны. Это связано, прежде всего, с тем, что отсутствие инвестиций в свой человеческий капитал характерно для тех представителей среднего класса, кто и так отстает по качеству своего человеческого капитала от осуществляющих эти инвестиции. Причем в данном случае мы имеем дело не просто с разной распространенностью действий по сохранению и наращиванию своего человеческого капитала в разных подгруппах среднего класса, а с наличием у них разных моделей по отношению к нему. Это позволяет на будущее прогнозировать разные исторические судьбы для этих групп и дальнейшее углубление разрыва между ними. Кроме того, дальнейшее развитие этих тенденций может значительно ухудшить перспективы России в глобализирующемся мире, сократив ее общий человеческий потенциал и возможности воспроизводства квалифицированной рабочей силы.

## Глава 5. Вузовская коррупция и параллельный рынок образовательных услуг как препятствие накоплению человеческого капитала<sup>79</sup>

Коррупция в российских вузах стала одной из любимых тем на всех уровнях обсуждения, начиная от научно-популярных работ и политических дискуссий и заканчивая уличными разговорами. Тем не менее научные исследования по коррупции в образовании, при всей их популярности, не выходят за пределы решения прикладных задач. Это исследования качественные<sup>80</sup> и количественные,<sup>81</sup> российские и зарубежные. Мы знаем о коррупции в образовании много. Однако, несмотря на это, мы не всегда можем *понять* это явление, потому что на данный момент не хватает теории, в которых *объяснялось* бы поведение агентов этого рынка.

Не секрет, что развитие вузовской коррупции (взятки, дары и др.) происходит во взаимодействии с развитием «параллельного рынка образовательных услуг» (по сути, рынка контрольных аттестационных заданий), препятствуя накоплению человеческого капитала. Между тем, функционируя открыто и безбоязненно, коррупционный и параллельный рынки образовательных услуг большинством населения воспринимаются как некая норма современной российской экономики.

В данном разделе проанализированы основные причины возникновения вузовской коррупции, представлена методология исследования «параллельного рынка образовательных услуг», изложены два case-study – один на материалах вузов г. Бийска с доминированием экономического подхода, другой на материалах вузов г. Хабаровска с доминированием социологического подхода. В первом исследовании акцент сделан на анализе количественных масштабов явления, во втором – на качественной характеристике коррупционных «правил игры».

Хотя в обоих случаях анализируемая проблематика рассматривается на примере региональных вузов, отмеченные тенденции, к сожалению, характерны в той или иной степени для всей системы высшего образования современной России.

---

<sup>79</sup> Л.Г. Миляева, Э.О. Леонтьева, Ю.В. Латов.

<sup>80</sup> Высшее образование в России: правила и реальность / А.С. Заборовская, Т.Л. Клячко, И.Б. Королёв, В.А. Чернец, А.Е. Чирикова, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин (отв. ред.). М.: Независимый институт социальной политики, 2004.

<sup>81</sup> Коррупция в системе образования. Информационный бюллетень. М.: ГУ-ВШЭ, 2004.

### **5.1. Общие причины и масштабы вузовской коррупции в современной России**

В 1990–2000-е гг. российская система высшего образования находилась в состоянии постоянного реформирования. Изменение принципов финансирования вузов привело к тому, что образование стало доступным для всех, кто имел финансовые возможности для приобретения этого блага. В результате количество вузов и студентов увеличилось в несколько раз, а приём в вузы уже 6–7 лет превышает по численности выпуск из средних школ. Высшее образование приобрело массовый характер и одновременно стало одной из приоритетных ценностей населения, на получение которой идут значительные семейные инвестиции. Повышенный спрос населения на высшее образование способствовал адаптации вузов к новым экономическим условиям и позволил преодолеть кризис недостаточного бюджетного финансирования. Однако у этого явления есть и ряд негативных последствий.

Дело в том, что массовизация высшего образования существенно и негативно повлияла на его качество. Повышенные нагрузки на преподавателей, снижение требований (особенно для студентов заочных, сокращённых, ускоренных программ обучения) привели к тому, что региональные вузы массового звена стали работать как «конвейеры по выдаче дипломов», не обеспеченных знаниями и навыками. Ухудшение качества учебного процесса заметно и в более элитных вузах. Содержание образования подменяется приоритетом его формальных знаков, оценок и дипломов, стремление к получению которых приобретает характер особой стратегии обучения.

Решение проблем, связанных с противоречием между ростом массовости и снижением качества высшего образования, требует преодоления очень сложного барьера, связанного с неформальными и коррупционными схемами распределения благ в вузовской среде. Полтора десятилетия реформ, специально направленных на преодоление коррупции в вузах, пока не привели к желаемым результатам: высшее образование продолжает оставаться одним из самых коррумпированных рынков<sup>82</sup>. Кроме того, большую популярность получили практики неформального обмена в вузах, основанные на родственном и дружеском участии.

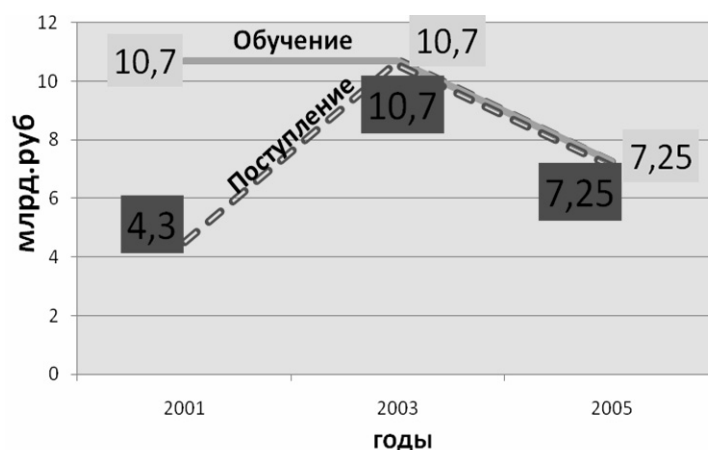
Следует подчеркнуть, что коррупционные практики существуют на всех звеньях вузовской организации – начиная от строительства и ремонта

---

<sup>82</sup> Данные фонда ИНДЕМ по исследованию «Диагностика российской коррупции», 2005 г.

и заканчивая приобретением литературы. Тем не менее специфическим для вуза считается тот, который связан с производством специфического блага, – знаний и сигналов об уровне обучения. Именно поэтому распространённость неформальных способов распределения благ на этом участке не только характеризует особый (свойственный только вузу) уровень взаимодействий, но и позволяет говорить об их наиболее неблагоприятной отдаче именно на этом звене.

Ко всем негативным эффектам коррупции, которые она производит в любых сферах жизни общества, вузовская коррупция добавляет ещё и негативное воспитание средой. Это означает, что студент, прошедший через вуз с высоким уровнем коррупционных отношений, вместе с дипломом получает, как минимум, установку на лояльность к коррупции, которая часто подкреплена опытом наблюдателя или участника соответствующих сделок. Этот негативный социальный капитал и в дальнейшем будет работать на воспроизводство терпимости к коррупции, способствуя воспроизводству в России институциональной коррупции.



**Рис. 5.1. Динамика коррупционных рынков в системе высшего образования России**

Анализ обобщённых индикаторов коррупционного поведения в сфере образования позволяет сделать вывод, что примерно каждая десятая российская семья давала взятки за своего ребёнка. При этом более высокоресурсные семьи, как в плане материального обеспечения, так и в плане уровня образования, имеют большую склонность к коррупционной актив-

ности. Но в то же время любопытно, что даже малообеспеченные семьи рассматривают возможность дать взятку, чтобы улучшить отношение к ребёнку, как реальную: по такому пути пошли бы 13% семей, еле сводящих концы с концами<sup>83</sup>. Таким образом, типичный взяткодатель – это чаще всего житель большого города, который хорошо образован, занимает достаточно высокие позиции и имеет материальный достаток. «Самая высокая доля взяткодателей (14%) зафиксирована в наиболее образованных семьях, а также в семьях руководителей предприятий и частных индивидуальных предпринимателей. Наиболее сильное влияние на коррупционное поведение оказывает материальное положение семьи. Каждая пятая семья, не испытывающая материальных затруднений, – 22% – давала взятки за своего ребёнка. Обнаружена и зависимость доли взяткодателей от типа населённого пункта. Самая высокая (12%) доля семей, дававших взятки за ребёнка, зафиксирована в столице и региональных центрах с населением менее миллиона человек. Самая низкая (7%) – в сёлах»<sup>84</sup>.

Изменение объёмов коррупционного рынка в сфере высшего образования за период 2001–2006 гг. представлена на графиках (рис. 5.1), отражающих динамику коррупционного рынка по двум основным параметрам – рынок поступления и рынок обучения.

Те же исследования указывают на то, что активность на этом рынке проявляют 16–18% общего числа семей студентов. Данная цифра занижает показатель общего участия, поскольку она была сгенерирована на основе опросов семей и фиксирует только те случаи, когда взятки дают родители студентов. Это значит, что такому показателю можно доверять только в отношении интенсивности взяткодателей дневного отделения, поскольку именно там решения о выплате взяток принимают в основном родители. Однако студенты заочного отделения, имеющие самостоятельный заработок, представляют группу, наиболее активную с точки зрения участия в коррупционных отношениях. Следовательно, реальные размеры вузовской коррупции в России заметно выше, чем это показывают данные проведенных общероссийских опросов.

## **5.2. Вузовская коррупция в контексте неформальных практик (на примере вузов г. Хабаровска)**

Сущность и причины коррупции в образовании нельзя объяснить, рассматривая коррупционные отношения исключительно как рыночные.

---

<sup>83</sup> Там же. С. 115.

<sup>84</sup> Там же. С. 117.



Если на рынке обычных товаров покупателем может быть любой человек, имеющий деньги, то на рынке коррупционных услуг наличие денег – не только не достаточное, но даже не всегда необходимое условие. Вузовскую коррупцию можно адекватно объяснить только через анализ поддерживающих её практик и институциональной среды. Неформальные практики в вузовской среде следует трактовать как сетевые взаимодействия с ролевыми комбинациями, погруженные в определённый социальный контекст. Коррупцию в современных российских вузах нужно рассматривать как продолжение неформальных отношений на рыночной основе, направленное на получение благ с нарушением официальных правил их распределения. При этом социальный контекст играет детерминирующую роль, исполняемые в неформальных коммуникациях роли активно маскируются другими ролями, которые выбираются из числа социально приемлемых типажей: взятка – родственной опекой, подарок – благодарностью и т.д.

Рассмотрим эти процессы на эмпирических данных, собранных в 2003–2009 гг. во время социологических опросов преподавателей, студентов и сотрудников вузов г. Хабаровска.

#### **5.2.1. Неформальная практика опекуинства**

В сущности, личные связи в нашей стране во всех сферах жизни (в том числе в образовании) использовались всегда. Также и явления опеки, патронажа и благодарности, о которых пойдёт речь, не относятся к числу каких-то изощрённых способов учёбы, изобретённых в последнее время. На самом деле, студенты всех поколений знают имена тех, кто поступал, а после этого и учился «под страховкой», сдавал сессии «по звонку». Были и те, за кого систематически ходили просители. Очевидным и понятным каждому советскому человеку было то, что за некоторых носителей известных фамилий вообще не надо было ни ходить, ни просить. В стране, где статус и должность всегда считались определяющими личностными качествами, имя само по себе могло решить любую проблему<sup>85</sup>. «Блат» не

---

<sup>85</sup> Подобные явления, обобщённо называемые словом «блат», были всесторонне исследованы А. Леденёвой: *Леденева А. Личные связи и неформальные сообщества: трансформация блата в постсоветском обществе* // Мир России. 1997. № 4. С. 89–106.; *Ledeneva A. Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge UP, 1998. Cambridge Russian, Soviet and Post-Soviet Studies; *Ledeneva A. Unwritten Rules: How Russia Really Works*. L.: Center for European Reform, 2001.

прекратил своего существования с окончанием советской эпохи, он жив, и в живую «ткань» его сетей встраивается современное опекунство.

Условимся под опекой над студентами понимать комплекс неформальных услуг для одного лица (или группы лиц) по обеспечению требований учебного процесса, который оказывается другим лицом (или группой) *на систематической основе*. Это означает, что между опекуном и его подопечным складываются устойчивые и повторяющиеся отношения, что и делает их похожими на блат. Нас интересует такой участок работы сетей блата, который «отвечает» только за опеку. Последняя складывается из устойчивого, стандартного набора услуг – получения оценок, льготных требований, допусков, поблажек и пр., которые добываются в результате договорённости с разными исполнителями. В их роли, как правило, выступают преподаватели и сотрудники вуза. В этом смысле опекунство в большей степени похоже на своеобразный договор долгосрочного найма, чем на отношения блата в собственном смысле слова.

Мы выделяем несколько типов опекунских связей.

До начала реформирования сферы образования и её перехода к рынку отношения опекунства и патронажа имели другую специфику. Самой важной их характеристикой было отсутствие рыночных трансакций и преимущественно тесный характер связей между опекуном и опекаемым. Опекун чаще всего был другом или родственником, лично заинтересованным в результате своей деятельности. Таким образом, для решения проблемы использовались уже готовые связи, сложившиеся заранее, до того реального времени, когда потребовалось оказание услуги. Опека через посредников, хоть и имела место, но была выражена слабее.

В современных условиях эти практики видоизменились. Очевидно, что они стали более распространёнными: массовая потребность в высшем образовании приводит к массовому спросу и на услуги подобного рода. Главное: приспособившись к рыночным реалиям, эти практики стали *более дифференцированными по составляющим их социальным ролям*. Вот почему для описания внешне одного и того же явления, но выражающегося в разнообразных ролевых комбинациях, применимы самые разные названия – от «участия» и «сочувствия» до «крыши».

Модернизация в этой сфере, затронувшая добрые старые отношения «по благу», выражается в том, что прежних, естественно сложившихся связей уже недостаточно для обеспечения нарастающего объёма спроса. Всё большую популярность приобретает стратегия расширенного поиска опекуна, привлекающая не только старые связи, но и активно создающая новые, направленные исключительно на реализацию этой цели. В.В. Рада-

ев очень точно назвал это явление «монетизацией советских отношений блага»<sup>86</sup>.

Для классификации услуг по опеке над студентами будем опираться на концепцию М. Грановеттера<sup>87</sup> о сильных и слабых связях. В случае использования сильных связей более вероятно, что задействованы уже сложившиеся отношения, для которых не требуется оговаривать специальные условия участия опекуна. Эта ситуация, в которой решение любых проблем осуществляется на понятных и прозрачных для участников сети условиях взаимовыручки и взаимоподдержки. Если основу опекунства составляют слабые связи, то между участниками взаимодействия, как правило, заключается устное соглашение, в котором оговариваются условия сотрудничества, объём услуг и их стоимость. В этой области различия между неформальной практикой опекунства как личного участия и теневой практикой платной поддержки заметны наиболее отчётливо.

Проблема в том, что эти черты можно отчётливо вывести лишь в теории, а в реальной, повседневной жизни отличить два эти типа взаимодействия практически невозможно. Поэтому здесь мы проводим лишь условную границу между неформальным и теневым, взяв за основу характер связи опекуна и его подопечного. Итак, принцип следующий. Если контакты между опекуном и подопечным основаны на сильных связях личного характера, то в этом случае отсутствуют контрактные отношения и характер опекунства можно квалифицировать как неформальную практику. Цель, определяющая участие опекуна: помощь, поддержка, искреннее желание решить проблемы *как собственные*. На основе слабых связей уже строятся своеобразные контрактные отношения, устанавливается система договорённостей, в рамках которой возможности социальных сетей опекуна обмениваются на соответствующий эквивалент. Цель опекуна – *заработать*. Собственно, это и даёт возможность диагностировать вид взаимодействия как относящийся к неформальным, но не коррупционным или к коррупционным в собственном смысле слова. Но какими бы ни были истинные цели работы опекуна, внешне он всегда преподносит своё участие как деятельность, в основу которой заложены сильные (дружеские) связи.

---

<sup>86</sup> Радаев В.В. Можно ли побороть коррупцию в сфере образования // Наука и технологии России [Электронный ресурс]. [http://orange.strf.ru/client/doctrine.aspx?ob\\_no=2885&print=1](http://orange.strf.ru/client/doctrine.aspx?ob_no=2885&print=1).

<sup>87</sup> Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. 1973. Vol. 78. N 6. P. 1360–1380.

Рассмотрим сначала договорённости на основе сильных связей, помня о том, что заботливые хлопоты опекунов всегда были и будут популярны по простой причине неустраимости неформального контекста из сферы профессиональных отношений. Любой работник (по крайней мере, в России) в первую очередь человек, а уже затем – специалист в своей области. Поэтому личные отношения, как правило, всегда вплетаются в область выполнения служебных функций и очень часто доминируют над ней. Отметим, что именно такое соотношение личного и профессионального большинство людей считают естественным и нормальным. Это подтверждает как опыт наблюдателя, так и высказывания респондентов:

*«Я люблю свою работу, но если потребуется, пожертвую всем ради семьи» (муж., преподаватель, 32 г.).*

Существуют определённые особенности договорных отношений при неформальной опеке. Она, как правило, не предполагает особого контракта. Это означает, что отсутствует система обязательств, и договор об опеке «своих» студентов не заключается, а предполагается самим характером отношений, иногда оговаривается в виде обычной дружеской просьбы.

*«Когда сын моей подруги поступил в университет, мы мальчику ничего не говорили, что я буду помогать, но подруга просила "ты там присмотри за ним". Для меня это было и так понятно, мы же всю жизнь дружим...» (жен., ст. препод., 46 л.).*

Однако эту очевидную простоту бесконтрактных отношений осложняют несколько незаметных на первый взгляд нюансов. Во-первых, само понятие «свой» студент не так прозрачно, как это принято считать. Казалось бы, под категорию «своих» попадают все, чьи сильные связи имеют выход на работников вуза. При этом на практике выясняется, что непосредственно родственников, по крайней мере, близких, среди опекаемых студентов меньшинство, потому что как раз они не так часто нуждаются в личной прямой опеке.

*«Если он сын там или дочь кого-то из начальников, об этом и так все знают. За него никто ходить не будет, но и преподаватели на него не будут давить. Учился у нас сын N, он балбес, каких поискать. Ничего, без блеска, но и без проблем, по-серенькому вывели его на "три-четыре"...» (муж., доцент, 36 л.).*

Главное, во многих семьях сотрудников вуза, особенно преподавательского звена, дети имеют сильную мотивацию и хорошие способности к учёбе, так что часто активного вмешательства родителей здесь и не требуется. Поэтому обнаруживается, что в контингент «своих» попадают большей частью не родственники, а знакомые разной степени близости.

*«Я не думаю, что только своим детям помогают. Своих, наоборот, может быть, стараются научить, чтобы за них не стыдно было. Например, у нашей заведующей сын большой умник и отличник, так просить кого-то за него нет повода и не будет, наверное. Зато все знают, что она человек отзывчивый, и идут со своими недоумками, кому сдать, кому проставить у её знакомых ... И она за них хлопочет, а не за своего». (жен., лаборант, 31 г.).*

Опекунство всегда связано с морально-психологическими издержками для самого опекуна. Даже для коммуникабельных и лёгких в общении людей подойти к коллегам с деликатной просьбой оказывается очень не просто. Помимо определенных качеств характера, это требует конкретных затрат времени, связанных со сбором информации, выработкой стратегии «подхода» и т.д. Очевидно, что эти издержки хотя и не имеют прямого материального выражения, также связаны со значительными затратами разных видов капитала. И если в теневой сфере они окупаются материально, то в области дружеских и родственных услуг вознаграждение носит отложенный, символический характер, а то и не предполагается совсем. В любом случае, характер связи таков, что опекающий родственник не рассматривает возможность вознаграждения в качестве мотивации. Этот фактор сдерживает рост популярности опекунства как обычной неформальной практики и объясняет причину, по которой она в большинстве случаев поддерживает периодический, а не постоянный характер контактов. Привлекать «сильные» связи эффективнее и проще, если услуги носят разовый, эпизодический характер.

Здесь можно говорить о такой парадоксальной, на первый взгляд, закономерности: чем более активна деятельность опекуна, тем слабее в действительности связь между ним и его подопечным. По этой причине мы склонны рассматривать практики опеки как более приближенные к коррупционным взаимодействиям, чем контроль обучения своих детей в вузе со стороны работающих в нём преподавателей.

Перечисленные обстоятельства позволяют прийти к выводу, что опека как неформальная практика, основанная на сильных связях между подопечным и опекуном, не настолько популярна, насколько складывается впечатление из обычной преподавательской практики. Иллюзия роста популярности неформальной опеки поддерживается за счёт того, что всё большее распространение получает опека теневая (коррупционная), но маскирующаяся под неформальную.

Если по поводу опекунства складывается посредническая теневая сеть, особенности обмена зависят от того, в каких именно отношениях

друг с другом находятся участники. Разная степень близости отношений объясняет сочетание разных форм обмена капитала при теневой опеке. Например, если посредник в рассматриваемом примере – близкий друг семьи, то движение капитала по этим звеньям происходит по принципам нерыночного обмена дарами, включая уже упомянутые доходы от сращивания социальных сетей и социального капитала. Однако этот посредник регулирует обмен денежных средств заказчика на услуги исполнителя. В результате выполнения услуг и финансовых затрат заказчик получает символический капитал в виде оценок и затем диплома, которые, в свою очередь, увеличивают личный, культурный капитал заказчика и приносят отдачу в долгосрочном периоде, выраженную в разных других видах капитала, включая и социальный, и денежный эквиваленты. Таким образом, при теневой опеке сетевой обмен построен на сочетании, комбинации и активном движении эквивалентов, выраженных в разных видах капитала.

На основе анализа собранных интервью можно выделить четыре возможные социальные роли опекунов.

1. Опекун–«вымогатель». Инициатива о заключении опекунского контракта в этом случае исходит от самого опекуна, который лично выходит на клиента с предложением об услуге.

*«Я пришла после поступления в деканат, там сидел мужчина, который мне прямо сказал, что если ему без квитанции 1000 долларов заплатить, никаких проблем у меня не будет вообще. Я сделала вид, что не поняла, а он, что как бы пошутил ...» (студентка, 3 к.).*

По всей видимости, здесь имеет место не вымогательство в прямом смысле, а что-то вроде разведывательного маркетингового исследования, направленного на новый контингент вновь поступивших студентов, ещё не определившихся со стратегией обучения. Таким образом, вероятно, доводится информация об услугах для потенциально заинтересованных лиц. И если в составе первокурсников есть изначально не ориентированные на обучение в вузе, предложение найдёт своего клиента. Приведённый пример показателен как случай, подтверждающий институциональное оформление практики «крышевания».

Среди информантов, предоставивших данные для исследования, по понятным причинам, никто не подтвердил собственную принадлежность к такого рода стратегии. Имеющаяся косвенная информация позволяет считать её не настолько распространённой, но, пожалуй, самой рациональной для обеих сторон, а потому, в свете возрастания спроса на теневые услуги вообще, именно в отношении нее можно прогнозировать дальнейший рост популярности.

2. Опекун–помощник. В этом случае инициатива исходит от студента, который сам выходит на рынок с предложением о сделке в поисках исполнителя. К таковым следует отнести уже упоминавшиеся примеры с работающими студентами, изначально не ориентированными на обучение. Ресурсы личной сети составляют в этом случае базу, исходя из которой определяются характер контракта и уровень издержек. Примеры опекунской деятельности, известные из собранных данных, в большинстве представляют именно эту стратегию. Успех её реализации состоит в том, что, совершаясь по обоюдному согласию, она легко и просто маскируется под обычную неформальную опеку без риска, который имеет место в первом случае.

3. Опекун–страховщик. Эта стратегия характеризует пассивное участие, которое демонстрируют большинство родителей студентов, работающих в этом же вузе, родственники и друзья семей, присматривающие за ребёнком, наблюдающие за ним. Особенность этого вида опеки в том, что здесь активного вмешательства может и не потребоваться, тем не менее потенциально опекающая сторона всегда готова вмешаться в случае, если возникнут проблемы.

4. Опекун по принуждению. В этом случае обязанность опеки исходит от вышестоящего начальства к исполнителям как директива, обязательная к исполнению. Опекун в этих отношениях только исполнитель, все контракты заключаются на уровне руководства. Типичный пример этой стратегии уже упоминался в предыдущих фрагментах интервью, когда руководитель подразделения распределял обязанности по опекунству среди своих подчинённых.

На этом уровне ключевую роль играет административный ресурс, задающий основу контрактным отношениям, и действительным опекуном выступает не тот преподаватель, который отвечает за студента, а тот, кто дал команду об опеке. Цепочка удлиняется и вместе с ней усложняется характер обращения капитала. Можно также предположить, что такой вид опекунства имеет место в случае наблюдаемых авторитарных традиций в управлении подразделениями вузов. Прогнозировать динамику популярности такой практики на последующие годы сложно, однако можно допустить, что стремление к либерализации в сфере управления образованием будет способствовать её неуклонному искоренению.

Очевидно, что эти роли могут сочетаться, и в разных коммуникациях, на которые выходит опекун, они могут искусно обыгрываться как взаимозаменяемые, однако, в каждой из них можно выявить доминирующую позицию, которая и будет в конечном счёте определять характер взаимодействия.

### 5.2.2. Практика благодарностей в вузе

Благодарность, как и всё, что связано с благом, справедливо считается одним из самых возвышенных проявлений человеческой души. Тем не менее в современных социальных отношениях понятие «благодарность» всё чаще связывается с комплексом явлений, этическая составляющая которых весьма сомнительна.

Этот термин используется как собирательное понятие, принятое для всех видов взаимодействий, связанных с обменом подарками (презентами), знаками внимания, банкетами и отдельными видами услуг. Несмотря на то, что это понятие используется достаточно широко, имеет смысл отличать благодарности от дара в том смысле, в каком его понимают в современной теории обмена дарами. В теории дарообмена «под обменом дарами понимается взаимное расположение агентов, выражаемое в конкретных действиях, выражаемых дарами»<sup>88</sup>. Что касается благодарностей, то в сравнении с даром они выражают одномоментный, однонаправленный акт дарения.

Эти практики в наименьшей степени отражают вузовскую специфику. Как и в любых других организациях, здесь они направлены на поддержание социальных сетей и укрепление сетевого доверия. Высшее учебное заведение в данном случае ничем не отличается от всех других заведений и учреждений, где такого рода обмены являются общепринятым способом решения как актуальных, так и потенциальных проблем.

Это популярное явление достаточно хорошо представлено в литературе, как в плане теоретической проработки, так и её практических приложений<sup>89</sup>. Тем не менее в большинстве случаев явление обмена дарами исследуется на примерах бюрократической среды и патрон-клиентских отношений. Хотя вузовская и бюрократическая среда формируют разные принципы функционирования неформальной сферы, практики благодарности в них имеют много общего.

Организационная сторона этих взаимодействий включает минимум два уровня и определяется формальными позициями, статусами участников.

Первый уровень связан с системой благодарственных практик, в которой задействованы студенты. Формальные ролевые взаимодействия включают позиции «студент – преподаватель», реже – «студент – сотрудник» (другой вариант этой же конфигурации – «аспирант – руководитель»). Отношения по этой схеме имеют собственную социокультурную

---

<sup>88</sup> Додлова М. Ч. «Обмен дарами» в отношениях государственных служащих // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2007. № 3. С. 343.

<sup>89</sup> Обзор см.: Там же. С. 346–349.



основу: сложившуюся систему ритуалов и традиций, в рамках которой практики благодарности приобрели статус практически формального института. Одним из видов таких устоявшихся традиций являются, например, банкеты для комиссий, принимающих ГЭКи и защиту дипломов. А. Осипян<sup>90</sup> приводит ряд свидетельств, показывающих преемственность этой практики с традициями средневековых университетов. Кроме того, в вузовском образовании начинают приживаться благодарности, которые заимствуются на других уровнях системы. Так, например, ритуал прощального подарка, который в средних школах и детских садах исконно является одной из традиций выпускников и имеет смысл благодарности, начинает приживаться и в вузах. Давние корни и очевидная преемственность этих практик если не со средневековьем, то, по крайней мере, с советской системой образования, ставит под вопрос их неформальную сущность. Тем не менее и здесь скрывается возможность изящной ролевой манипуляции, которая использует форму благодарности для прикрытия неформальной, иногда откровенно коррупционной сделки.

Второй участок сети по обмену благодарностями функционирует на уровне отношений внутри подразделений и служб вуза между его сотрудниками. Каждая форма имеет свои особенности, а значит, собственные устои, правила и даже традиции. Умение быть внимательным и благодарным является важным условием успеха всегда и везде, и знание об этом часто используется для разработки стратегии выстраивания отношений. Это то правило игры, которое работает везде, и вуз в этом отношении ничем не отличается от других заведений. Так, примерно половина наших респондентов из числа сотрудников и преподавателей вуза сказали, что должны предпринимать специальные усилия по налаживанию отношений с теми коллегами, от которых зависит их работа. В перечне мер достижения этой цели подарки к празднику и благодарности занимают первый пункт. Опять же, наличие давних традиций, глубокая укоренённость в истории и культуре позволяют говорить о неформальности такой практики с большой долей условности<sup>91</sup>.

Особенностью первого уровня является вертикальная направленность благодарности «снизу вверх», от студента к преподавателю или сотруднику. В литературе по обмену дарами такое взаимодействие называется

---

<sup>90</sup> Осипян А. Коррупция в высшем образовании как наследие средневековых университетов //: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/13250/>

<sup>91</sup> Практика благодарностей может считаться неформальной, если под формальным мы будем понимать «то, что записано». Но она будет формальной, если мы будем считать, что «формальное» – это то, «что принято делать».

«клиентелла», и в нём выражается односторонность интеракции «патрон-клиент», подчинённость положения клиента по отношению к патрону. В действительности, акцентирование одной стороны развития патрон-клиентских отношений будет упрощением их сущности: вышестоящий получает от подчинённого ничуть не меньше, чем наоборот. Только одна сторона – дарения, благодарности – отмечается как явная, видимая часть взаимодействия; однако есть и другая сторона, содержание и смыслы которой непрозрачны для посторонней оценки.

Взаимные благодарности в виде подарков – не только одна из самых популярных практик, но и одна из самых легитимных из всех неформальных. В нашем исследовании 26% участников студенческого опроса признались, что прибегали к ней. Учитывая оппортунизм и скрытность респондентов, это может оцениваться как высокий показатель, соответствующий общероссийскому показателю 2006 г., на который ссылается Я.М. Рощина<sup>92</sup>. В среднем по регионам России примерно 28% студентов дарят подарки преподавателям. Несмотря на то, что средняя цена таких подарков невелика (300–400 руб.), расходы по этой статье, по сравнению с остальными затратами на образование, делаются намного чаще. Для сравнения: взносы по пунктам «ремонт», «спонсорская помощь», «книжки» и др. делают не более 5% студентов.

Распространённость подтверждают также и преподаватели: все высказались о том, что сталкиваются с этим очень часто. Эта популярность поддерживается лояльным, даже благосклонным отношением к этой практике со стороны всех её участников. Студенты искренне полагают, что делают приятное преподавателям, а те поддерживают их в этом. С общего согласия и при активном участии обеих сторон благодарности и презенты преподавателям от студентов стали практически социальной нормой в вузовской среде.

Учитывая традиционность, согласие, взаимность сторон участников, можно было бы оценить эти практики как исключительно позитивные и рассмотреть положительные экстерналии, производимые ими. Это те же самые эффекты, которые отмечают сторонники теории обмена дарами в бюрократических структурах: усиление сетевых связей повышает внутрифирменную кооперацию, что в свою очередь, позволяет более эффективно решать поставленные задачи. Однако эти позитивные эффекты отмечаются в случаях, если сложившиеся практики обмена дарами не противоречат

---

<sup>92</sup> Рощина Я.М. Сколько стоит образование в России // Экономика образования. 2006. С. 29.

другим социальным и формальным нормам. А этому могут препятствовать следующие негативные моменты.

Во-первых, отсутствует сущностная, принципиальная разница между взяткой и подарком. Юристы говорят о фиксированной сумме подарка, не превышающей условного эквивалента в МРОТ. Но это только количественная сторона. Сами респонденты (как студенты, так и преподаватели) говорят о том, что благодарность осуществляется *post factum*, уже в ответ на услугу, оказанную бескорыстно, в отличие от взятки, которая предшествует ситуации и выражает ожидания определённого исхода. Но и это отличие сложно назвать существенным, оно также выражает внешние параметры сделки. В случае, если есть намерение дать взятку, этот формальный момент можно легко учесть и обойти, чтобы внешне взятка выглядела как благодарность. Таким образом, никаких существенных отличий в этих пунктах мы не находим, а это значит, что презенты и благодарности выполняют крайне негативную функцию имитации коррупции, что, учитывая распространённость этой практики, работает на привыкание к ней. Получается, что даже безобидная и искренняя благодарность формирует негативный эффект: положительную установку на получение вознаграждения за действия, направленные на деформализацию отношений. Конечно, благодарность – это не взятка, но на фоне привычки к благодарности со стороны студентов понятие о пределах дозволенного становится всё более размытым.

Во-вторых, негативный эффект практики благодарностей произведен от многозначности сигналов дара. Один и тот же подарок может быть сигналом совершенно разных смыслов, и чем большее распространение приобретает эта практика, тем меньше шансов у участников доверять намерениям дарящего. Традиционное содержание этой практики (выразить искренние признательность и благодарность) девальвируется, становится затруднительными по форме проявления. Это обнаруживается в таких ситуациях как, например, следующая.

*«Когда я сдавала кандидатский экзамен по английскому, моя преподавательница, которая вела у меня занятия, когда я была студенткой, очень сильно мне помогла, и консультациями, и литературой, она просто такой человек, золотой души. Мало таких, особенно сейчас. Так вот, в том числе, она знала ту преподавательницу, которая была в комиссии, и сказала мне: "Принеси ей коробку конфет, она очень любит это". Я, естественно, принесла, но считаю, что экзамен я бы и так сдала нормально, английский я знаю. Ну, в общем, получила "пять", считаю что заслуженно. Так вот потом мне очень захотелось своей учительнице что-то*

*сделать приятное, правда, так была ей благодарна, от всего сердца, и хотелось это как-то выразить. Я купила цветы, конфеты, ещё что-то не помню, вино кажется, пришла к ней домой. У неё была такая реакция, что вроде бы ей приятно, но сказала следующее: "Лена, ну что же ты, думаешь, мы все такие здесь испорченные...". Я и сейчас думаю, что ей, наверное, было неловко, это вот старое поколение такое. Но с другой стороны, как же мне ещё было показать, что я действительно ей благодарна на самом деле, постаралась убедить словами, но осадок остался». (жен., доц. 40 лет).*

Бесспорно, в этом случае, как и в ряде других, благодарность является абсолютно искренней. Но если в приведённом примере она полностью соответствует принятым формальным и социальным нормам (респондент хотела выразить признательность за внимание, не связанное с нарушением правил), то в других ситуациях чаще всего благодарят за отступление от правил, неформальное (во всех смыслах) отношение.

Односторонняя, иерархическая направленность благодарностей отражает только видимое состояние дел. Важной характеристикой отношений участников как патрона и клиента является их «взаимность». Преподавателю тоже есть, за что благодарить студентов, только внешне это направление взаимодействия может не быть отчётливо выражено. Так, в исследованиях 2004 г. каждый второй преподаватель говорил, что он обращается к студентам с личными просьбами. В большинстве случаев речь шла о помощи, которая связана с учебным процессом: распечатать материалы к занятиям, набрать текст, помочь с переездом, перестановкой мебели, наклейкой окон, ремонтом и т.д. Любопытно, что преподаватели чаще всего упоминают о студенческих услугах для кафедр и деканатов и очень неохотно говорят о своих личных просьбах. Между тем из корпуса студенческих интервью ясно, что помощь лично преподавателю оказывается почти так же часто, как и кафедрам. Распечатать диссертацию или статью, материалы к занятию стало делом привычным, однако встречаются и сюжеты поэкзотичнее. Так, одна из респонденток рассказала, как она выполняла обязанности няни-гувернантки для ребёнка руководителя дипломной работы; другой поведал о нелёгкой доле дипломника-батрака, занятого на садово-огородных работах.

### **5.2.3. Взятничество как коррупционная практика**

Будем считать коррупционным такое взаимодействие, которое однозначно направлено на получение дохода от неформальных отношений. До сих пор говорилось о возможности сокрытия коррупции под масками дру-

гих ролей – опеки и благодарности. В этом параграфе речь пойдёт о коррупции без масок.

**Таблица 5.3**

**Количество респондентов, ответивших на вопрос: «Сталкивались ли Вы лично со случаями взяточничества в вузе в процессе обучения?»**

Варианты ответов	Кол-во ответов	Доля ответов, %
Сталкиваюсь постоянно	33	4
Периодически	86	18
В редких случаях	138	29
Никогда	233	49
Всего ответов	490	100

По нашим оценкам, вовлечённость хабаровских студентов в коррупционные сделки составляет порядка 22% (каждый пятый респондент постоянно или периодически сталкивался со случаями взяточничества в вузе), что несколько выше среднего по России уровня. Отметим, что уровень вовлечённости в коррупционные сделки анализировался на основе данных по дневному отделению, с той разницей, что респондентами были студенты, а не родители.

При этом, конечно, необходимо иметь в виду следующее: форма вопроса не предполагает, что ответившие утвердительно непременно должны быть взяточниками. Ситуация «столкнулся со взяточничеством» может иметь множество разных сценариев развития и результатов. Поэтому завышенная, по сравнению с общероссийскими исследованиями, оценка не характеризует хабаровских студентов как более активных взяточдателей. Она позволяет лишь предположить, что этой цифрой выражается количество тех, кто *мог бы* дать взятку, потому что лично сталкивался с этим явлением.

Примечательно, что половина студентов вообще не сталкивались со взяточничеством. С учётом тех, с кем это случалось редко, можно сказать, что 78% хабаровских студентов не включены в коррупционные взаимодействия. Это подтверждает мнение большого количества респондентов о том, что *«за деньги (взятки) поступают только те, кто не желает учиться»*.

Анализ других ответов на вопросы о взяточничестве позволил выявить информированность респондентов (табл. 5.4) и сопоставить этот показатель со степенью личной вовлечённости.

Таблица 5.4

**Количество респондентов, ответивших на вопрос: «Как часто Вам приходилось слышать, что кто-то из Ваших знакомых, друзей, родственников давал взятки преподавателям в вузе?»**

Варианты ответов	Кол-во ответов	Доля ответов, %
Слышу об этом постоянно	68	14
Слышу иногда	161	33
Слышу изредка	170	35
Вообще о таком не слышал	88	18
Всего ответов	487	100

Ответы показывают, что уровень информированности хабаровских студентов о случаях взяточничества в вузах довольно высок. Почти половина студентов получают информацию об этом иногда и постоянно, а вместе с теми, кто слышит об этом изредка, доля информированных составляет 82%.

Таблица 5.5

**Количество респондентов, ответивших на вопрос: «Как Вы относитесь к коррупционным процессам в вузах?»**

Варианты ответов	Кол-во ответов	Доля ответов, %
Негативно, считаю их недопустимыми	194	40
Нейтрально, считаю, что они не мешают учебному процессу	160	33
Отношусь с пониманием, считаю их допустимыми	92	19
Приветствую, считаю, что коррупция облегчает жизнь студенту	20	4
Другое*	19	4
Всего ответов	485	100

\* Выборочные ответы в опции «Другое»

Это соответствует тем данным, которые получили исследователи по другим региональным вузам. Например, данные по Иркутску в 2004 г.<sup>93</sup> показали близкий к нашему процент информированности – 79%. Интересно, что общероссийский опрос семей, т.е. родителей студентов, показыва-

<sup>93</sup> Титаев К.Д. Почём экзамен для народа? Этнод о коррупции в высшем образовании // Экономическая социология. 2005. № 2. С. 78.

ет, что их уровень информированности намного ниже – 42%<sup>94</sup>. Сопоставляя с нашими данными, это можно объяснить как ситуацию, когда только каждый второй студент информирует родителей о случаях коррупции в вузе. Логично также предположить, что это не те студенты, которые редко получают информацию об этом явлении. С другой стороны, количество тех, кто вообще не слышал о нём, и тех, кто слышит лишь изредка, в совокупности составляют 53% – показатель, хорошо соответствующий ответам на предыдущий вопрос, когда почти половина студентов сказали, что они никогда не сталкивались с коррупцией. Скорее всего, это как раз те, кто наименее информирован о ней.

Готовность к даче взятки, чтобы не усложнять вопрос многозначностью контекста готовности в моральном и материальном смысле, в нашем исследовании рассматривалась как поддержка или неприятие коррупции.

1. Иногда она выгодна, иногда нет.
2. Не можешь головой, помощи деньгой.
3. За деньги (взятки) поступают только те, кто не желает учиться – это заведомо плохие профессионалы, зачем они нужны?
4. Если студент делает их от чистого сердца, не взирая на оценки.
5. Я считал их недопустимыми, но необходимо следить за «уровнем» преподавателей (именно их профессиональным уровнем).
6. Сносно к непринуждаемым.
7. Негативно, но иногда допустимо.

Ответы на этот вопрос показывают, что осознанно позитивно коррупцию оценивают только незначительное количество хабаровских студентов – 4%, но к потенциальным взяткодателям можно отнести ещё 19% «понимающих», давших уверенный положительный ответ на вопрос. Таким образом, если бы возникла необходимость дать взятку, можно предположить, что как минимум 23% хабаровских студентов сделали бы это без колебаний. Высокая степень готовности к даче взятки также характерна и для 33% респондентов, нейтрально воспринимающих коррупцию. Таким образом, до 60% хабаровских студентов можно считать потенциальными взяткодателями. По данным К. Титаева<sup>95</sup>, в Иркутске в 2004 г. взятку готовы были дать 68,7% – этот показатель, незначительно отличается от наших результатов.

Традиционно сеть по организации передачи взятки включает такие звенья, как исполнитель, заказчик и посредник. Рассмотрим, как эти роли

---

<sup>94</sup> Галиций Е.Б. Взяткообучение и его социальные последствия // Вопросы образования. 2008. № 3. С. 111.

<sup>95</sup> Титаев К.Д. Указ. соч. С. 74.

представлены в вузовских коррупционных взаимодействиях, опираясь на массив качественных данных 20013.2009 г. (фрагменты интервью с преподавателями и студентами).

Итак, под *коррупцией* мы будем понимать продолжение неформальных отношений на рыночной основе в обход официальных способов распределения ресурсов. Позиции, представленные в коррупционных взаимодействиях наиболее отчётливо, – преподаватели и студенты. Одна сторона имеет ресурс, другая в нём заинтересована. Коррупционное соглашение является результатом инициативы той стороны, которая наиболее заинтересована в получении ресурса. Наши исследования, как и исследования некоторых других авторов, подтверждают, что больше заинтересованы студенты. Казалось бы, большинство контактов должно устанавливаться по их инициативе. В действительности дело обстоит несколько сложнее.

Процент преподавателей, которые «стабильно» (*«реально»*) берут взятки, определяют цифрой примерно 15–20%, т. е. по студенческим оценкам, это каждый 5-й-6-й преподаватель. Сравнивая информацию за 2004 и 2008 гг., можно сказать, что эта цифра немного уменьшилась, и вместе с тем более значительным стало число студентов, считающих, что взятки берут только единицы преподавателей. Так, если в 2004 г. это мнение высказали только 4 человека из 43 интервьюируемых, то в анкетах 2008 г. так считает почти половина студентов. Популярно мнение, что *любой* преподаватель всё-таки предоставляет студенту выбор, т.е. платить вынуждены только те, кто не учится.

Среди преподавателей, по мнению студентов, тех, кто заваливает любыми способами специально ради получения взятки, немного. Но они встречаются, причём чаще упоминали о них респонденты в 2004 г.:

*«Ты можешь быть семи пядей во лбу, но если преподаватель не хочет, чтобы ты сдал этот предмет, ты его никогда не сдашь» (ст. ХГА-ЭП, 5 к.).*

В целом, студенты считают, что для поборов используется контингент двоечников и прогульщиков. В таком варианте – как сознательный выбор стратегии преподавания, основанной на отсеке двоечников и прогульщиков для последующих поборов с них, – эта практика находит поддержку и оправдание со стороны студентов.

С другой стороны, схемы покупки оценок уже настолько рутинизировались, что принципиальный преподаватель, не берущий взятки, вызывает непонимание, неприязнь студентов. Они видят в этом вредность, нежелание помочь, и, в конечном счёте, просто не понимают, чего он хочет.



*«С этой стороны, было бы проще купить этот зачёт или экзамен, но поскольку преподаватель не покупается, скажем так, получается очень плохо для студента» (ст-ка ХГТУ, 5 к).*

Такое непонимание оборачивается подозрением, что не берут, потому что мало дают. Это один из самых любопытных и довольно устойчивых логических ходов, воспроизводимых респондентами. Так, некоторые открыто заявляют, что гипотетически купить можно абсолютно всех, просто у каждого своя цена, а те, кто не берёт, обязательно купились бы на более крупные суммы.

*«Я считаю, что по большому счету те, кто категорически против вот этих вот взяток, это не то чтобы честные, это принципиальные люди, которые вот ни на что не пойдут, лишь бы как-то насолить студенту» (ст-ка ДВАГС, 2 к).*

Такой стереотип, как и всякий хороший миф, обычно подкрепляется разнообразными *folk stories*, воспроизводящими стандартную схему: «Вот один мой друг...»

*«Одна моя знакомая тоже долго не могла сдать..., тоже все говорили "не берёт, не берёт", а потом дали ему 7 тысяч и поставил всё как надо» (ст-ка ХГТУ, 2 к).*

Такой преподаватель, в представлении студента, лишает его возможности выбирать между «учить» или «купить», а это нарушает привычную сложившуюся модель поведения и расценивается как непорядочность.

Другая сторона взаимодействия: студент, заинтересованный в получении ресурса, имеющегося у исполнителя. Его роль – *заказчика* и потребителя. В наибольшей степени склонны к выбору коррупционных стратегий студенты, сочетающие работу с учёбой на дневном отделении, и студенты заочного отделения.

Говоря о структуре социальных сетей в обеспечении воспроизводства коррупционных отношений в вузе, следует чётко различать два их вида. Первый обеспечивает саму процедуру передачи взятки, т. е. выполняет функцию «оплаты услуг», обеспечивает саму сделку. Второй способствует распространению информации о том, как можно воспользоваться первым. Это своего рода две взаимоподдерживающие и взаимопересекающиеся структуры, в которых тем не менее можно найти условные отличия функций посредника-подсказчика от тех, которые выполняет посредник-пособник.

Первый тип связей (I) образуется людьми, непосредственно включёнными в сеть доверительных контактов, близких к исполнителю услуг. Это конфиденциальная сеть, представленная ограниченным и относительно

стабильным числом звеньев. Важно понимать, что по структуре она может совпадать и почти наверняка частично пересекаться с сетями, которые функционируют в виде сетей родственной поддержки, опекуна, благодарностей и т.д. Это может быть та же самая сеть, только выполняющая другие функции и поддерживающая другие ролевые комбинации акторов. Никто из респондентов не мог точно определить, сколько в ней инстанций, потому что для неё характерно преобладание коротких связей. Способ получения дохода носит незаконный характер, и в интересах самих участников – знать только тех людей, которые вступают в контакт лично с ним, и не знать о наличии других звеньев сети.

Таким образом, сами участники этих структур не обладают полнотой информации, поскольку анонимность и безличность связей является своеобразным гарантом их надёжности. При этом действенность и эффективность работы сети обеспечивается, как правило, личной инициативностью и предприимчивостью одного, особо активного её участника. Эта персона в текстах интервью также упоминается довольно часто под разными названиями, в которых отчётливо подчёркнуто желание респондента не произносить настоящее имя либо, что не менее вероятно, просто незнание его.

*«Стоишь в курилке и делишься: б.., преподаватель там, козёл, по такому-то предмету. Не ставит мне никак. И тут кто-нибудь в толпе просто так обронит: “А вот, **Вася**, там, может сделать”. И всё, ты начинаешь судорожно искать **Васю**» (ст. ХГАЭП, 5к.).*

*«Заходишь в кабинет, там сидит такая **Марья Ивановна**» (ст. ХГПУ, 3 к.).*

*«Или один на один или **через людей**. Наше дело – найти таких **знакомых**, Если сумма небольшая, то напрямую деньги передаются. Если сумма больше 1000 руб., то через **знакомых**» (ст. ХГТУ, 2 к.).*

Этой персоне придадим роль *оператора* сети, выполняющего две функции – координирующую и/или посредническую. Если цепочка короткая и относительно простая, оператор (в терминологии нашего респондента «Вася») – преимущественно посредник между «заказчиком» и «исполнителем». Если сеть разветвлённая, он становится ещё и координатором между другими посредниками, «заказчиками» и «исполнителями». Своей деятельностью оператор поддерживает жизнеспособность цепочки, регулирует её состав, а в отличие от других её членов, *знает* своих партнёров. Состав таких сетей относительно устойчив: это особое корпоративное сообщество, которое не знает о своём существовании как сообщества, но каждый из них знает о существовании оператора «Васи».

**Таблица 5.6**

**Перечень видов «платы» за предоставленные теневые услуги  
(по результатам опросов 2008 г.)**

Виды услуг	Деньги	Промтовары	Продукты	Услуги
Экзамен	По общероссийским исследованиям (ИН-ДЕМ), средний размер взятки: 2001 г. – 4305 руб.; 2005 – 3869 руб. Разные цены за все виды перечисленных услуг, назначаются индивидуально	<ul style="list-style-type: none"> <li>• книги</li> <li>• обои (на сумму 2000 руб. 2 года назад)</li> <li>• сувениры: нарды, шахматы</li> <li>• ёлочные украшения перед новогодними праздниками</li> <li>• люстра</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• брусника и ягоды</li> <li>• рыба и икра</li> <li>• мёд и лимонник</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• интим</li> <li>• «садили капусту на даче и поправляли туалет»</li> </ul>
Зачёт		<ul style="list-style-type: none"> <li>• книги</li> <li>• лекарства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• прод. наборы</li> <li>• фрукты +конфеты</li> <li>• вино+шок. или конфеты</li> <li>• водка+колбаса или рыба</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• «красят, белят, покупают спорт. инвентарь» (для каф. физ-ры)</li> <li>• вскопать огород и поставить забор на даче</li> </ul>
Курсовая / проект			<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 бутылки водки (без защиты)</li> <li>• «волшебная сумочка» (проднабор в составе: коньяк, колбаса, консервы, фрукты)</li> </ul>	
Дипломная работа				забрать ребёнка из детского сада и посидеть с ним по вечерам
Допуск к сессии (отработка долгов)				уборка аудитории
Восстановление		ксерокс		
Сессия заочника (полностью)	Только за деньги, около \$1000, цена не меняется с 2004 г.			

Итак, коррупционные сети в вузе обладают теми же признаками, что и в других организациях: конфиденциальность, короткий характер связи, круговая порука. Специфику, отличия и локальный колорит им придаёт особая институциональная среда и широко разветвлённые сети информационной поддержки. Этот феномен заслуживает отдельного изучения и внимания, которое уделяется ему в этой работе, явно недостаточно для демонстрации всей его важности не только как структуры, играющей ключевую роль в поддержке коррупции, но и как особого информационного канала, который можно использовать против неё. Ресурсы этой сети, скорректированные в другом направлении, могли бы работать на разрушение профессиональной репутации преподавателя-взяточника, на формирование идеологических стереотипов неприятия коррупции. Как показывают наши исследования, риск потерять репутацию от участия в коррупционных сделках является самым мощным сдерживающим фактором для преподавателей.

Связи, обеспечивающие «информационное обеспечение» коррупционных сделок, также имеют свои особенности и некоторое подобие структуры. Они также анонимные и безличностные, но эти признаки здесь имеют совсем иное значение.

Связи II типа носят принципиально *открытый* характер, они построены на коммуникациях повседневного характера, в них может включиться любой желающий. Если в связях I типа анонимность – это утаивание имени, нежелание назвать его, то в данном случае никаких имён просто не существует, они растворены в потоке сменяющихся друг друга коммуникантов. Здесь речь идёт о каналах движения информации вообще:

*«в группе кто-нибудь обязательно находится, который точно знает, через кого надо дать» (ст-ка 2 к ДВГУПС);*

*«об этом все говорят, и в принципе, мало кто друг от друга что-либо скрывает» (ст. ХГТУ, 4 к);*

*«как-то просто все знали, что этот преподаватель берёт, этот нет» (ст-ка ХГТУ, 5 к).*

В отличие от связей I типа такие коммуникационные взаимодействия не являются устойчивыми, а исключительно ситуационные, их главная функция – трансляция информации в максимально обезличенной форме. В характеристике такого типа взаимодействия термин «структура» приобретает в значительной степени условный характер и применяется потому, что можно предполагать наличие в этой структуре только одного стабильного и устойчивого элемента – самого источника информации, того, как говорили респонденты, «который точно знает». Очевидно, для того, чтобы

информационная сеть активизировалась, необходимо присутствие в структуре II типа хотя бы одного звена, представляющего одновременно и отношения I типа (возможно, всё тот же пресловутый «Вася»). Вокруг этого центрального коммуниканта и выстраивается соответствующая ситуации структура взаимодействий.

Таков механизм работы сетей, где информация, полученная в определённом круге (сеть II), активизирует цепочку посредников (сеть I). Структура взаимодействия может быть схематически развёрнута по стандартному алгоритму: заказчик – подсказчик – посредник(и) – исполнитель.

Базовые роли участников коррупционных сделок, которые описаны здесь (исполнитель, посредник, подсказчик, заказчик), комбинируются как между собой, так и с ролями дополнительного плана, задающими индивидуальный контекст взаимодействия – ролями опекуна, благодарителя, репетитора, т. е. тех практик, которые мы описывали выше. Так, в одном случае агент, желающий приобрести ресурс путём коррупционного соглашения, выступает в роли заказчика, но если это родственник студента, для которого предназначается услуга, то он также и опекун, и посредник, и отчасти подсказчик. В другой ситуации договорённость о получении блага достигается как результат соглашения об обмене услугами, которые отсрочены во времени, в этом случае её получение будет сочетать роли благодарителя, исполнителя и заказчика.

Кроме ролей, специфику этих коммуникаций определяют ресурс, распределяемый в сети. Данные, полученные от наших респондентов, были сведены в таблицу эквивалентов, предлагаемых к обмену за определённый вид услуг.

Можно ещё раз отметить, что бытовое взяточничество не является самым популярным видом неформальных отношений. К примеру, гораздо более распространены подарки, презенты, услуги, которые мы рассматривали в параграфе о благодарностях и которые, субъективно, и у исполнителя, и у заказчика, слабо ассоциируются со взяткой. В табл. 5.6 приведены только те ресурсы, о которых упоминали респонденты, но их список позволяет, даже исходя из перечисленного, представить, насколько широк ассортимент обмениваемых даров.

Исследование неформальных практик в вузе приводит к нетривиальным выводам по поводу широко обсуждаемой сейчас на всех уровнях темы противодействия коррупции.

Как мы видим, коррупция в вузе глубоко укоренена в повседневных отношениях между людьми. Это делает решение проблемы гораздо более сложным, чем все те варианты, которые предлагают сторонники традици-

онных технологических методов (прозрачность требований, универсальность процедур проведения экзаменов, повышение зарплаты преподавателям и т.д.). Все эти операции имеет смысл проводить только на фоне комплекса мер, фундаментом которых должна стать принципиальная и последовательная антикоррупционная политика вуза, включающая этические и идеологические принципы, «систематические действия по укреплению корпоративной культуры и институционального доверия»<sup>96</sup>. В любом случае, разработка такой программы должна быть нацелена на постепенное преобразование институциональной среды – в первую очередь на изменение отношения участников образовательного процесса к практикам, поддерживающим коррупцию.

### **5.3. Параллельный рынок образовательных услуг (на примере вузов г. Бийска)**

#### ***5.3.1. Теоретико-методологические аспекты исследования параллельного рынка образовательных услуг***

В последние годы на различных уровнях – от высоких правительственных трибун до средств массовой информации идут разговоры о необходимости повысить качество высшего профессионального образования, усиливающего шансы выпускников вузов на успешное (престижное, конкурентоспособное, удовлетворенное) трудоустройство. Парадокс заключается в том, что в сознании определенной прослойки студентов – основных потребителей образовательных услуг – качество образования ассоциируется не с уровнем профессиональной подготовки (знаниями, навыками, умениями), а с престижностью «корочек диплома», определяемой статусом вуза, новомодностью специальности и оценками во вкладыше.

Следствием отождествления понятий «дипломированный специалист» и «дипломированный выпускник высшего учебного заведения» выступает специфическая «стратегия обучения», ориентирующая указанную категорию студентов не на приобретение качественных знаний посредством приложения собственных усилий, а на получение «качественных оценок» за контрольные задания (рефераты, расчётно-графические и контрольные работы, курсовые и дипломные проекты и т.д.), выполненные на платной договорной основе «посредниками от образования». Открытость и безнаказанность участников указанной образовательной сделки (объявления о готовности оказать подобные услуги безбоязненно размещаются в

---

<sup>96</sup> Радаев В.В. Можно ли побороть коррупцию в сфере образования // Наука и технологии России. ([http://orange.strf.ru/client/doctrine.aspx?ob\\_no=2885&print=1](http://orange.strf.ru/client/doctrine.aspx?ob_no=2885&print=1)).

СМИ, на институтских досках объявлений, на остановках общественного транспорта, в Интернете и т.д.), а также масштаб и темпы развития данного явления обосновывают правомерность позиционирования его в качестве так называемого *параллельного рынка образовательных услуг*, актуализируя необходимость его исследования<sup>97</sup>.

«Теневые» стороны получения высшего профессионального образования привлекают все большее количество исследователей<sup>98</sup>. Сконцентрировавшись на локальных прикладных аспектах (в частности, на нелегальных платежах на «входе»-«выходе», а также в процессе обучения в вузе, неформальных практиках опекунства в учебных заведениях, противозаконных актах купли-продажи сертификатов об образовании и т.д.), ученые часто, к сожалению, оставляют без внимания базовые теоретико-методологические подходы к исследованию параллельного рынка образовательных услуг. Тем самым игнорируется негласное правило научного этикета: прежде чем анализировать ту или иную проблему, предлагать способы ее

---

<sup>97</sup> *Миляева Л., Борисова О.* Как исследовать параллельный рынок образовательных услуг (опыт г. Бийска Алтайского края) // Служба занятости. 2006. № 8. С. 10–22; *Борисова О.В., Повилягина Е.А., Миляева Л.Г.* «Псевдоспециалист», или Кто в действительности вовлечен в современный учебный процесс вуза / Реформирование экономики: проблемы и решения: Материалы пятой Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (17 сентября 2008 г., грант РГНФ № 08-02-140-47 г). Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2008. С. 28–34; *Борисова О.В.* Инновационный подход к исследованию рынка образовательных услуг // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2009. № 1. С. 352–356.

<sup>98</sup> См., например: *Балацкий Е.В.* Мимикрия российских вузов // Платное образование. 2007. № 3. С. 36–43; Высшее образование в России: правила и реальность / Авт. коллектив: А.С. Заборовская, Т.Л. Клячко, И.Б. Королев, В.А. Чернец, А.Е. Чирикова, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин. М.: Независимый институт политики, 2004; *Леонтьева Э.О.* Диплом «под ключ», или Неформальная практика опекунства в современных российских вузах // Журнал социологии и социальной антропологии. 2006. № 4. С. 142–159; *Никитов А.* Учимся без шпаргалок: как сделать самостоятельную работу студентов действительно самостоятельной // Платное образование. 2006. № 9. С. 20–22; *Титаев К.Д.* Почем экзамен для народа? Этюд о коррупции в высшем образовании // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 2. С. 69–82; *Шевченко И.О., Гаврилов А.А.* О теневых экономических отношениях в сфере высшего образования // Социологические исследования. 2005. № 7. С. 118–123; *Сказов Л.Б.* Коррупция в вузе // Совет ректоров. 2007. № 10. С. 413.46; *Мирский А.С.* Для поступления в вуз нужны деньги, а не знания // Совет ректоров. 2008. № 8. С. 11–12; Экономика образования и образование для экономики // Человек и труд. 2005. № 8. С. 40–45.

решения, необходимо определиться в понятиях, обосновать концептуальную основу исследования.

Напомним, что в самом общем виде под рынком понимается система отношений между покупателями и продавцами товара, базирующаяся на сбалансированности спроса и предложения. Представляется, что особенность того или иного рынка определяется, прежде всего, спецификой обрабатываемого на нем товара. Логично, что на рынке образовательных услуг предметом сделки продавца и покупателя выступает образовательная услуга, характеризующаяся, как любой товар, определенным уровнем цены и качества. Последний из отмеченных параметров, по сути, определяет качество профессиональной подготовки ее основных потребителей – студентов высших профессиональных образовательных учреждений, часть которых функционирует на параллельном рынке либо в качестве покупателей, либо в качестве продавцов, либо одновременно в обоих качествах. Предметом сделки контрагентов параллельного рынка является посредническая услуга продавца (фактического исполнителя), сопряженная с выполнением на платной договорной основе заказа покупателя – псевдоисполнителя контрольного аттестационного задания (реферата, расчетно-графической работы, эссе, курсового проекта и т.д.), предусмотренного учебным планом специальности. Поскольку на данном рынке товаром выступает выполненное посредником-продавцом контрольное аттестационное задание заказчика-покупателя, название «параллельный рынок образовательных услуг» условно. Более того, высокое качество услуг продавцов параллельного рынка при попустительстве преподавателей вузов трансформируется в «качественные оценки» вкладыша в диплом и несоответствующий им уровень профессиональной подготовки выпускника, искажающий оценку прочими потребителями (в частности, работодателями) реальных образовательных услуг, оказываемых учебными заведениями.

Под *параллельным рынком образовательных услуг* условимся понимать систему взаимодействия контрагентов, базирующуюся на делегировании студентами высших профессиональных учебных заведений (покупателями) сторонним лицам (продавцам) полномочий по производству на платной договорной основе специфического товара – выполненных и надлежащим образом оформленных контрольных аттестационных заданий (курсовых и контрольных работ, рефератов, расчетных заданий, дипломных проектов и т.д.), предусмотренных учебными планами обучающихся. Детализованное сравнение рынка образовательных услуг и параллельного рынка образовательных услуг (по сути, рынка контрольных аттестационных заданий) представлено в табл. 5.7.



Таблица 5.7

**Сравнительный анализ рынка образовательных услуг  
высшего профессионального образования и параллельного рынка**

Анализируемый параметр	Рынок образовательных услуг	Параллельный рынок образовательных услуг
1. Объект купли-продажи (товар)	Образовательная услуга	Выполненное продавцом-исполнителем контрольное аттестационное задание покупателя-заказчика
2. Контрагенты рынка: – субъекты, формирующие предложение; – субъекты, формирующие спрос	Официально зарегистрированные юридические лица (вузы) Студенты и слушатели вузов	Частные (физические) лица Часть студентов и слушателей вузов
3. Период рабочей активности	Учебный год	С января по июнь
4. Правовой статус деятельности	Обязательное наличие государственной лицензии	Отсутствие лицензии на данный вид деятельности
5. Государственное регулирование деятельности	Обязательное налогообложение деятельности, обеспеченное административной и уголовной ответственностью	Деятельность продавцов параллельного рынка образовательных услуг не подлежит налогообложению
6. Вид услуг	Платные и бесплатные	Платные
7. Особенности платных услуг	Фиксированная цена, не подлежащая корректировке со стороны субъекта, формирующего спрос	Договорная цена, подлежащая корректировке со стороны субъекта, формирующего спрос
8. Форма оформления сделки между контрагентами	Подписание договора установленного образца	Устная договоренность, в отдельных случаях подкрепленная распиской продавца
9. Риск невыполнения условий сделки	Низкий	Высокий
10. Срок предоставления услуг	Регламентируется профилем получаемой специальности и формой обучения, составляя несколько лет	Составляет от нескольких часов до нескольких месяцев и зависит от трудоемкости выполняемой работы, «загруженности» продавца-исполнителя
11. Характер предоставления услуги	Осуществляется на кон-курсной основе	Оказывается всем желающим
12. Документальное подтверждение оказанной услуги	Документ об образовании установленного образца	Отсутствие подтверждающих документов

### **5.3.2. Предложение на параллельном рынке образовательных услуг**

В качестве «объекта базового эксперимента» для апробации предложенных подходов к исследованию параллельного рынка образовательных услуг был выбран г. Бийск Алтайского края<sup>99</sup>. Выбор данного объекта наблюдения обосновывается рядом факторов:

1) переход экономики города на инновационный путь развития, базирующийся на экономике знаний (таковы официальные программные заявления администрации города);

2) позиционирование подготовки высококвалифицированных кадров в качестве доминантной составляющей стратегии развития города;

3) расширение рынка образовательных услуг г. Бийска (появление новых учебных заведений, открытие новых специальностей), гипотетически способствующее увеличению потенциальных «покупателей» на параллельном рынке образовательных услуг.

Необходимость анализа ситуации на параллельном рынке образовательных услуг, негативно влияющей на конкурентоспособность выпускников высших учебных заведений города, чрезвычайно возросла после присвоения Бийску статуса наукограда<sup>100</sup>.

Информационную базу исследования (табл. 5.8) составили частные объявления «продавцов», опубликованные в разделе «Обучение, репетиторство» муниципального периодического издания за период с января по июнь (период наибольшей активизации параллельного рынка). Сводные результаты анализа предложения (в разрезе дисциплин и видов работ) отражены в табл. 5.9 и 5.10.

---

<sup>99</sup> Исследование базировалось на информационной базе, представленной следующими источниками:

- частные объявления «продавцов» параллельного рынка, опубликованные в муниципальных периодических изданиях. Всего было проанализировано 533 предложения о готовности оказать услуги по выполнению контрольных аттестационных заданий (314 в 2006 г. и 219 – в 2008 г.);
- данные структурированных телефонных опросов «продавцов» параллельного рынка. Всего было опрошено в 2006 г. 25 «продавцов» параллельного рынка, в 2008 г. – 20 «продавцов»;
- результаты анкетирования и интервьюирования «покупателей» специфической продукции параллельного рынка образовательных услуг. Всего было опрошено в 2006 г. 188 учащихся вузов, в 2008 г. – 365 респондентов, в том числе 293 студента и 72 выпускника вузов.

<sup>100</sup> Постановление Правительства РФ № 688 от 21 ноября 2005 г. «О присвоении статуса наукограда Российской Федерации г. Бийску (Алтайский край)».

Таблица 5.8

## Классификация услуг параллельного рынка

	Направления дисциплин	Дисциплины
Точные дисциплины	Информационно-математическое направление	Высшая математика, информатика, теория вероятности, статистика и др.
	Естественнонаучное направление	Физика, химия, биология, КСЕ и др.
	Техническое направление	Инженерная графика, теоретическая механика, детали машин, материаловедение и др.
Гуманитарные дисциплины	Общественное направление	Философия, история, психология, социология и др.
	Экономическое направление	Экономическая теория, маркетинг, менеджмент, торговое дело и др.
	Юридическое направление	Все виды права
	Иностранные языки	Английский, немецкий и др.

Согласно данным табл. 5.9, среднее количество предложений уменьшилось на 30,25%, в том числе за счет сокращения по гуманитарным дисциплинам на 17,83%, по точным дисциплинам – на 12,42%, по экономическим дисциплинам на 48,6%. Учитывая, что доля экономических дисциплин в базовой структуре составляла 22,93%, общее изменение предложения за счет данного направления составило  $\left( \frac{-48,6\% \times 22,93\%}{100\%} \right)$ , т.е. оно сократилось на 11,15%.

Подчеркнем, что уменьшение предложения на параллельном рынке обусловлено увеличением уровня монополизации («агрессивности» и настойчивости постоянных продавцов), сопряженной с вытеснением с рынка неконкурентоспособных «продавцов».

В табл. 5.10 представлен анализ предложения по видам работ, позволяющий акцентировать следующие моменты.

- 1) По всем видам работ произошло сокращение предложения.
- 2) Минимальное сокращение предложения характерно для естественнонаучного и социально-гуманитарного направлений, максимальное – для математического и экономического направлений.
- 3) «Сквозными» видами работ по всем направлениям являются рефераты, контрольные работы, курсовые и дипломные проекты, при этом наибольшее количество предложений как в базовом, так и в анализируемом периоде касается выполнения контрольных работ, наименьшее – выполнения дипломных проектов как наиболее трудоёмкого вида работ (табл. 5.11).

4) На параллельном рынке появляются новые виды услуг, среди которых можно отметить: составление бизнес-планов и технико-экономических обоснований в области экономических дисциплин, а также презентаций, электронных учебников и ответов на вопросы государственного экзамена по социально-гуманитарным дисциплинам.

**Таблица 5.9**

**Дифференцированный по дисциплинам анализ предложения  
на параллельном рынке образовательных услуг г. Бийска**

Направления услуг по дисциплинам		2006 г.		2008 г.		Изменение предложения			
		кол-во	%	кол-во	%	по направлениям услуг		за счет направлений услуг	
Точные дисциплины	Информационно-математические дисциплины	34	10,83	14	6,39	-20	-58,82	-20	-6,37
	Естественнонаучные дисциплины	19	6,05	15	6,85	-4	-21,05	-4	-1,27
	Технические дисциплины	33	10,51	18	8,22	-15	-45,45	-15	-4,78
<b>Итого по точным дисциплинам:</b>		<b>86</b>	<b>27,39</b>	<b>47</b>	<b>21,46</b>	<b>-39</b>	<b>-45,35</b>	<b>-39</b>	<b>-12,42</b>
Гуманитарные дисциплины	Общественные дисциплины	60	19,11	56	25,57	-4	-6,67	-4	-1,27
	Экономические дисциплины	72	22,93	37	16,89	-35	-48,6	-35	-11,15
	Юридические дисциплины	45	14,33	37	16,89	-8	-17,78	-8	-2,55
	Иностранные языки	51	16,24	42	19,18	-9	-17,65	-9	-2,87
<b>Итого по гуманитарным дисциплинам:</b>		<b>228</b>	<b>72,61</b>	<b>172</b>	<b>78,54</b>	<b>-56</b>	<b>-24,56</b>	<b>-56</b>	<b>-17,83</b>
<b>Всего:</b>		<b>314</b>	<b>100</b>	<b>219</b>	<b>100</b>	<b>-95</b>	<b>-</b>	<b>-95</b>	<b>-30,25</b>

Анализ предложения включает также мониторинг цен, сложившихся на параллельном рынке. Анализ цен проводился в матричной форме (табл. 5.12), в столбцах которой отражены цены на услуги параллельного рынка по профилю дисциплин, в строках – по видам работ. По каждому виду работ и профилю дисциплин указаны диапазон цен и мода (наиболее часто встречающаяся цена).

Таблица 5.10

Дифференцированный по видам работ анализ предложения на  
параллельном рынке образовательных услуг г. Бийска

Вид работы (по элементам)	Анализи- руемый пе- риод 2006 г.		Анализи- руемый пе- риод 2008 г.		Изменение предложения			
	кол-во	%	кол-во	%	по видам работ		за счёт видов работ	
					кол-во	%	кол-во	%
Математическое направление								
Контрольные работы	18	52,94	11	78,57	-7	-38,89	-7	-20,59
Курсовые работы	5	14,71	1	7,14	-4	-80	-4	-11,76
Рефераты	9	26,47	2	14,29	-7	-77,78	-7	-20,59
Дипломные работы	2	5,88	-	-	-2	-100	-2	-5,88
Итого:	34	100,0	14	100,0	-20	-	-20	-58,82
Естественнонаучное направление								
Контрольные работы	9	47,47	10	66,67	+1	+11,11	+1	+5,26
Курсовые работы	2	10,53	2	13,33	0	-	0	-
Рефераты	7	36,84	3	20,0	-4	-57,14	-4	-21,05
Дипломные работы	1	5,26	-	-	-1	-100	-1	-5,26
Итого:	19	100,0	15	100,0	-4	-	-4	-21,05
Техническое направление								
Контрольные работы	8	24,24	6	33,33	-2	-25,0	-2	-6,06
Курсовые работы	9	27,27	4	22,22	-5	-55,56	-5	-15,15
Рефераты	2	6,06	1	5,56	-1	-50,0	-1	-3,03
Чертежи	13	39,39	5	27,78	-8	-61,54	-8	-24,24
Дипломные работы	1	3,03	2	11,11	+1	+100,0	+1	+3,03
Итого:	33	100,0	18	100,0	-15	-	-15	-45,45
Социально-гуманитарное направление								
Рефераты	15	25,0	16	28,57	+1	+6,67	+1	+1,67
Курсовые работы	19	31,67	16	28,57	-3	-15,79	-3	-5,0
Контрольные работы	13	21,67	10	17,86	-3	-23,08	-3	-5,0
Дипломные работы	11	18,33	9	16,07	-2	-18,18	-2	-3,33
Доклады	2	3,33	3	5,36	+1	+50,0	+1	+1,67
Шпаргалки на вопро- сы госэкзаменов	-	-	1	1,79	+1	-	+1	+1,67
Презентации, элек- тронные учебники	-	-	1	1,79	+1	-	+1	+1,67
Итого:	60	100,0	56	100,0	-4	-	-4	-6,67
Экономическое направление								
Рефераты	17	23,61	10	27,03	-7	-41,18	-7	-9,72
Курсовые работы	21	29,17	12	32,43	-9	-42,86	-9	-12,5
Контрольные работы	14	19,44	7	18,92	-7	-50,0	-7	-9,72
Дипломные работы	20	27,78	7	18,92	-13	-65,0	-13	-18,06

Вид работы (по элементам)	Анализи- руемый пе- риод 2006 г.		Анализи- руемый пе- риод 2008 г.		Изменение предложения			
	кол-во	%	кол-во	%	по видам работ		за счёт видов работ	
Бизнес-планы, ТЭО	-	-	1	2,70	+1	-	+1	+1,39
<b>Итого:</b>	<b>72</b>	<b>100,0</b>	<b>37</b>	<b>100,0</b>	<b>-35</b>	<b>-</b>	<b>-35</b>	<b>-48,61</b>
<b>Юридическое направление</b>								
Рефераты	9	20,0	8	21,62	-1	-11,11	-1	-2,22
Курсовые работы	14	31,11	13	35,14	-1	-7,14	-1	-2,22
Контрольные работы	12	26,67	8	21,62	-4	-33,33	-4	-8,89
Дипломные работы	9	20,0	7	18,92	-2	-22,22	-2	-4,44
Доклады	1	2,22	1	2,70	0	-	0	-
<b>Итого:</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>	<b>37</b>	<b>100,0</b>	<b>-8</b>	<b>-</b>	<b>-8</b>	<b>-17,77</b>
<b>Направление, связанное с иностранными языками</b>								
Контрольные работы	26	50,98	17	40,48	-9	-34,62	-9	-17,65
Переводы	25	49,02	18	42,86	-7	-28,0	-7	-13,73
Рефераты	-	-	2	4,76	+2	-	+2	+3,92
Курсовые работы	-	-	4	9,52	+4	-	+4	+7,84
Дипломные работы	-	-	1	2,38	+1	-	+1	+1,96
<b>Итого:</b>	<b>51</b>	<b>100,0</b>	<b>42</b>	<b>100,0</b>	<b>-9</b>	<b>-</b>	<b>-9</b>	<b>-17,65</b>

Следует отметить, что уровень цен по разным видам работ, выявленный при анализе предложения, в ряде случаев в несколько раз превышает реальные цены приобретения, обозначенные «покупателями». Это в наибольшей мере касается расчётных заданий и контрольных работ и объясняется прежде всего тем, что зачастую данные работы приобретаются группой студентов, получивших однотипные контрольные задания. В таких случаях стоимость заказа делится на общее количество покупателей.

**Таблица 5.11**  
**Ранжирование видов работ по количеству предложений**

Вид работы	Количество предложе- ний в базовом периоде	Ранг по удель- ному весу предложений в базовом периоде	Количество предложений в анализируе- мом периоде	Ранг по удель- ному весу пред- ложений в ана- лизируемом периоде
Контрольная работа	100	1	69	1
Реферат	59	3	42	3
Курсовая работа	70	2	52	2
Дипломная работа	44	4	26	4
<b>Итого:</b>	<b>273</b>	<b>-</b>	<b>189</b>	<b>-</b>

Сравнение среднего уровня цен предложения 2006 и 2008 гг. позволяет выявить их динамику по каждому представленному виду работ и направлению дисциплин. В целом стоимость выполнения контрольных заданий возросла, что объясняется инфляционными процессами. Однако, применительно к отдельным видам, она, напротив, снизилась или осталась прежней. В первую очередь это касается работ по дисциплинам гуманитарного профиля: социальным, экономическим, юридическим.

**Таблица 5.12**

**Стоимость посреднических услуг в 2008 г. на параллельном рынке,  
руб.**

Вид работы	Профиль дисциплины						
	Математический	Естественнонаучный	Технический	Социально-гуманитарный	Экономический	Юридический	Иностранные языки
Контрольная работа (за 1 задание)	20–25 (25)*	20–50 (30)	25–100 (80)	50–80 (50)	50–150 (50)	50–120 (50)	10–30 (10)
Расчётное задание	200–500 (300)	350–800 (450)	400–600 (550)	–	300–700 (400)	–	–
Реферат	300–500 (350)	150–300 (200)	180–400 (250)	250–450 (250)	250–350 (250)	250–300 (250)	300–500 (450)
Курсовая работа	1000–2000 (1200)	650–1500 (1200)	800–2000 (1800)	350–600 (500)	500–1500 (1000)	900–1500 (1200)	1000–1500 (1300)
Презентация	–	–	–	50–180 (80)	–	–	–
Перевод (за 1 лист)	–	–	–	–	–	–	25–30 (30)
Графическая работа (за чертёж 1 детали в формате А3)	–	–	40–120 (80)	–	–	–	–
Дипломная работа	–	4000–8000 (6000)	6500–8500 (7000)	3000–5000 (3000)	3000–6000 (5000)	3000–5000 (3000)	6000–8000 (6000)

*Примечание:* \* В скобках указаны значения моды, т.е. цены, которая встречается наиболее часто по данному виду работы.

Данный факт объясняет снижение уровня предложения на данном рынке и обусловлен, по-видимому, снижением потребительского спроса. Гипотетическим причинами последнего могут быть:

- во-первых, возросшая сознательность потенциальных потребителей, большинство из которых услугам параллельного рынка предпочло самостоятельное выполнение предусмотренных учебными программами работ;
- во-вторых, переключение потребительского спроса на иные источники предоставления подобного рода услуг (знакомые потребители, сокурсники, старшекурсники, Интернет).

### **5.3.3. Спрос на параллельном рынке образовательных услуг**

Информационную базу исследования составили материалы опросной статистики покупателей (настоящих и бывших) специфического товара параллельного рынка образовательных услуг, полученные с помощью типовой формы. В ходе обработки реквизитных данных анкет студентов и выпускников был обозначен совокупный социологический портрет попавших в выборку респондентов.

Среди высших учебных заведений, оконченных респондентами, встречаются следующие учреждения<sup>101</sup>: БТИ АлтГТУ (36,1% респондентов), БПГУ (44,4%), а также филиалы и представительства краевых и центральных вузов. Годы окончания представленных вузов охватывают достаточно широкий диапазон: с 1993 по 2007 гг. Однако для большей части попавших в выборку респондентов год окончания вуза приходился на период с 2000 по 2007 гг. Для удобства обработки полученных данных все респонденты были разделены на три приблизительно равные по количеству группы: 1) окончившие вуз до 2000 г.; 2) окончившие вуз в период с 2000 по 2003 гг.; 3) окончившие вуз в период с 2004 по 2007 гг.

Большая часть всех респондентов (около 75%) оценивают доход своей семьи в период обучения как «средний», остальные приблизительно в равной мере распределяются между уровнями «выше среднего» и «ниже среднего».

---

<sup>101</sup> Систему высшего профессионального образования г. Бийска Алтайского края составляют два государственных вуза: Бийский технологический институт (филиал) ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (БТИ АлтГТУ) и ГОУ ВПО «Бийский педагогический государственный университет им. В.М. Шукшина» (БПГУ), а также филиалы и представительства «столичных» вузов, которых в городе насчитывается свыше 10.



Значительная часть респондентов (67% окончивших вуз и 53% современных студентов) обучается (обучалась) на бесплатной основе. Состав и структура выборки респондентов по образовательным учреждениям представлены в табл. 5.14.

Таблица 5.13-14

Структура респондентов по видам учебных заведений

Потенциальные потребители услуг	Учебные заведения	Основные группы респондентов (курс, форма обучения)	Кол-во	Структура респондентов, %	Применяемые методы
«Настоящие» (студенты)	БТИ АлтГТУ	1–4 курсы дневной формы	176	60,1	Корреспондентский анкетный опрос
		заочная форма	5	1,7	Структурированное интервью
		второе высшее образование	25	8,5	Экспедиционный анкетный опрос
	<b>Итого по БТИ АлтГТУ:</b>		<b>206</b>	<b>70,3</b>	
	БПГУ	1–4 курсы дневной формы	58	19,8	Корреспондентский анкетный опрос
		заочная форма	13	4,4	Структурированное интервью
	<b>Итого по БПГУ:</b>		<b>71</b>	<b>24,2</b>	
	Прочие вузы	дневная, заочная формы	16	5,5	Структурированное интервью
<b>Итого:</b>			<b>293</b>	<b>100</b>	
«Бывшие» (выпускники)	БТИ	дневная форма	17	23,6	Структурированное интервью
		заочная форма	4	5,6	
		второе высшее образование	5	6,9	
	<b>Итого по БТИ АлтГТУ:</b>		<b>26</b>	<b>36,1</b>	
	БПГУ	дневная форма	26	36,1	
		заочная форма	6	8,3	
	<b>Итого по БПГУ:</b>		<b>32</b>	<b>44,4</b>	
	Прочие вузы	дневная, заочная формы, второе высшее образование	14	19,5	
<b>Итого:</b>			<b>72</b>	<b>100</b>	
<b>Всего:</b>			<b>365</b>	<b>-</b>	

По уровню успеваемости в период обучения около 65% позиционируют себя «хорошистами», около 20% – «троечниками», остальные – «отличниками». Среди окончивших вуз доля «хорошистов» оказалась ещё выше – более 70%, «троечниками» себя назвали около 12%.

Среди респондентов наибольшую долю составляют выпускники с экономическим образованием (30,68%). В данную группу попадает и часть респондентов с педагогическим образованием, общее количество которых составляет треть опрошенных, 22,82% выборки составляют лица с инженерным образованием, включая механическое, информационное, химическое и др. Для систематизации полученных данных все представленные специальности были сведены в группы по направлениям профильных дисциплин (табл. 5.15).

**Таблица 5.15**

**Структура респондентов по направлениям подготовки**

Направление подготовки		Структура выборки	
		Количество респондентов, чел.	%
Точные	Информационно-математическое	59	16,16
	Техническое	93	25,48
	Естественнонаучное	29	7,95
Гуманитарные	Экономическое (торговое)	112	30,68
	Юридическое	12	3,29
	Социально-гуманитарное	47	12,88
	Языковое	13	3,56
<b>Итого:</b>		<b>365</b>	<b>100,00</b>

Среди всех опрошенных «выпускников» по полученной специальности работают только 29,55%. При этом среди лиц, имеющих экономическое образование, наблюдается наибольший процент работающих по специальности (43,75%). Знаково, что по окончании образовательного учреждения планируют работать по специальности порядка 35% опрошенных студентов. Справедливости ради отметим, что около 10% обучающихся уже совмещают учебу с работой по специальности.

Анализ проведенных исследований позволил установить, что более 40% опрошенных выпускников (бывших студентов) и более 60% нынешних студентов положительно относятся к параллельному рынку образовательных услуг, хотя не все из них, согласно результатам анкетирования,

прибегали к подобным услугам в период обучения. Среди респондентов, окончивших вуз, те, кто сознались, что пользовались подобными услугами, составляют около трети опрошенных. При этом 48% из них ответили, что прибегали к данным услугам всего «1–2 раза», 42% – «изредка» и 10% – «часто». Среди нынешних студентов те, кто хотя бы раз пользовался подобного рода услугами, составляют более половины опрошенных. При этом резко возросла среди них и частота потребления. Так, на вопрос анкеты о частоте пользования подобными услугами ответы распределились приблизительно поровну между вариантами «1–2 раза», «изредка» и «часто».



**Рис. 5.2. Спрос на услуги параллельного рынка**

Если среди респондентов, окончивших вуз до 2000 г., к услугам продавцов параллельного рынка прибегало только 13% (табл. 5.16), то среди выпускников 2000–2007 гг. уже 44%. У будущих выпускников их доля будет еще выше: она составит более 70%.

Отметим, что главные причины быстрого роста потребления «специфического товара» параллельного рынка – это, согласно ответам респондентов, нехватка времени, возможность подстраховки и проверки собственных знаний, а также простое нежелание самостоятельно выполнять контрольное аттестационное задание (см. табл. 5.16). В качестве основных причин, по которым респонденты не прибегали к подобным услугам, можно выделить: «принципиальную позицию все делать самостоятельно», «недоверие сторонним исполнителям», «достаточный уровень собственной подготовки».

**Таблица 5.16**

**Мотивы приобретения «специфического товара»  
параллельного рынка образовательных услуг**

Причины пользования образова- тельными услугами параллель- ного рынка	«Прошлыми» потребителями (выпускниками)		«Настоящими» потребителями (студентами)	
	%	Ранг	%	Ранг
Нехватка времени	28,75	1	25,74	1
Подстраховка и проверка собст- венных знаний	20,42	2	19,64	3
Недостаточный уровень собствен- ной подготовки (нехватка знаний)	17,92	3	16,83	4
Необязательность самостоятельно- го выполнения работ	17,08	4	17,49	5
Нежелание самостоятельно выпол- нять контрольные аттестационные задания	15,83	5	20,30	2
<b>Итого:</b>	<b>100,00</b>	<b>-</b>	<b>100,00</b>	<b>-</b>

Анализ результатов опросной статистики (табл. 5.17) позволил также выявить влияние прочих социально-биографических факторов (в частности, формы и основы обучения, уровня успеваемости в вузе) на частоту потребления «специфического продукта». Так, среди лиц, обучающихся на заочном отделении и получающих второе высшее образование, пользование услугами параллельного рынка наблюдается гораздо чаще, чем среди студентов дневной формы обучения, что объясняется в первую очередь их трудовой занятостью.

**Таблица 5.17**

**Факторный анализ изменения спроса на «специфический товар»  
параллельного рынка образовательных услуг**

Социально- биографические факторы	Влияние факторов на реальный спрос	
	отмечено	не отмечено
1. Пол		+
2. Форма обучения	+	
3. Основа обучения	+	
4. Уровень успеваемости	+	
5. Уровень доходов		+
6. Карьерная ориентация		+

Среди лиц, обучающихся на контрактной основе, приобретение «специфического товара» в 1,5 раза выше, чем среди студентов бюджетной формы обучения. Интересна выявленная зависимость частоты пользования услугами параллельного рынка от уровня успеваемости (по самоопределению респондентов). Установлено, что чаще всего к подобным услугам прибегают студенты-«хорошисты», что, по всей вероятности, обусловлено их нацеленностью на получение высоких оценок без приложения личных усилий. Реже других к этим услугам прибегают «отличники», ориентированные на получение качественного уровня профессиональной подготовки.

**Таблица 5.18**

**Результаты анализа предпочтений покупателей «специфического товара» параллельного рынка образовательных услуг**

Виды работ	Для прошлых потребителей		Для современных потребителей	
	Доля приобретения от общего количества, %	Ранг	Доля приобретения от общего количества, %	Ранг
Курсовая работа	25,00	1	17,09	2
Реферат	15,90	2	20,51	1
Дипломная работа	13,64	3	-	-
Контрольная работа	11,35	4	12,82	3
Расчётное задание	9,09	5	11,97	4
Перевод	6,82	6	4,27	7
Доклад	4,55	7	9,40	6
Чертёж	4,55		9,40	
Задача	4,55		11,11	5
Отчёт о практике	4,55		1,71	8
Презентация	-	-	1,71	

Среди различных видов письменных работ, которые приходилось приобретать респондентам, чаще других встречаются курсовые проекты и рефераты (табл. 5.18). Примечательно, что более половины нынешних студентов планируют воспользоваться услугами продавцов параллельного рынка при написании дипломной работы.

Среди учебных курсов, по которым респонденты прибегали к услугам параллельного рынка, явными «лидерами» выступают дисциплины социально-гуманитарного блока (табл. 5.19).

Любопытно, что более 60% работ, согласно данным опросов «выпускников», и около 75% работ, согласно данным опросов нынешних сту-

дентов, было приобретено на «бартерной основе» у знакомых, сокурсников или старшекурсников (рис. 5.3). Кроме того, прослеживается тенденция к увеличению работ, скопированных из Интернета. По данным статистики, «по состоянию на конец 2005 г. Интернетом пользовалось около 20% населения России», а «...по прогнозам *TNS Gallup Media* и аналитической службы «Видео Интернэшнл» к 2008 г. аудитория российского Интернета составит 30% от всего населения»<sup>102</sup>.

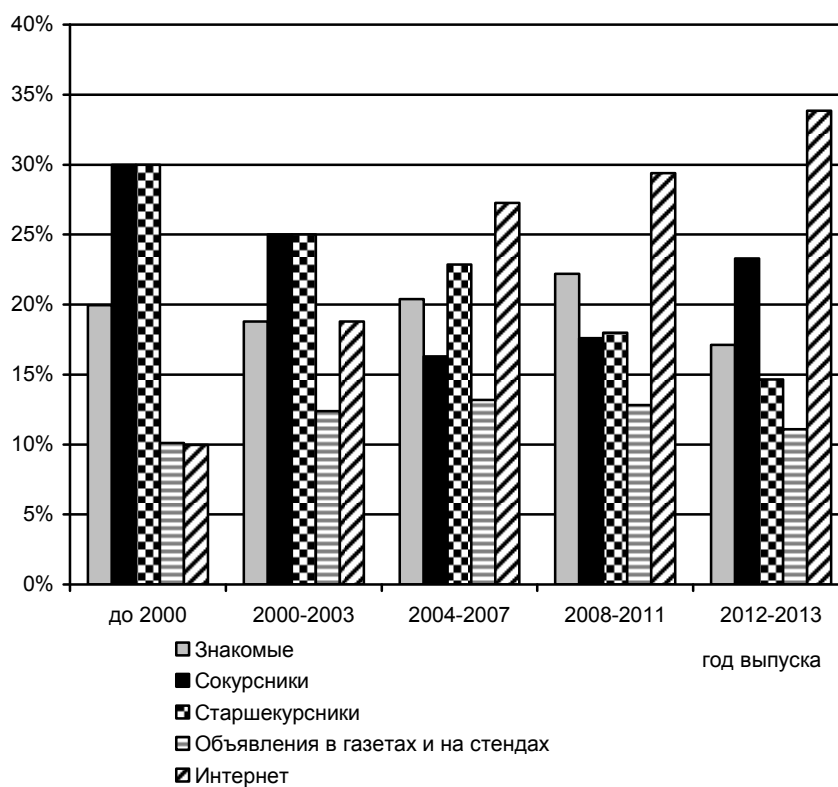
**Таблица 5.19**

**Ранжирование приобретения аттестационных работ по направлениям дисциплин**

Направления дисциплин	Ранг приобретения работ по направлениям дисциплин
Социально-гуманитарные	1
Информационно-математические	4
Естественнонаучные	5
Экономические	2
Технические	3
Иностранные языки	6
Юридические	7

Подчеркнем, что при выборе «продавца-исполнителя» наиболее важными критериями для «покупателя-заказчика» выступают его профессионализм и сроки исполнения заказа, наименее значимым – стоимость предоставляемой услуги. Примечательно, что около 60% опрошенных потребителей исследуемого рынка, как правило, устраивает качество выполнения заказа. При этом наименьшая удовлетворённость результатами работы выявлена у «продавцов по объявлениям». Данный фактор, наряду с расширением сети Интернет, «конкурирующей» с «продавцами» образовательных услуг, которые действуют посредством газетных объявлений, объясняет некоторое снижение покупательского спроса и, как следствие, цен и предложения на «газетном» рынке данных услуг.

<sup>102</sup> Скорodelов К.В. Страсти по киберпространству // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 1. С. 119.



**Рис. 5.3. Источники предоставления услуг параллельного рынка**

Результаты проведенного исследования демонстрируют, что параллельный рынок образовательных услуг функционирует открыто и безбоязненно, он воспринимается большинством населения как некая норма современной экономики России.

## Глава 6. Становление институтов гражданского общества (на примере жилищной самоорганизации)<sup>104</sup>

### 6.1. Проблемы формирования эффективного собственника жилья

Идеология рыночного реформирования жилищно-коммунального комплекса в России во многом строилась на формировании рыночно-ориентированного поведения конечных потребителей жилищных и коммунальных услуг – жителей многоквартирных домов (МКД). В основе такого поведения лежит чувство собственности на жилье. Именно поэтому жилищная реформа началась с массовой бесплатной приватизации жилого фонда. А с личной индивидуальной собственности на жилье в обществе стало формироваться отношение к частной собственности вообще. По результатам социологических исследований, и в XXI в., спустя более десяти лет после начала реформирования, в наибольшей степени понятие «частная собственность» ассоциируется у россиян с квартирой, и в этом смысле жилье выступает особенно значимым индикатором отношения россиян к частной собственности вообще<sup>105</sup>.

Однако важно обратить внимание на тот факт, что большинство потенциальных рентополучателей (4% населения России, которые имеют второе жилье) не умеют или не хотят использовать экономически рациональным образом принадлежащую им собственность<sup>106</sup>. Отношение к частной индивидуальной собственности как потенциальному источнику доходов в России в массовом масштабе пока не сформировалось.

В многоквартирном доме наибольшее значение имеет поведение частного коллективного собственника, эффективно управляющего общим имуществом многоквартирного дома, предъявляющего организованный спрос на жилищные и коммунальные услуги, способного выстраивать цивилизованные договорные отношения с бизнесом и защищать свои интересы. Именно эта задача реформы ЖКХ оказалась одной из самых сложных. Несмотря на создаваемые с 1994 г. условия для образования товариществ собственников жилья (ТСЖ) как организационно-правовой формы

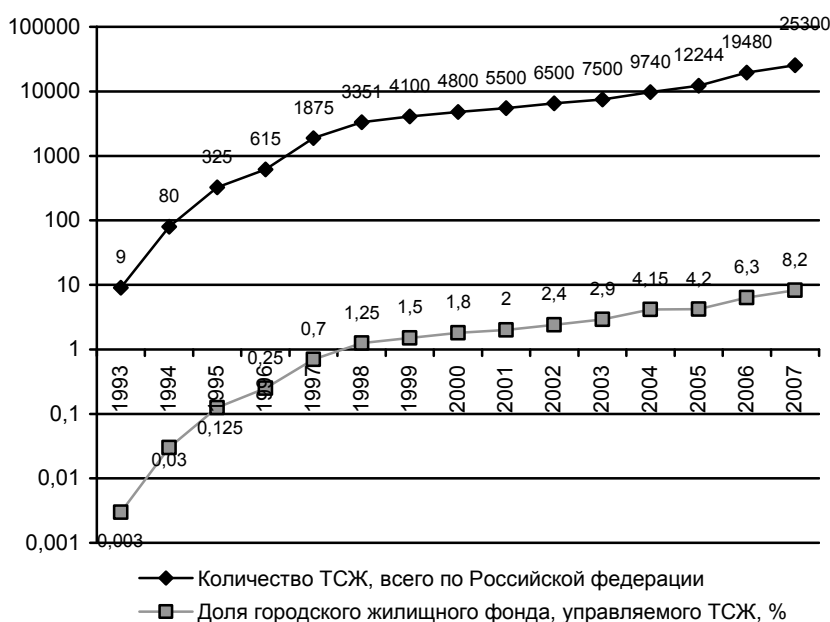
<sup>104</sup> А.В. Ермишина, Л.В. Клименко.

<sup>105</sup> Горшков М.К., Тихонова Н.Е., Андреев А.Л., Горюнова С.В. Собственность в жизни россиян: реальность и домыслы // Социологические исследования. 2005. № 11. С. 3–18. С. 4. <http://www.ecsocman.edu.ru/socis/msg/273200.html>

<sup>106</sup> Там же. С. 8.



функционирования коллективного собственника многоквартирного дома, ТСЖ так и не стало преобладающим способом управления жилым фондом (рис. 6.1). На конец 2007 г. 25300 ТСЖ обслуживали всего 8,2% жилого фонда России. Учитывая, что практически во всех вновь вводимых домах изначально образуются ТСЖ, а большинство бывших жилищно-строительных кооперативов также вынужденно преобразованы в ТСЖ, реального движения коллективных собственников жилья среди владельцев приватизированных квартир так и не возникло.



**Рис. 6.1. Рост численности товариществ собственников жилья в России в 1993–2007 гг.**

В 2007–2009 гг. в стране снова началась активизация процесса образования товариществ квартировладельцев для управления многоквартирными домами. Но основной причиной такой активизации стала деятельность Фонда содействия реформированию ЖКХ, средства которого на капитальный ремонт МКД распределялись в регионы и муниципальные образования при условии выполнения требований, в число которых вхо-

дило не менее 5% жилого фонда территории, управляемого ТСЖ<sup>107</sup>. Однако реальная массовая жилищная самоорганизация еще не достигнута, что существенно тормозит решение важнейших проблем модернизации ЖКХ страны.

В соответствии с действующим Жилищным кодексом, многие вопросы относительно условий проживания сегодня решаются только собственниками в многоквартирном доме (МКД). Проведение капитального ремонта, изменение состава общего имущества, выбор управляющей организации и определение условий договора, самоорганизация в ТСЖ незаконны без проведения общего собрания собственников жилья. Получение бюджетного финансирования на капитальный ремонт в соответствии с федеральным законом «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» предполагает определенную долю софинансирования собственников, о чем собственники многоквартирного дома также должны принять решение.

Между тем в 2008 г. финансовая поддержка за счет средств Фонда была предоставлена в размере только 75,61% от предусмотренного на 2008 г. предельного объема средств Фонда. Одной из причин отсутствия массового участия муниципальных образований в конкурсах на получение средств для проведения капитального ремонта многоквартирных домов из Фонда содействия реформированию ЖКХ была низкая активность жителей МКД по организации капитального ремонта общего имущества: муниципальные образования не могли обеспечить выполнение таких показателей, как доля ТСЖ среди многоквартирных домов и софинансирование собственниками.

Однако без формирования «эффективного» коллективного собственника, способного организовать свои интересы и действия, создать систему управления объектом собственности, несущего бремя собственности и эффективно ее использующего, успех рыночного реформирования жилищно-коммунального комплекса России невозможен. Более того, с формирования эффективного коллективного собственника начинается решение и других проблем реализации общественных интересов и построения гражданского общества в России: движение территориального общественного самоуправления (ТОС), развитие местного самоуправления, широкое участие граждан в деятельности организаций некоммерческого сектора.

---

<sup>107</sup> Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства».

Без формирования института эффективного собственника жилья, способного предъявить организованный спрос на рынке жилищных и коммунальных услуг, невозможно и развитие конкуренции среди поставщиков услуг, нет стимулов для внедрения ресурсосберегающих и повышающих комфортность жилья технологий.

Эффективный собственник в многоквартирном доме – это собственник жилья, несущий бремя собственности как необходимости текущих и капитальных расходов по содержанию личного и общедомового имущества, эффективно использующий свою собственность в качестве источника настоящих или будущих рентных доходов и способный к соорганизации своих интересов и действий с другими собственниками в МКД, что позволяет создать эффективную систему управления многоквартирным домом как единым имущественным объектом.

С целью определения степени зрелости собственников многоквартирных домов, их готовности к ответственному управлению общим имуществом, а также выявления факторов и условий, способствующих формированию «эффективного собственника» в МКД, в 2009 г. было проведено исследование поведения городских жителей в Ростове-на-Дону и Азове.

В выборке опрошенных были пропорционально представлены основные половозрастные и территориальные подгруппы населения города. В Ростове-на-Дону – 600 опрошенных в 9-ти районах города, в г. Азове – 200 опрошенных в 4-х районах города.

В качестве исследовательских задач были поставлены следующие:

- 1) оценить степень удовлетворенности горожан сложившейся системой жилищно-коммунального обслуживания;
- 2) провести анализ уровня информированности и ожиданий собственников жилья в связи с реформированием жилищно-коммунального комплекса;
- 3) выявить текущий уровень «зрелости» собственников жилья в МКД по целевым подгруппам;
- 4) охарактеризовать степень и формы реального участия собственников в управлении многоквартирными домами;
- 5) выделить факторы формирования готовности собственников к самоорганизации для управления МКД.

#### **6.2. «Чувство собственности» в целевых подгруппах жильцов МКД**

В социологическом исследовании ставилась отдельная задача выявления текущего уровня зрелости собственников жилья в МКД, их готовности и способности принимать ответственные решения в сфере управле-

ния домом. Результаты опроса показывают, что в настоящее время для *основного большинства собственников жилья* в вопросе перехода на новые формы участия в управлении МКД характерна скорее *пассивная позиция и явно выраженная ориентация на перекладывание ответственности на органы власти*. Так, 86,0% всех опрошенных согласны с утверждением, что городские и федеральные власти должны заботиться о состоянии их домов. Ещё 65,9% респондентов полагают, что решение жилищно-коммунальных проблем в большей степени зависит от участия государства в управлении и финансовом обеспечении ЖКХ, чем от активности самих жильцов.

Необходимо отметить, что 84,4% опрошенных горожан также высказывают солидарность и с мнением, что «жильцы сами должны активнее участвовать в управлении своим домом». Вместе с тем личная деятельность собственников по управлению МКД незначительна, больше половины респондентов (65,4%) *стараятся вовремя оплачивать жилищные и коммунальные услуги и считают, что этого вполне достаточно*. Ещё 28,1% *обычно поддерживают инициативы соседей и только 6,5% опрошенных жителей МКД проявляли активность и выступали инициаторами коллективных действий в своем доме*. Таким образом, можно заключить, что отмеченные у основного массива опрошенных горожан установки на участие в самоуправлении являются скорее декларативными, чем действенными.

Что касается степени выраженности «чувства собственности» на общедомовое имущество, то и здесь фиксируется невысокий уровень зрелости собственников. Так, более половины (54,4%) собственников жилья скорее не готовы вкладывать собственные дополнительные средства в капитальный ремонт общедомового имущества. И уже 70,8% респондентов не согласны с тем, что жильцам необходимо самостоятельно переводить дома на энергосберегающие технологии<sup>108</sup>. Вместе с тем, по мнению практически половины горожан (51,0%) наиболее эффективным способом

---

<sup>108</sup> Результаты опроса фиксируют несогласованность ответов респондентов по блоку общедомового имущества. Так 68,5% респондентов согласились с утверждением «Для меня очень важна рыночная стоимость моей квартиры, поэтому я хорошо осведомлён о техническом состоянии общедомового имущества и беспокоюсь о том, чтобы оно улучшалось», что не соответствует процентным показателям по двум описанным выше позициям. Данное обстоятельство, на наш взгляд, объясняется методическим недочётом при составлении социологического инструментария. А именно формулировка последней позиции провоцирует «эффект внушения», когда важность рыночной стоимости квартиры для респондента связывается с заботой о состоянии общедомового имущества. Хотя это может быть и не так. Поэтому в последующем анализе мы не будем принимать во внимание результаты по данному вопросу.

обеспечения функционирования МКД является самоуправление, т.е. управление многоквартирным домом в форме товарищества собственников жилья (ТСЖ), жилищно-строительного кооператива (ЖСК) или непосредственного управления (НУ). В пользу управляющих компаний высказались только 12,0% опрошенных.

Охарактеризовав общие для населения двух городов результаты по степени выраженности у жителей МКД «чувства собственности», необходимо перейти к сравнительному анализу результатов исследования **по целевым сегментам**. Для этой цели весь массив респондентов был дифференцирован на несколько подгрупп по следующим основаниям:

- 1) по критерию способа управления МКД;
- 2) по критерию личной готовности участвовать в управлении МКД;
- 3) по критерию наличия знакомых, участвующих *в управлении МКД*.

В первом случае сегментирование опрошенных происходило в соответствии с существующей формой управления многоквартирным домом, в котором проживает респондент. В первую подгруппу вошли респонденты, в домах которых существует самоуправление (товарищество собственников жилья, жилищно-строительный кооператив или непосредственное управление), что составило 27,5% всех опрошенных. Во второй сегмент были отобраны жители МКД, находящихся в управлении управляющих компаний – коммерческих организаций (56,5% соответственно). Далее эти группы именуются как «самоуправление» и «УК».

Во втором случае были выделены две подгруппы жильцов, которые выразили готовность или неготовность участвовать в управлении своим домом (т.е. войти в Правление ТСЖ или домовый комитет для контроля за управляющей организацией). Один подмассив составили респонденты, которые на соответствующий вопрос ответили «точно готов», «скорее готов» и «уже являюсь членом ТСЖ или участвую в НУ» (20,9% от всего массива). В другой подмассив вошли горожане, ответившие на данный вопрос «скорее не готов» и «совершенно не готов» (72,9%). Далее – «активные» и «инертные».

И, наконец, в последнем случае весь массив опрошенных был дифференцирован по вопросу *«Есть ли среди Ваших знакомых люди, которые активно участвуют в управлении своим МКД и имеют успешный опыт такой деятельности?»*. В первую подгруппу были отобраны респонденты, у которых эти знакомые есть, а вторую – те, у которых их нет / они не знают об этом (51,4 и 48,6% соответственно).

Выделенные сегменты избраны в качестве целевых, так как могут содержать в себе типологизирующие факторы, отражающие различие в те-

кушем уровне зрелости собственников жилья в МКД. Поэтому остановимся на сравнительном рассмотрении установок данных подгрупп респондентов в отношении личной инициативности и ответственности жильцов в решении проблем управления своим МКД.

**Таблица 6.1**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос  
«Укажите своё отношение к каждому из приведённых ниже  
утверждений»**

Текст ответа	Само- управ- ление	УК	«Актив- ные»	«Инерт- ные»	Знакомы с активи- стами	Не зна- комы с активи- стами
<i><b>Городские и федеральные власти должны заботиться о состоянии моего дома и управлять нашим общим имуществом</b></i>						
Скорее согласен	72,3	<b>90,7</b>	77,2	<b>88,5</b>	82,2	<b>90,0</b>
Скорее не согласен	<b>27,7</b>	9,3	<b>22,8</b>	11,5	<b>17,8</b>	10,0
<i><b>Решение жилищно-коммунальных проблем в большей степени зависит от участия государства в управлении и финансовом обеспечении ЖКХ, чем от активности самих жильцов</b></i>						
Скорее согласен	52,3	<b>71,5</b>	<b>62,3</b>	<b>66,2</b>	55,2	<b>77,1</b>
Скорее не согласен	<b>47,7</b>	28,5	37,7	33,8	<b>44,8</b>	22,9
<i><b>Жильцы сами должны активнее участвовать в управлении своим домом (в организации/ управлении ТСЖ, выборе управляющей компании, составлении договора управления, контроле исполнения договоров и т.д.)</b></i>						
Скорее согласен	<b>90,0</b>	<b>84,1</b>	<b>88,0</b>	<b>83,2</b>	<b>88,6</b>	<b>79,9</b>
Скорее не согласен	10,0	15,9	12,0	16,8	11,4	20,1

Эмпирические замеры показывают, что на общем фоне преобладания патерналистских установок, когда жильцы ждут от государства решения их проблем в сфере ЖКУ, тем не менее выделяется некоторое преобладание респондентов с более выраженным «чувством собственности» в сегментах с самоуправлением в МКД, «активных» и знакомых с активистами. Но степень выраженности данных установок по указанным сегментам не равномерна.

Так, скорее не согласны с утверждением, что государственная власть должна заботиться о состоянии МКД, 27,7% опрошенных из подгруппы «самоуправление» и только 9,3% из группы «УК». В сегменте «активных» не разделяют эту точку зрения также больше респондентов, чем в группе «пассивных» (22,8% против 11,5%). И больше таких респондентов среди

знакомых с активистами МКД, чем среди тех, кто с активистами не знаком (17,8% против 10,0%) (табл. 6.1).

В подгруппах «самоуправление» и «знакомы с активистами» уже в большей степени выражена ориентация на личную ответственность жильцов в решении жилищно-коммунальных проблем, когда в утверждении противопоставляется степень участия государства и самих собственников (около половины опрошенных). В то же время сегменты «активных» и «инертных» практически единодушны в том, что государство должно доминировать в управлении и финансовом обеспечении ЖКХ (более 60%). А также основное большинство (более двух третей) респондентов всех целевых групп разделяют установку, что жильцы должны повысить свою активность в управлении МКД. Но как мы видим на примере сегмента «инертных», подобная установка не обязательно реализуется в готовность принять личное участие в управлении своим домом (см. табл. 6.1–6.2).

**Таблица 6.2**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Как Вы оцениваете степень собственного участия в управлении имуществом многоквартирного дома?»**

Текст ответа	Самоуправление	УК	«Активные»	«Инертные»	Знакомы с активистами	Не знакомы с активистами
1. Я стараюсь вовремя оплачивать ЖКУ и считаю, что этого достаточно	59,1	67,2	46,7	71,4	58,9	72,2
2. Я обычно поддерживаю инициативы соседей по улучшению состояния нашего дома	32,3	26,8	35,3	25,9	31,4	24,7
3. Мне приходилось быть инициатором коллективных действий в своем доме, но они были неуспешны	2,7	3,3	6,0	1,7	3,9	1,8
4. Мне приходилось быть инициатором коллективных действий в своем доме, получивших поддержку жильцов	5,9	2,7	12,0	1,0	5,8	1,3

Кроме того, фиксируется расхождение между установками опрошенных на необходимость активного участия жильцов в управлении своим домом и характеристиками реального поведения респондентов в данной сфере. Эмпирические замеры показывают, что основное большинство представителей всех групп *стараются лишь вовремя оплачивать коммунальные услуги. Между тем выявляется некоторое преобладание (около трети против четвертой доли) в сегментах «самоуправления», «активных» и «знакомых с активистами» респондентов, которые помимо своевременной оплаты отмечают, что они поддерживают жилищно-коммунальные инициативы других собственников в своем доме. Однако подобная позиция ещё не тождественна активному участию в управлении домом. А по-настоящему практические шаги в данном направлении (выступали инициаторами коллективных действий в МКД, успешных или неуспешных) совершали не более десятой части жильцов (кроме сегмента «активных», где этот показатель доходит до 18%)* (см. табл. 6.2).

Анализ ответов респондентов на вопросы, характеризующие степень выраженности чувства собственности жильцов на общедомовое имущество, показывает, что несколько чаще соглашались с тем, что необходимо вкладывать собственные средства в капитальный ремонт крыш, подъездов, подвалов и пр. в группах «самоуправления» (60% против 40,4%), «активных» (50,3% против 43,9%) и «знакомых с активистами» (52,6% против 38,3%) (табл. 6.3).

Более 40% опрошенных выделенных подгрупп не отрицают того, что тарифы и качество жилищно-коммунальных услуг напрямую зависят от наличия благоприятных условий для бизнеса. Но уже гораздо меньше (не более трети) во всех рассматриваемых целевых сегментах проявляется ориентация на внедрение жильцами новых энергосберегающих коммунальных технологий (табл. 6.3).

О большей «зрелости» собственников из групп с функционирующим самоуправлением в их доме и знающих людей, которые участвуют в управлении МКД, свидетельствуют полученные ответы на вопрос о том, что может существенно повлиять на улучшение ситуации в ЖКХ. В данных двух сегментах выше процентные показатели, характеризующие установки на личную ответственность за решение проблем ЖКХ. Остальные группы демонстрируют преобладание ответов, исходя из которых, контроль за жилищно-коммунальным обслуживанием должен лежать на органах государственной власти (табл. 6.4).



Таблица 6.3

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос  
«Укажите своё отношение к каждому из приведённых ниже  
утверждений»**

Текст ответа	Само- управ- ление	УК	«Актив- ные»	«Инерт- ные»	Знако- мы с активи- стами	Не зна- комы с активи- стами
<b><i>Нужно вкладывать собственные дополнительные средства в капитальный ремонт общедомового имущества (крыши, подъездов, подвалов и пр.)</i></b>						
Скорее согласен	<b>60,0</b>	40,4	<b>50,3</b>	43,9	<b>52,6</b>	38,3
Скорее не согласен	40,0	<b>59,6</b>	49,7	<b>56,1</b>	47,4	<b>61,7</b>
<b><i>Жильцам необходимо самостоятельно переводить дома на автономные системы отопления, внедрять новые коммунальные технологии с целью экономии ресурсов и повышения комфортности</i></b>						
Скорее согласен	27,3	<b>30,3</b>	<b>36,5</b>	27,8	25,3	<b>33,4</b>
Скорее не согласен	<b>72,7</b>	69,7	63,5	<b>72,2</b>	<b>74,7</b>	66,6
<b><i>Тарифы и качество жилищно-коммунальных услуг напрямую зависят от наличия благоприятных условий для бизнеса в сфере ЖКХ</i></b>						
Скорее согласен	47,7	42,9	46,7	43,6	43,6	46,5
Скорее не согласен	52,3	57,1	53,3	56,4	56,4	53,5

Таблица 6.4

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Как Вы думаете, что может существенно повлиять на улучшение ситуации в жилищно-коммунальном хозяйстве?»**

Текст ответа	Само- управ- ление	УК	«Актив- ные»	«Инерт- ные»	Знако- мы с акти- виста- ми	Не зна- комы с активи- стами
1. Контроль собственников за соблюдением договоров с предприятиями ЖКХ	<b>46,4</b>	32,2	38,3	35,3	<b>46,5</b>	23,1
2. Контроль власти за соблюдением договоров с предприятиями ЖКХ	33,6	<b>47,2</b>	41,3	43,1	36,0	<b>49,6</b>
3. Изменение законов	5,0	3,7	6,0	3,6	2,7	5,4
4. Затрудняюсь ответить	12,3	14,4	10,2	15,4	13,4	17,7
5. Другое	2,7	2,5	4,2	2,6	1,5	4,1

В качестве самого эффективного способа управления МКД большинство опрошенных всех групп рассматривают те или иные формы самоуправления (ТСЖ, ЖСК). В то же время наибольшее число приверженцев данной формы управления многоквартирным домом фиксируется в сегментах жителей с функционирующим самоуправлением в их доме (74,5%), с установками на готовность быть задействованными в этом самоуправлении (63,5%) и имеющих знакомых, которые участвуют в управлении МКД (58,6%). В других подгруппах немного популярнее управляющие компании (но не более чем у шестой части опрошенных), а также около трети собственников затрудняются назвать наиболее эффективный способ управления многоквартирным домом (табл. 6.5).

**Таблица 6.5**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Какой способ управления многоквартирным домом является, на Ваш взгляд, наиболее эффективным?»**

№	Текст ответа	Самоуправление	УК	«Активные»	«Инертные»	Знакомы с активистами	Не знакомы с активистами
1	ТСЖ/ЖСК	<b>74,5</b>	43,1	<b>63,5</b>	44,8	<b>58,6</b>	38,0
2	Управляющая компания	7,7	<b>15,0</b>	7,2	<b>13,0</b>	8,0	<b>16,2</b>
3	Непосредственное управление	4,1	1,7	4,8	1,4	1,9	2,8
4	Затрудняюсь ответить	12,3	<b>37,1</b>	22,8	<b>38,3</b>	30,2	<b>39,3</b>

**Таблица 6.6**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Укажите способ управления Вашим домом»**

№	Текст ответа	«Активные»	«Инертные»	Знакомы с активистами	Не знакомы с активистами
1	ТСЖ/ЖСК	<b>34,7</b>	24,5	<b>32,1</b>	20,6
2	УК	46,7	<b>59,7</b>	55,0	<b>58,1</b>
3	НУ	3,0	0,2	1,0	1,0
4	Затрудняюсь ответить	4,2	9,8	5,1	11,3

Необходимо отметить, что в сегментах, выделенных по основаниям личной готовности участвовать в управлении МКД и наличия знакомых «активистов», несколько разнятся показатели в отношении *существующего способа управления их домом*. Подгруппы «активных» и «знакомых с активистами» чаще указывают на то, что они живут в МКД, где уже функционирует самоуправление. Однако данная разница составляет около 10–11,5%, поэтому не может выступать в качестве «перекрывающего» основания для выделения и интерпретации установок данных сегментов (табл. 6.6).

Таким образом, в результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- в настоящее время для основного большинства собственников жилья в Ростове-на-Дону и Азове характерна пассивная позиция в сфере управления МКД, часто проявляются патерналистские установки, когда ответственность за состояние домов и качество коммунальных услуг перекладывается на государство и местную власть, а *отмеченные у большого массива опрошенных горожан установки на участие в самоуправлении являются скорее декларативными, чем действительными*;
- выделение и анализ ответов представителей целевых подгрупп показывает, что наибольшая степень выраженности отдельных параметров «зрелого собственника» жилья фиксируются в тех сегментах респондентов, которые имеют в своём доме самоуправление и знакомы с людьми, участвующими в управлении МКД;
- результаты изучения респондентов с установками на участие в самоуправлении своим домом демонстрируют сравнительно невысокий уровень выраженности у них «чувства собственности», а «активистские» ориентации данной подгруппы зачастую не сопряжены с осознанием личной ответственности и не нацелены на конструктивную деятельность в решении проблем ЖКХ;
- в связи с этим основным типологизирующим фактором, который способствует формированию отдельных качеств эффективного собственника, выступает наличие опыта взаимодействия со структурами в сфере ЖКХ и общения с людьми, которые на практике реализуют жилищное самоуправление в своих домах.

### 6.3. Степень и формы участия собственников в управлении многоквартирными домами

Отдельный блок вопросов в социологическом инструментарии исследования был посвящён выявлению степени и форм участия собственников в управлении многоквартирным домом. В данном разделе рассмотрим территориальную специфику включения горожан в новые формы управления жилой недвижимостью.

Результаты опроса показывают, что большинство жителей г. Ростова-на-Дону и г. Азова ориентированы на своевременную *оплату жилищных и коммунальных услуг, и этим ограничиваются* (65,7% – в первой группе и 64,5% – во второй). Между тем выявляется существенная разница в форме участия жителей рассматриваемых городов в выборе способа управления МКД. Респонденты-ростовчане оказались менее активными и заинтересованными в этом вопросе, чем население Азова<sup>109</sup>. Третья часть жителей областного центра и уже более половины азовчан участвовали в очном собрании по выбору способа управления их домом. Не ходили на подобные собрания (по нежеланию или неосведомленности) 40,7% представителей первой группы и 20,5% во второй (табл. 6.7).

Таблица 6.7

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос  
«Принимали ли Вы участие в общем собрании по выбору способа  
управления в своем доме?»**

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
1	<i>Да, участвовал в очном собрании</i>	<b>35,5</b>	<b>57,5</b>
2	<i>Да, участвовал в заочном голосовании</i>	4,3	1,0
3	<i>Не участвовал по независящим от меня причинам (командировка, отпуск, болезнь)</i>	18,0	20,5
4	<i>Не участвовал, поскольку не хотел / не видел смысла</i>	<b>15,0</b>	0,5
5	Не слышал, что такие собрания проводятся в нашем доме	<b>25,7</b>	<b>20,0</b>
6	Другое	1,5	0,5

<sup>109</sup> Необходимо отметить, что в выборку попали жители домов с самоуправлением (24,0% в Ростове и 38,0% в Азове), с управлением посредством УК (57,8% и 52,5% соответственно). Но как видно из предыдущих разделов, некоторое преобладание жильцов МКД из ТСЖ, ЖСК и НУ в азовском подмассиве не оказывает определяющего воздействия на установки жителей данного города.

Данные опроса фиксируют специфические особенности в определении жителями двух населённых пунктов факторов, затрудняющих развитие самоуправления в МКД. Результаты социологического опроса показывают, что ростовчане на первые по степени значимости места выносят позиции дороговизны обслуживания (вариант ответа «сильное, мешает» отметили 56,2%), незаинтересованности самих собственников жилья (55,8%) и отсутствие навыков принятия коллективных решений (55,2%) (табл. 6.8).

Во вторую очередь жителей областного центра беспокоит ситуация недоверия населения к активистам-управленцам ТСЖ (47,0%), недостаток просветительской и пропагандистской деятельности в отношении самоуправления со стороны органов власти (43,0%) и трудности в подборе компетентного председателя и членов правления (40,8% соответственно) (см. табл. 6.8).

Азовчане в числе причин, мешающих внедрению новых форм управления многоквартирными домами, чаще всего называют различный уровень доходов и имущественного состояния жильцов одного дома (вариант «сильное, мешает» выбрали 54,5%). Все остальные факторы беспокоят жителей Азова гораздо меньше. Хотя в этой подгруппе можно выделить ещё ряд подобных причин, но они существенно уступают по степени значимости аналогичным показателям в первой группе. А именно: по мнению азовчан, в меньшей степени развитию самоуправления в городе мешает отсутствие у жильцов навыков принятия коллективных решений («в чем-то мешает, в чем-то нет» 33,0%), их низкая активность (32,0%) и дороговизна обслуживания ТСЖ (27,0%) (см. табл. 6.8).

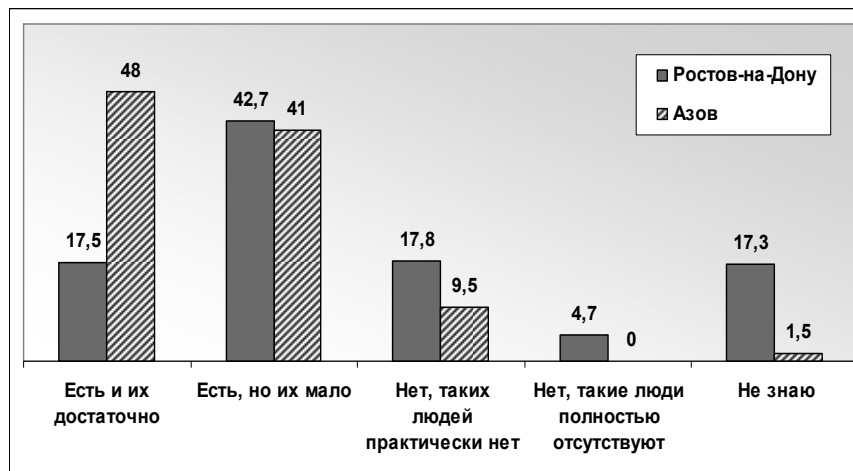
Обращает на себя внимание значительная разница во взглядах горожан на характер группового взаимодействия жильцов. Недоверие к возможным и реальным управленцам многоквартирными домами гораздо выше в Ростове, чем в Азове. Кроме того, существенная разница фиксируется в отношении недостатка разъяснительной работы со стороны местной власти и противодействия со стороны управляющих компаний. Данные позиции рассматриваются ростовчанами в качестве препятствующих формированию ТСЖ в несколько раз чаще, чем опрошенными жителями Азова (табл. 6.8).

Более выраженные проблемы в коммуникациях между жильцами в ростовском сегменте показывает и следующий вопрос. Отмечают достаточное число своих соседей, которым доверяют и которые готовы лично участвовать в управлении домом, только пятая часть респондентов-ростовчан и уже практически половина жителей Азова. Полагают, что таких людей совсем мало, или не знают о таких людях около 40% опрошенных первой группы и только десятая доля – во второй (рис. 6.2).

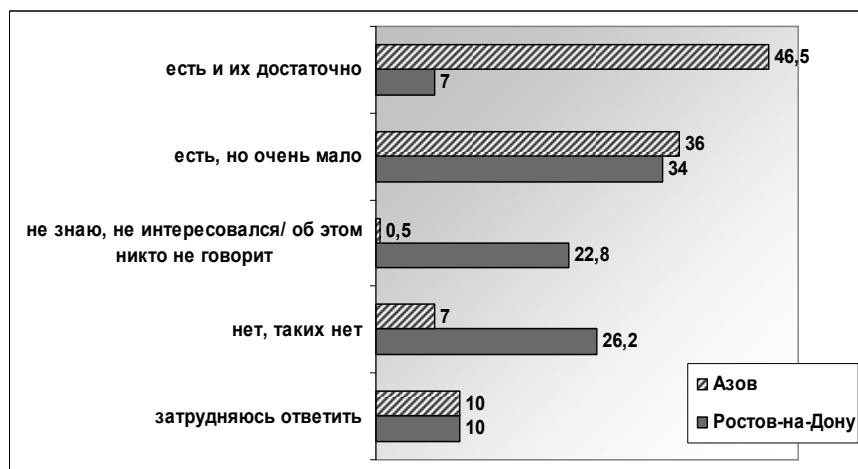
**Таблица 6.8**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Что, на Ваш взгляд, препятствует развитию самоуправления в доме и формированию ТСЖ?»**

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
<b>Незаинтересованность самих собственников жилья</b>			
1	Сильно мешает	<b>55,8</b>	25,0
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	31,5	<b>32,0</b>
3	Не мешает	12,7	43,0
<b>Сложность юридического оформления ТСЖ</b>			
1	Сильно мешает	25,3	1,5
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	<b>49,5</b>	1,0
3	Не мешает	25,2	<b>97,5</b>
<b>Недоверие основной части населения к активистам-управленцам ТСЖ</b>			
1	Сильно мешает	<b>47,0</b>	3,0
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	37,7	2,0
3	Не мешает	15,3	<b>95,0</b>
<b>Неорганизованность жильцов, отсутствие навыков принятия коллективных решений</b>			
1	Сильно мешает	<b>55,2</b>	25,5
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	34,7	<b>33,0</b>
3	Не мешает	10,2	41,5
<b>Трудности в подборе компетентного председателя и членов правления</b>			
1	Сильно мешает	<b>40,8</b>	13,0
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	35,0	14,0
3	Не мешает	24,2	<b>73,0</b>
<b>Слабое информационное обеспечение возможности самоуправления в МКД</b>			
1	Сильно мешает	33,5	0,5
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	<b>48,5</b>	2,0
3	Не мешает	18,0	<b>97,5</b>
<b>Дороговизна обслуживания</b>			
1	Сильно мешает	<b>56,2</b>	21,0
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	34,7	<b>27,0</b>
3	Не мешает	9,2	<b>52,0</b>
<b>Различный уровень материального достатка жильцов одного дома</b>			
1	Сильно мешает	<b>46,2</b>	<b>54,5</b>
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	39,5	13,5
3	Не мешает	14,3	32,0
<b>Недостаточная работа по привлечению населения к объединению в ТСЖ со стороны органов власти</b>			
1	Сильно мешает	<b>43,0</b>	-
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	39,7	1,0
3	Не мешает	17,3	<b>99,0</b>
<b>Противодействие со стороны управляющих компаний</b>			
1	Сильно мешает	<b>31,3</b>	7,0
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	37,0	2,5
3	Не мешает	31,7	<b>90,5</b>



**Рис. 6.2.** Наличие среди соседей респондентов людей, которым они доверяют и которые готовы лично участвовать в управлении домом, т.е. войти в Правление ТСЖ или домовый комитет



**Рис. 6.3.** Наличие среди знакомых респондентов тех людей, которые активно участвуют в управлении своим МКД и имеют успешный опыт такой деятельности

Соответственно у ростовчан по сравнению с респондентами из Азова гораздо меньше знакомых, которые успешно и активно участвуют в управлении МКД. Указывают, что таких знакомых достаточно, 7,0% опрошенных в первой группе и 46,5 (!) – во второй. В окружении третьей доли респондентов двух групп такие люди есть, но их мало. Более категоричны ростовчане и в том, что среди их знакомых нет собственников, способных участвовать в управлении МКД (26,2% против 7,0%). Указывают на незаинтересованность или неосведомлённость в данном вопросе ещё третья часть опрошенного населения Ростова и только десятая доля респондентов-азовчан (рис. 6.3).

**Таблица 6.9**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «В случае ухудшения ситуации с состоянием вашего дома и уровнем ЖКУ какая линия поведения более вероятна для Вас?»**

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
1	Готов платить больше, лишь бы избежать лишних хлопот и проблем	14,5	1,5
2	Могу отказаться от оплаты в знак протеста	18,2	-
3	Буду обращаться с жалобами в суд или в органы власти	38,8	10,5
4	Буду сам разбираться в этих проблемах и объяснять соседям, что надо делать	14,0	56,0
5	Обращусь в домовый комитет, управляющую компанию, правление ТСЖ и пр.	1,2	23,5
6	Затрудняюсь ответить	18,5	9,5

Поведенческие установки горожан и степень их активности в сфере жилищно-коммунального обеспечения проявляются и в ориентации собственников на проективные способы реагирования в случае ухудшения качества ЖКУ. Ростовчане демонстрируют большую степень активности в области отстаивания своих прав в суде (38,8% против 10,5% в Азове) или реализации протестных действий (18,2% против 0,0% в Азове). Но также для большего количества жителей областного центра характерна пассивно-смирительная позиция, когда собственники готовы платить больше, лишь бы избежать лишних хлопот (14,5% против 1,5%) (табл. 6.9).

Для принявшего участие в исследовании населения Азова доминирующей моделью реагирования на ухудшение жилищно-коммунального



обслуживания является ориентация на собственные силы и кооперацию с соседями (56,0%). А ещё 23,5% азовчан в случае проблем с состоянием МКД обратятся непосредственно к структурам, которые должны контролировать качество предоставляемых услуг (т.е. в домовый комитет, управляющую компанию, правление ТСЖ и пр.) (см. табл. 6.9).

И, наконец, ещё одним параметром участия владельцев квартир в управлении МКД является уровень их знаний о принципах организации самоуправления в доме. Как показывают результаты социологического опроса, около 60% ростовчан в той или иной форме испытывают потребность в получении подобной информации (о компетенциях, порядке организации и опыте функционирования ТСЖ). В то время около 2/3 жителей Азова указывают, что данные сведения им не интересны. А также шестая доля опрошенных этой группы полагают, что существующей на данный момент информации им вполне достаточно (табл. 6.10).

**Таблица 6.10**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Испытываете ли Вы потребность в получении информации о самоуправлении в многоквартирных домах?»**

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
1	О конкретных функциях ТСЖ и формах непосредственного управления	23,8	5,0
2	Об опыте работы уже созданных ТСЖ	17,8	4,5
3	О порядке организации ТСЖ	18,8	4,0
4	О контактных телефонах должностных лиц, занимающихся этим вопросом	20,8	6,0
5	Информации достаточно	1,2	16,0
6	Подобная информация мне не интересна	41,2	72,0

Подводя итоги сравнительного анализа степени и форм участия населения в самоуправлении, необходимо подчеркнуть следующее:

- более половины жителей двух рассматриваемых городов в практических действиях занимают инертную позицию – они стараются вовремя оплачивать ЖКУ. Ростовчане более, чем азовчане, пассивны в вопросах выбора способа управления в их доме;
- среди причин, препятствующих развитию самоуправления в собственном доме, ростовчане чаще называют факторы незаинтересованности и неорганизованности в этом самих жильцов, недоверие к ак-

- тивистам-управленцам ТСЖ. Для жителей Азова в качестве приоритетного фактора выступает социальное неравенство жильцов МКД;
- анализ личных взаимодействий собственников показывает, что и в этих позициях для ростовчан характерны проблемы в коммуникациях с другими жильцами, они делают упор на нормативно-правовую информированность, ориентированы на решение спорных вопросов с ЖКУ через суды. Азовчане склонны договариваться между собой и поддерживать существующие горизонтальные социальные связи внутри МКД и с обслуживающими организациями;
  - в массиве ростовчан более выражен сегмент респондентов с пессимистическими взглядами, здесь чаще встречаются ответы о негативных перспективах самоуправления, об отсутствии доверия к активистам, о нацеленности на протестные действия и пр.

#### **6.4. Факторы и условия формирования готовности собственников к самоуправлению в МКД**

Перспективы внедрения новых форм самоуправления в жилищной сфере напрямую зависят от готовности владельцев квартир принимать ответственные решения в сфере управления собственным домом. Поэтому данный раздел посвящён изучению факторов и условий, определяющих установки собственников на участие в управлении МКД.

В связи с этим из всего массива опрошенных был выделен сегмент респондентов, которые *имели опыт лидерского поведения для решения проблем с жилищными и коммунальными услугами в своём доме*. Целевую группу составили жильцы, которые в оценке степени собственного участия в управлении общедомовым имуществом указали, что им *приходилось быть инициаторами коллективных действий в своём доме (успешных или неуспешных)*. Таких людей сравнительно мало – 6,5% горожан, но в физических единицах этот массив представляют 52 человека, что даёт определённые основания для рассмотрения социально-демографических и других характеристик состава этой группы.

Количественные результаты опроса показывают, что сегмент «выступавших с инициативами» представлен в основном людьми с высшим (42,3%) и средним специальным образованием (38,5%), являющихся пенсионерами (38,5), государственными служащими (13,5%), работниками бюджетной сферы (13,5%), в возрасте от 45 лет и старше (73,1%). Средний уровень дохода на одного члена семьи респондента в месяц составляет от 5 до 10 тыс. рублей (44,2%) и от 3 до 5 тыс. рублей (26,9%) (табл. 6.11–6.13, рис. 6.4).

**Таблица 6.11**  
**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос**  
**«Ваше образование»**

№	Текст ответа	Неполное среднее	Полное среднее, включая ПТУ	Среднее специальное	Незаконченное высшее	Высшее
1	Выступали с инициативами	3,8	9,6	<b>38,5</b>	5,8	<b>42,3</b>
2	Не выступали с инициативами	4,1	16,6	34,4	9,5	<b>35,3</b>

**Таблица 6.12**  
**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос**  
**«Ваш возраст»**

№	Текст ответа	18–24	25–34	35–44	45–55	Старше 55
1	Выступали с инициативами	5,8	9,6	11,5	<b>30,8</b>	<b>42,3</b>
2	Не выступали с инициативами	14,0	21,7	17,4	<b>19,7</b>	<b>27,3</b>

Если сравнивать данный сегмент с группой тех, кто не имел опыта собственных инициатив в сфере управления многоквартирным домом, то можно увидеть следующие различия в демографической структуре групп респондентов. Так, в составе первой группы несколько преобладают собственники с высшим образованием (42,3% против 35,3%), пенсионеры (38,5% против 25,8%) и, соответственно, лица в возрасте 45–55 лет (30,8% против 19,7%) и старше 55 (42,3% против 27,3%). Респонденты двух сегментов практически не отличаются по полу и городу своего проживания. Доходные характеристики двух рассматриваемых групп также различаются незначительно. Единственно, что обращает на себя внимание: наличие в группе «не выступавших с инициативами» 8% респондентов с доходом выше 10 тыс. рублей. (см. табл. 6.11–6.13, рис. 6.4).

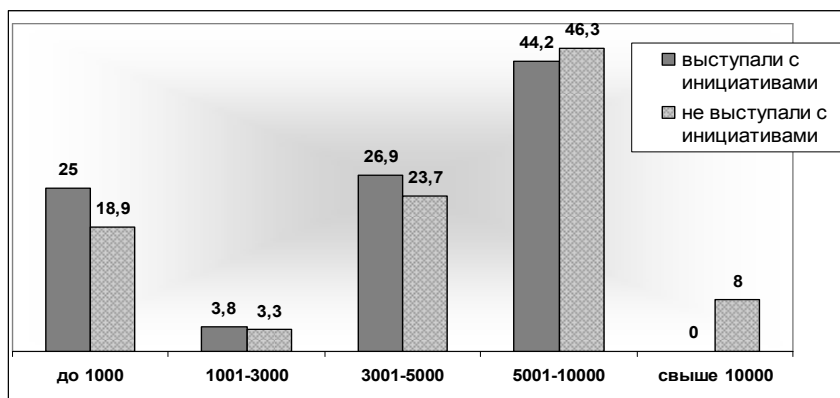
Рассмотрение степени инициативности собственников по целевым подгруппам (выделенным в разделе 6.2) показывает, что в сегменте респондентов, имеющих опыт лидерства в управлении МКД, преобладают горожане, в домах которых функционирует ТСЖ, ЖСК или НУ (38,0% против 29,3%).

Кроме того, в подмассиве «выступавших с инициативами» в 3 раза (!) больше «активных» жильцов, т.е. тех, кто демонстрирует установку на личную готовность и в дальнейшем участвовать в управлении МКД (65,2% против 19,5%) (см. рис. 6.5).

**Таблица 6.13**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос  
«Ваш род занятий»**

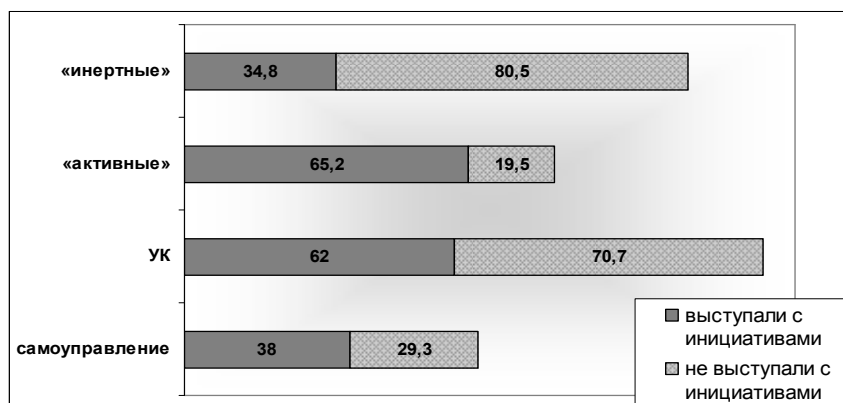
№	Текст ответа	Выступали с инициативами	Не выступали с инициативами
1	Специалист коммерческой фирмы	3,8	15,0
2	Государственный / муниципальный служащий	13,5	10,3
3	Работник бюджетной сферы	13,5	13,0
4	Домохозяйка	9,6	7,6
5	Студент, учащийся	5,8	8,6
6	Пенсионер	38,5	25,8
7	Предприниматель	3,8	2,5
8	Рабочий	11,5	12,2
9	Самозанятость (свободный художник / таксист)	-	2,3
10	Безработный	-	2,8



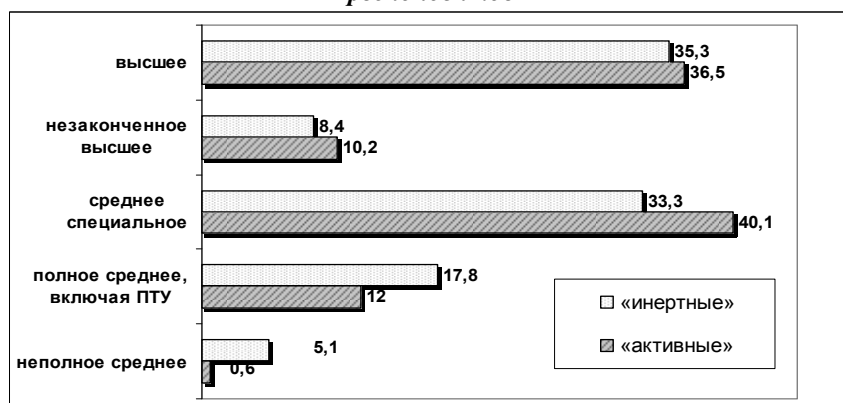
**Рис. 6.4. Средний уровень дохода подгрупп респондентов на одного члена семьи в месяц**

Обратимся теперь к рассмотрению факторов формирования установок собственников на участие в управлении МКД в целевой подгруппе «активных», т.е. респондентов, которые выразили готовность *войти / или уже вошли в Правление ТСЖ или домовый комитет*. Так как в количественном отношении представители данной подгруппы составляют пятую часть всех опрошенных (167 человек), то достаточно корректно приме-

ние в этом сегменте статистических критериев для определения степени связанности исследуемых признаков<sup>110</sup>.



**Рис. 6.5. Распределение способов управления МКД и установок на готовность участия в самоуправлении по степени инициативности респондентов**



**Рис. 6.6. Образовательная структура подгрупп респондентов**

<sup>110</sup> Особенности математических методов перекрёстной верификации социологических данных и используемый в данном случае расчет коэффициентов связи имеют особенности применения в зависимости от типа переменных – номинальных, порядковых или метрических. В данном разделе рассчитываются следующие меры корреляции: Хи-квадрат Пирсона, Фи и Крамер, являющиеся универсальными и фиксирующие наличие статистической зависимости между двумя признаками.

**Таблица 6.14**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос  
«Ваш род занятий»**

№	Текст ответа	«Активные»	«Инертные»
1	Специалист коммерческой фирмы	13,8	15,1
2	Государственный/муниципальный служащий	9,6	10,1
3	Работник бюджетной сферы	<b>18,0</b>	<b>11,1</b>
4	Домохозяйка	5,4	1,4
5	Студент, учащийся	0,6	3,1
6	Пенсионер	7,2	7,9
7	Предприниматель	6,6	8,1
8	Рабочий	<b>24,0</b>	28,8
9	Самозанятость (свободный художник/таксист)	2,4	2,9
10	Безработный	12,6	11,5

Эмпирические замеры показывают, что на готовность респондентов быть задействованными в управлении МКД в средней степени влияет уровень образования<sup>111</sup> и социально-профессиональный статус собственников<sup>112</sup>. А именно, в группе «активных», по сравнению с «инертными», несколько больше численность горожан со средним специальным образованием и работников бюджетной сферы (рис. 6.6, табл. 6.14).

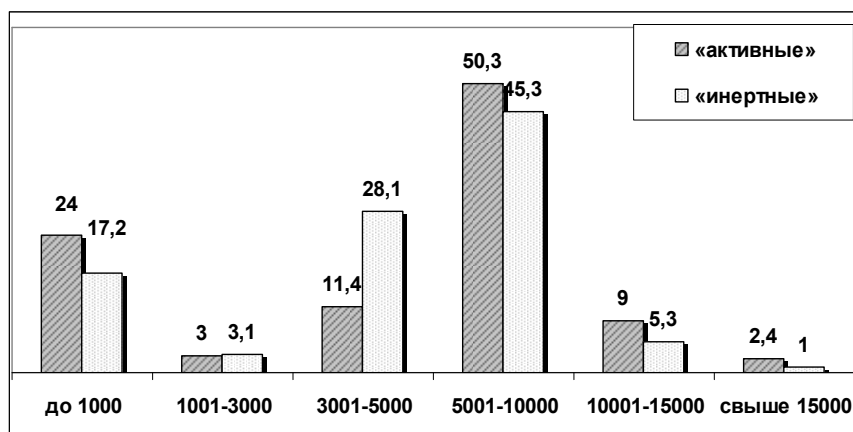
Расчет мер связи обнаруживает наличие уже более значимой зависимости между желанием участвовать в управлении своим домом и уровнем дохода<sup>113</sup>, а также способом получения жилья в собственность<sup>114</sup>. Процентные показатели свидетельствуют о том, что представители целевого сегмента «активных» чаще указывают как на свой низкий уровень доходов (до 1 тыс.), так и на относительную материальную обеспеченность (5–10 тыс.) или же на высокие показатели достатка (выше 10 тыс.) (см. рис. 6.7).

<sup>111</sup> Вычисленные коэффициенты имеют средние показатели доверительного интервала: Хи-квадрат Пирсона равен 14,947 при уровне значимости в 0,011, критерий Крамера и коэффициент Фи составляют 0,141 ( $p=0,011$ ).

<sup>112</sup> Хи-квадрат Пирсона значим ( $p=0,024$ ) и равен в 19,177, критерий Крамера и коэффициент Фи составляют по 0,160 ( $p=0,024$ ).

<sup>113</sup> Анализ мер связи фиксирует наличие значимой корреляции между переменными: Хи-квадрат Пирсона равен 23,515 ( $p=0,001$ ), критерий Крамера составляет 0,177 ( $p=0,001$ ) и величина коэффициента Фи – 0,177 ( $p=0,001$ ).

<sup>114</sup> Для данной пары переменных Хи-квадрат Пирсона равен 17,229 при высоком уровне значимости в 0,001, критерий Крамера составляет 0,152 ( $p=0,001$ ) и коэффициент Фи – 0,152 ( $p=0,001$ ).



**Рис. 6.7. Доходные характеристики подгрупп респондентов (в руб.)**

Количественные результаты ответов на вопрос о способе приобретения квартиры фиксируют, что в подгруппе респондентов, готовых принимать участие в самоуправлении, немного больше опрошенных, которые купили жильё за собственные средства. В сегменте «инертных» большее число собственников, приватизировавших государственную квартиру, поэтому и уровень ответственности за состояние МКД в данной подгруппе ниже (табл. 6.15).

**Таблица 6.15**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос  
«Как Вы получили ваше жильё в собственность?»**

№	Текст ответа	«Активные»	«Инертные»
1	Купил за собственные средства	29,9	19,2
2	Получил в наследство/ подарили и пр.	18,0	11,5
3	Приватизировал государственную квартиру	47,9	62,4
4	Член семьи собственника	4,2	6,9

Кроме того, выявлена высокая степень зависимости ориентаций собственников на активность в сфере управления МКД от наличия опыта взаимодействия со структурами ЖКХ и общения с людьми, которые реализуют жилищное самоуправление, а также практик личной инициативности в этой сфере.

В частности, расчёт мер связи<sup>115</sup> и сравнение процентного распределения ответов респондентов из целевых групп на вопрос о существующем в их доме способе управления показывает, что в сегменте «активных» чаще указывается наличие самоуправления (ТСЖ, ЖСК, НУ), чем в группе «инертных» (см. табл. 6.16).

Во втором случае в подмассиве жильцов, готовых участвовать в самоуправлении, более 60% тех, кто знаком с активистами-управленцами МКД, в отличие от второй группы, где таких меньше половины (см. табл. 6.16). О наличии выраженной связи между этими переменными свидетельствуют и статистические критерии<sup>116</sup>.

Также выявлена взаимосвязь установок респондентов с наличием опыта проявления инициативных действий в сфере ЖКХ<sup>117</sup>. На общем фоне низкого уровня проявления подобных инициатив выделяется сегмент «активных». Здесь в несколько раз больше респондентов, которым приходилось выступать с жилищными инициативами по сравнению с аналогичными показателями в группе «инертных». (См. табл. 6.16).

**Таблица 6.16**

**Распределение способов управления МКД и установок на готовность участия в самоуправлении по степени инициативности респондентов**

№	Текст ответа	«Активные»	«Инертные»
<i><b>Существующий способ управления в МКД</b></i>			
1	Самоуправление	<b>39,4</b>	27,4
2	Управляющая компания	60,6	72,6
<i><b>Наличие знакомых, участвующих в управлении МКД</b></i>			
1	Знакомы с активистами	<b>64,1</b>	48,4
2	Не знакомы с активистами	35,9	51,6
<i><b>Степень участия в управлении имуществом многоквартирного дома</b></i>			
1	Выступали с инициативами	<b>18,0</b>	2,7
2	Не выступали с инициативами	82,0	97,3

<sup>115</sup> Статистические критерии связи имеют достаточно высокие показатели доверительного интервала: Хи-квадрат Пирсона равен 8,383 ( $p=0,004$ ), критерий Крамера составляет 0,111 ( $p=0,004$ ) и коэффициент Фи равен 0,111 ( $p=0,004$ ).

<sup>116</sup> Значение Хи-квадрата Пирсона составляет 12,819 при нулевом уровне значимости, величины критерия Крамера и коэффициента Фи равняются 0,131 при максимально выраженном доверительном интервале –  $p=0,000$ .

<sup>117</sup> Хи-квадрат Пирсона равен 52,231 при высоком уровне значимости в 0,000, величина критерия Крамера и коэффициента Фи составляют 0,264 с показателями доверительного интервала –  $p=0,000$ .



В целом, исходя из социально-демографических параметров в сегменте «активных» преобладают респонденты старших возрастных подгрупп (от 45 лет и более – 54,4%) со средним специальным (40,1%) и высшим (36,5%) образованием, являющихся рабочими (24,0%), специалистами коммерческих фирм (13,8%) и работниками бюджетной сферы (18,0%). Средний уровень дохода на одного члена семьи в месяц составляет от 5 до 10 тыс. рублей (50,3%) (см. рис. 6.5, 6.7, табл. 6.13, 6.15, 6.17).

**Таблица 6.17**

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос  
«Ваш возраст»**

№	Текст ответа	18–24	25–34	35–44	45–55	Старше 55
1	«Активные»	11,4	18,6	15,6	<b>26,9</b>	<b>27,5</b>
2	«Инертные»	13,2	21,6	16,8	<b>18,5</b>	29,8

В результате проведенного в данном разделе анализа можно сделать следующие выводы:

- на ориентацию жильцов в сфере управления МКД во многом влияют такие факторы как наличие опыта взаимодействия со структурами и людьми, которые реализуют жилищное самоуправление, а также практики личной инициативности в этой сфере;
- в этом отношении в целевой группе «активных» гораздо больше собственников, которые знакомы с активистами-управленцами МКД, проживают в домах с самоуправлением (ТСЖ, ЖСК, НУ) и которые сами уже выступали с жилищными инициативами;
- на готовность участвовать в управлении своим домом оказывают воздействие и некоторые демографические параметры – уровень образования, социальный статус и возраст собственников;
- структура целевых сегментов «выступавших с инициативами» характеризуется преобладанием респондентов с высшим и средним специальным образованием, старше 45 лет, являющихся работниками бюджетной сферы и пенсионерами.

\* \* \*

Итак, существующий в настоящее время в России уровень зрелости собственников приватизированного жилья в многоквартирных домах является недостаточным для успешного реформирования жилищно-коммунального комплекса, внедрения новых коммунальных технологий. Для

большинства собственников жилья в МКД характерны пассивность, неорганизованность, склонность к государственному и муниципальному иждивенчеству, актуальна проблема «безбилетника», отсутствие навыков принятия коллективных решений, недоверия соседям и власти. В настоящее время основная масса жильцов инертна (ограничивается оплатой жилищно-коммунальных услуг), ориентирована на выжидательную позицию в отношении государственных учреждений, проявляет относительно низкий уровень доверия к другим жильцам и невысокую степень выраженности «чувства собственности», в т.ч. на общедомовое имущество в многоквартирном доме. А присущее большинству респондентов представление о необходимости активного участия жильцов в самоуправлении является скорее декларативным, т.к. не сопряжено с осознанием личной ответственности и необходимости проявления инициативы в решении жилищно-коммунальных проблем МКД.

Одним из важных факторов, негативно влияющим на процессы жилищной самоорганизации, является высокий уровень урбанизации. Жители крупного города, как правило, реже участвуют в собраниях по выбору способа управления домом, для них в большей степени характерны проблемы в коммуникациях с другими жильцами, недоверие к активистам-управленцам. В решении жилищных проблем ростовчане, более информированные в нормативно-правовых вопросах, чем жители малых городов, ориентированы на решение вопросов ЖКХ в первую очередь через органы государственного контроля и правосудия. Население малых городов во многом чаще склонно договариваться между собой, формировать и поддерживать горизонтальные социальные связи внутри МКД. Однако для азовчан существенным препятствием в процессе распространения активистских практик является ситуация социального неравенства между жильцами МКД. Таким образом, на сегодняшний момент в Азове несколько больше социального капитала, возможностей в области солидаризации собственников, что является необходимым условием для развития самоуправления. В то время как в урбанизированной среде г. Ростова-на-Дону более распространены индивидуализм и атомизация социальных отношений, что может затруднять налаживание практик совместных инициатив жильцов в сфере управления МКД.

Результаты проведенного эмпирического исследования в целом подтверждают гипотезу о том, что решение задач реформирования жилищно-коммунального хозяйства блокируется существующей в России верти-

кальной схемой общественного договора.<sup>118</sup> Если горизонтальный общественный договор для России вообще неорганичен, и построение капитализма сопровождается насильственным применением западных моделей в российской реальности в рамках вертикального контракта, то институт коллективного собственника в многоквартирном доме оказывается институциональной ловушкой, а реализуемая уже почти 15 лет рыночная модель реформирования жилищно-коммунального комплекса в России не имеет шансов на успех. Следовательно, целесообразна иная концепция реформы ЖКХ.

Альтернативная концепция реформы жилищного сектора России может быть сформирована в рамках парадигмы либеральной раздаточной экономики, предложенной О.Э. Бессоновой. В соответствии с моделью, базовыми доминирующими институтами раздаточной экономики служат общественно-служебная собственность, отношения сдач-раздач и жалобы как сигнал обратной связи, а в качестве компенсаторных выступают рыночные институты, представленные в виде института рыночной торговли и частного предпринимательства. Экономико-географические особенности России, по мнению Бессоновой, обуславливают доминирование раздаточных институтов, а рыночные институты являются лишь вспомогательными, компенсаторными, проявляющими себя доминантными только в период институциональных трансформаций. Механизм либерального раздатка, формирующийся в настоящее время в России базируется на таких институциональных новациях как контракты, конкурсные торги, государственный заказ, которые придают экономической деятельности соревновательность, конкурентный механизм, эффективный отбор при выборе тех или иных организаций, что должно способствовать оптимизации стратегических решений<sup>119</sup>. Механизм либерального раздатка сегодня оказывается преобладающим и в жилищно-коммунальном комплексе России, что проявляется и в деятельности Фонда содействия реформированию ЖКХ, и в новациях тарифного регулирования отрасли, и в отношениях к этим новациям самого населения. Исходя из этих концептуальных ориентиров и необходимо строить новую модель реформирования ЖКХ в России.

---

<sup>118</sup> См. *Аузан А.А.* Общественный договор и гражданское общество // Мир России, 2005. № 3; *Сидорина Т.Ю.* Социальный контракт и гражданское общество в исторической перспективе и современных российских реалиях // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. №2. Том 5. С. 121–125.

<sup>119</sup> *Бессонова О.Э.* Образ будущего России и код цивилизационного развития. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.