

---

## Россия в беде\*

Н. МЕННИНГ

---

*Прошло десять лет с тех пор, как общества государственного социализма вступили в эру невиданных перемен. Надеждами людей были личная свобода, демократическое участие и большее процветание. Некоторые из стран, вступивших на путь реформации, восстановили и фактически превысили свой экономический уровень десятилетней давности, в некоторых регулярно проходили выборы с участием стабильных политических партий, связанных с узнаваемыми социальными группами. Пять из этих стран решено принять в Европейский Союз. Однако Россия не из их числа. Для России опыт последнего десятилетия был очень тяжелым.*

### Повадится беда – растворит ворота

После многих миллиардов долларов помощи, бесчисленного множества советников по экономическим и социальным вопросам, либерализации цен и приватизации большей части промышленности и жилищного фонда, после новой конституции и нескольких военных авантур 29 июля 1999 г. Программой развития ООН (ПРООН) было заявлено, что «гуманитарный кризис огромного масштаба возникает в бывшем Советском Союзе. Переходные годы стали буквально летальными для многих людей. Самый тяжелый удар пришелся на мужчин этого региона, жизнь которых стала более короткой и менее здоровой» [UNDP]. Этот кризис можно продемонстрировать с помощью любого набора социальных показателей. К примеру, уровень неравенства в России подскочил в два раза относительно до-реформенного значения и стал самым высоким в регионе (коэффициент Джини – 0,5). Уровень рождаемости обрушился до низшего по региону значения. Ожидаемая продолжительность жизни мужчин упала до пятидесяти восьми лет – это падение имело место, в основном, среди людей среднего возраста. Данная величина фактически на десять лет меньше значения ожидаемой продолжительности жизни мужчин в Китае. Результатом растущего разрыва между ожидаемыми продолжительностями жизни мужчин и женщин по региону стали 9,7 млн «отсутствующих мужчин», большинство из которых (5,9 млн) приходится на Россию. Бедность быстро выросла с 4 % до 32 % (если использовать ООНовский критерий че-

---

\* Данная статья может быть использована в качестве учебного материала к курсу «Социальная политика».



тырех долларов в день). Теневая экономика составляет от четверти до трети ВВП, которые как потенциально налогооблагаемая деятельность потеряны, в результате чего государство хронически недофинансируется.

Для женщин жизненный опыт этого периода был противоречивым. Во многих отношениях они пострадали больше мужчин, несмотря на разницу в изменившейся ожидаемой продолжительности жизни. Другое подразделение ООН, ЮНИСЕФ, заявило в докладе, распространенном 22 сентября 1999 г., что «экономический, социальный и политический переход в регионе разрушил государственную монополию на равенство полов и оставил женщин незащищенными в широко открытой внешней среде, где условия для равенства совсем другие, на пространстве богатом возможностями, но и несвободном от рисков. Процесс перехода ударил по завоеваниям женщин в области занятости и социальной защиты – регресс, часто связанный с внезапным и значительным сокращением роли государства» [UNISEF, p. 1]. Тем не менее, женщины оказались также и ключевыми субъектами выживания домохозяйств, взвалив на себя помимо традиционного двойного бремени оплачиваемой и домашней работ третье бремя бартерных обменов и четвертое бремя гражданской деятельности.

В явном несоответствии с картиной трагедии и героизма, большей частью не записанной, была череда советов и указаний, которые давали международные агентства и советники из мозговых трестов. В лучшем случае – великодушные, но в худшем – продажные [Wedell], они были элегантно разоблачены Г. Стэндингом как «бормотание эффемизмов» [Standing]. Он рассматривает множество излюбленных приемов, появившихся для того, чтобы замаскировать жизненный опыт простых людей в России: шоковая терапия, большой взрыв, либерализация, стабилизация, упорядочение, уход государства, приватизация, реструктуризация, жесткие бюджеты, вытеснение, административный отпуск, задолженность по зарплате, неэластичность, активная политика на рынке труда, эффекты мертвого груза, эффекты замещения. Все это, полагает он, отвлекает внимание от того факта, что разорваны связи между экономикой и обществом, и что этот масштабный эксперимент стал «великим преобразованием» в том смысле, в котором Карл Полани описывал более раннее преобразование западных обществ после 1930-х годов. Так же, как и тогда, экономика нуждается в восстановлении связи с обществом через большую деятельность государства, но на новый манер. «Великой иронией 1990-х гг.», – указывает он, – «вполне может оказаться то, что с коллапсом государственного социализма стали спешно вводить социальную политику, основанную на капитализме всеобщего благосостояния, именно тогда, когда последний утрачивал свои возможности и легитимность» [Standing, p. 2].

События последних лет в России представляют собой «чистый эксперимент», невольно проведенный над десятками миллионов россиян. Всего менее десяти лет назад в России была совершенно другая социальная структура, в которой место каждого, как и во всех стабильных социальных структурах, определялось социальными, а не психологическими факторами (такими, как место работы, социальное происхождение и статус работы родителей, успехи в учебе). Следует ожидать, что в будущие 10–15 лет в России снова будет относительно стабильная социальная структура, в которой как статус, так и экономическая позиция индивида будут зависеть, в первую очередь, от социальных факторов. К примеру, они могут зависеть от образовательного и профессионального статуса, который связан, помимо прочего, с имущественным статусом родителей. Уже идет



отчетливый процесс: люди, получающие различные типы высшего образования, получают качественно различные рабочие места, и при этом все больше элитных вузов, несмотря на свой псевдо-бесплатный статус, становятся закрытыми для членов неэлитных сегментов общества.

Однако в новых российских условиях те социальные слои, за которыми очень хорошо присматривали при старом режиме (и которые не обладали «культурой бедности»), обнаружили, что находятся в положении пауперов. Более того, эти слои огромны, они насчитывают миллионы людей. Большая их часть работала в военно-промышленном комплексе (включая миллионы людей только в научно-исследовательских институтах), где работники, в большинстве случаев получающие только 100 долл. в месяц, в настоящий момент продолжают долгосрочные голодовки для того, чтобы получить свою зарплату лишь за предыдущий год. Еще есть миллионы работников государственных административных органов, которые в новых условиях являются лишними. Также существуют многочисленные категории работников, получающих финансирование из бюджета, такие как преподаватели институтов повышения квалификации, которые ранее принадлежали к элите общества, а сейчас еле сводят концы с концами, влача жалкое существование, особенно в провинции.

В то же самое время возникли новые большие социальные группы, включающие в себя миллионы людей, чье положение, как с точки зрения статуса, так и собственности, позволяет приписать их к новому среднему или даже высшему классу. Это предприниматели, квалифицированные менеджеры и высокооплачиваемые служащие банков, финансовых и кредитных институтов, страховых компаний, консалтинговых, аудиторских и маркетинговых компаний и т. д. Эти социальные слои появились буквально «ниоткуда», так как в обществе прошлого не было ничего похожего на них. Их члены рекрутировались из разного рода исследовательских институтов и конструкторских бюро и даже частично из рабочего класса (мелкие и некоторые средние бизнесмены).

Эта резкая ломка социальной структуры привела к кризису социальной идентичности, отмеченному целым рядом исследований, включая исследования, проводившиеся Т.И. Заславской [Заславская, 1995; Заславская, 1999], О.И. Шкаратаном [Shkaratan, Fontanel; Шкаратан, Тихонова], Н.Е. Тихоновой [Tikhonova; Тихонова] и другими [Гудков 1999; Денисовский; Малкина, Назимова; Докторов]. Этот кризис, безусловно, связан с вопросом о том, насколько сильно действия индивидов детерминированы конкретными социальными нормами и ролями. Большинство западных исследователей основывает свои идеи на собственном жизненном опыте, и их отправной точкой невольно становится представление о существовании определенных слоев, характеризующихся, помимо прочего, особыми стандартами жизни и моделями поведения. Отождествление себя с этими слоями – социальная идентичность – также предрасполагает человека к определенным поведенческим реакциям, вплоть до покупательских предпочтений. Если поддерживать эти стандарты невозможно, то человек совершит переход в другой слой, попадая в некоторых случаях в категорию бедных.

Для населения России, за исключением элитных групп, сама посылка о существовании подобных страт неочевидна. Явления прошлого, такие как массовая миграция из деревни в город или из Европейской России в Сибирь и на Север, огромная вертикальная мобильность и ситуация, когда менее чем за три поколения возникла группа людей с высшим образованием, все это, наложившись одно на другое, создало огромную нестабильность в социальной структуре, результатом которой оказа-



лась спорность самого существования подобных слоев. Для простых россиян в советский период социальная однородность во многих отношениях была реальностью.

Сейчас, несмотря на то, что совершенно новая социальная структура заменила старую, и произошло качественное изменение рынка товаров с сопутствующим изменением стандартов потребления и потенциала потребления, нет и не может быть никаких фиксированных представлений о том, какой тип потребления или поведения является нормальным для «тех, кто вас окружает». Во-первых, потому, что больше не существует подобной четко очерченной группы людей. Во-вторых, потому, что появились качественно новые товары или потенциальные способы решения чьих-либо проблем. Таким образом, в настоящее время для значительной части населения России механизмы определения поведения через идентификацию с группой большей частью неприменимы.

## Раздел 1. Контекст политики

В России до 1989 г. в число признанных слабых мест социальной политики входили недофинансирование некоторых услуг (например, здравоохранение) сверхсубсидирование других (жилье), а также бюрократическое подавление стимулов деятельности. В центре политики в области занятости было право на труд. Первейшей заботой вслед за реформой/революцией 1989–1991 гг. стало установление политического плюрализма и проведение экономической реформы. Вопросов социальной политики (особенно касающихся государственной благотворительности) среди приоритетных тем не было. Однако сейчас признают, что возникающий капитализм нужно исправлять подходящей социальной политикой в интересах ущемленных и политической стабильности.

Первый шаг включал меры, соответствующие переходному периоду: выплату пособий по безработице и компенсацию роста цен. Большинство предприятий сейчас приватизировано, однако ожидаемый рост безработицы остался умеренным. Многие ожидали, что рыночные ограничения приведут к увеличению числа банкротств предприятий и уровня безработицы. Отсюда растущий интерес к разнообразию мер социальной политики, обычно используемых в капиталистических демократиях. Две ключевые темы появились в восточноевропейской литературе: как правительства могут обеспечить принятие обществом принципа социальной политики, соответствующего рыночному неравенству, и пределы, до которых граждане могут сами активно справляться с нестабильностью и новыми проблемами.

Безусловно, существует долгая и богатая западная традиция дебатов по социальной политике, стимулируемая специфичной проблемой безработицы, особенно в моменты ее резкого роста (в 1930-х, в ранних 1980-х и сейчас в 1990-х годах). Эта работа формировала основу для сопоставлений опыта безработицы [Hill; Sinfield; Allen; Gallie et al], ее причин [Oxford review] и вариантов политики, которым следовало, чтобы справиться с ней [Therborn]. Другая литература фокусируется на проблеме бедности, которая для нынешней российской ситуации является центральной.

При очевидном недостатке стабильности в России литературой, которая, возможно, в большей степени относится к делу, стал анализ реакций на политический и экономический кризисы Запада, на кризис государства всеобщего благосостояния в 1970-е годы. Сегодня утверждается, что существуют сходящиеся верхний и нижний пределы государственного социального вмешательства с точки зре-



ния экономической цены и политической легитимации. Это утверждение является важнейшим элементом споров о вероятных последствиях для «социальной Европы» распространения членства в Европейском Союзе на пять восточноевропейских государств [*Pascal, Manning*].

Анализируя социальную политику, целесообразно акцентировать внимание на следующих вопросах:

- *Почему возникли новые направления политики?* Какова роль исторических и культурных факторов или транснациональных агентств? Произошло ли это из-за того, что появились новые политические акторы (классы, церковь, партии, движения и т. д.), или это результат экономического и бюджетного кризисов? Если верно последнее, то существует ли целостная стратегия социальной политики, или есть только влияние других направлений политики, например, политики свободного рынка труда или учета «полных затрат».
- *Каковы цели этих направлений?* Рассматриваются ли они как всего лишь технические, или подразумевают изменение господствующих отношений между гражданами и государством, или между государством и рынком, или изменение в неравенстве групп, таких как классы/полы/национальности? Как эти цели соотносятся западными идеологиями социального обеспечения? Что служит новым базисом для легитимной социальной справедливости?
- *Насколько широка поддержка этих целей?* До какой степени они должны или могут быть изменены, чтобы приобрести общественную легитимность? Какие стратегии выбирает общественность для того, чтобы поддерживать/сопротивляться этим направлениям политики? Каково отношение главных институциональных политических акторов к ним, имеют ли они (акторы) возможность отвечать, выдвигая альтернативы? Существует ли ощутимый предел изменения политики с точки зрения цены или политической легитимности?
- *Насколько успешно осуществляются эти направления политики?* Каковы результаты конфликта целей? Какие административные ресурсы доступны для эффективного действия политики? Нацелены ли новые пособия на конкретные нужды? Принимают ли их получатели и не-получатели? Кто остается в проигрыше/выигрыше в переходный период?

### ***Рынки труда и государства всеобщего благосостояния***

В России с начала 1990-х годов рынок труда, система производственных отношений и система социальной политики функционируют в значительно изменившейся среде. Эти сферы влияют друг на друга множеством способов не только в России, но во всех индустриальных обществах, и взаимосвязь между возникающей социальной политикой и изменяющимися условиями в сфере занятости значительна. Социальная политика, рынки труда и производственные отношения тесно связаны друг с другом. На эмпирическом уровне рынки труда зависят от определенной социальной политики, а проведение социальной политики становится возможным благодаря определенным аспектам рынка труда. К примеру, в ЕС эта связь была выявлена через отождествление социальной политики с политикой в сфере занятости. На концептуальном уровне новые типологии европейских государств всеобщего благосостояния, созданные при изучении положения рабочих-мужчин, обладают огромным сходством с типологиями европейских производственных отношений, даже несмотря на то, что эти две области являются весьма отличными друг от друга направлениями академических исследований.



Эти системы «встречаются» друг с другом на различных уровнях: на уровне центрального и местных правительств, в деятельности профсоюзов, в управлении предприятиями. В индустриальных обществах существует тесная взаимосвязь между социальной политикой, рынком труда и системой производственных отношений. Определяющие события процесса инноваций в сфере социального обеспечения в XX в., такие как New Deal в 1930-х годах в США, британское государство всеобщего благосостояния 1940-х годах, а также более близкие нам по времени обновления этих систем в ходе клинтоновских реформ 1996 г. и пакет социальных законопроектов британской лейбористской партии в 1997 г., шли рука об руку с предположениями относительно рынка труда и производственных отношений.

Наиболее явным это было в американском случае, когда в 1935 г. одновременно были приняты закон Вагнера (Wagner Act) и Акт о социальной защите. Закон Вагнера был попыткой регулировать производственные отношения посредством предоставления больших прав профсоюзам и наложения обязательств на нанимателей. Это, как надеялись, стабилизировало бы экономику и, следовательно, обеспечило средства для финансирования пенсий и пособий по безработице, а также уменьшило бы потребность в пособиях по бедности.

Десять лет спустя, когда основывалось британское государство всеобщего благосостояния, доклад Бевериджа (Beveridge) также ясно показал, что принятая схема зависела от ключевого предположения: полная занятость обеспечит выплату фондами пенсий и минимизирует расходы на пособия по безработице и по бедности.

Однако полная занятость на Западе оказалась недостижимой. В течение последних двадцати лет безработица была чумой для европейских правительств: во-первых, она увеличивала стоимость социального обеспечения, во-вторых, она порождала политическую нестабильность, а также множество связанных социальных проблем и проблем здравоохранения. Перед правительствами Восточной Европы сейчас стоят те же проблемы. Социальная политика в решающей степени связана с функционированием рынка труда. Работа не только обеспечивает средства существования, удовлетворяя потребность в доходе (во времена Бевериджа на уровне «семейной зарплаты»), но и вообще она полезна для психологического и физического здоровья.

В целом, работа стала необходимым пропуском к другим благам: либо через предоставление права на социальные пособия (типичный случай – пенсии и пособия по безработице), либо через связанное с работой обеспечение благами, такими как субсидируемое жилье и здравоохранение. И в США, и в России такое «социальное обеспечение через рабочее место» (occupational welfare) было весьма масштабным. В США основной объем медицинского страхования реализуется через схемы работодателей, что стало бы фактически универсальной схемой после реформ здравоохранения Клинтона, предложенных, но отвергнутых в 1994 г. Кроме того, относительно щедрые пенсии в США финансируются через налог на фонд оплаты труда и распределяются в зависимости от доходов в прошлом.

В России широкомасштабное обеспечение социальными благами через предприятие является общепризнанным [*Shomina*]: здравоохранение, жилье, еда, праздники, образование (включая детские сады), право на пенсию предоставлялись и, частично, до сих пор предоставляются через предприятие. Эта неденежная зарплата, «социальная зарплата», составляет значительную часть операционных издержек предприятия и является ключевым элементом стимулирования труда и поведения на



рынке рабочей силы в России. Она, вероятно, составляла 25 % от средней зарплаты в промышленности в 1980-е годы, однако ее доля возросла примерно до 50 % в 1990-е годы отчасти из-за относительного падения денежной зарплаты [Gerchikov, p. 151]. Похоже, что в настоящее время такое обеспечение медленно сокращается.

Предоставление социальных благ предприятием можно понимать как издержки заработной платы, возникающие из-за конкурентной борьбы между работодателями за ограниченные трудовые ресурсы (что, безусловно, было характерной чертой российского рынка труда в течение большей части XX в.). Вместе с тем на уровне национального хозяйства эти блага могут быть поняты как важная часть инвестиций в человеческий капитал. Социальная политика помогает обеспечивать как ежедневное воспроизводство рабочей силы посредством внутреннего обслуживания физических и психологических потребностей, так и долгосрочное производство здоровой и грамотной рабочей силы. Социальное обеспечение через рабочее место и более общее социальное обеспечение, таким образом, имеют более широкие последствия, чем конкурентная борьба за ограниченные трудовые ресурсы: у работодателей есть также и коллективная заинтересованность в усилиях социальной политики, направленных на поддержку рабочей силы, от которой они зависят.

Эта взаимозависимость особенно ярко проявляется в том, насколько близко по отношению к вопросам занятости определяется социальная политика в ЕС. Так в ЕС право свободного движения рабочей силы и другие права, связанные с занятостью, такие как равенство возможностей, относительно высокие уровни расходов на образование и на инициативы в сфере занятости, а также относительно низкие уровни расходов на медицину, жилье или социальную защиту высвечивают тесную взаимосвязь социальных проблем и проблем занятости. Ее символом стала замена в окончательном тексте проекта Социального протокола 1989 г. термина «граждане» термином «работники».

Эти многочисленные точки соприкосновения между социальной политикой и рынком труда легче осознать во время экономических изменений. Также как и ключевые моменты раннего этапа процесса инноваций в сфере социального обеспечения в США и в Великобритании в 1930–40-е годы были непосредственно связаны с изменениями в экономической политике и практике, в России мы можем видеть похожий процесс. Ключевые изменения социальной политики здесь произошли во время ранней индустриализации в первой половине 1930-х годов и индустриального созревания второй половины 1950-х годов. В конце XX в. все три государства переживают новый виток экономических перемен, и во всех трех имеют место связанные с ними нововведения в социальной политике. В российском случае эти перемены были, безусловно, грандиозными, и изменения социальной политики, следовавшие за ними, имели тот же масштаб.

В дополнение к эмпирическим связям между этими двумя областями мы можем отметить еще одну, последнюю связь. Это параллельное развитие теории в двух несвязанных академических дискурсах, а именно: в сравнительной социальной политике и сравнительных производственных отношениях. Эти дискурсы не являются традициями, между которыми существовало какое-либо существенное взаимодействие, что делает теоретические параллели еще более впечатляющими. В общем и целом, мы обнаружили, что в 1990-е годы оба направления выработали набор типологий для понимания сравнительных изменений в социальной политике и политике в сфере занятости в различных странах. В этих типологиях была сделана попытка определить идеально-типические черты групп стран, в которых в раз-



витии социальной политики и политики в сфере занятости обнаруживалось наличие внутренней логики: «американский» тип, «скандинавский» тип и т. д. Ссылки на эти типы стали значимой особенностью международных рекомендаций, предоставлявшихся России, к примеру, Всемирным Банком, и внутренних дебатов в России о перспективах новой политики. И большая часть этих рекомендаций интегрирует аспекты как социальной политики, так и политики в сфере занятости.

В настоящее время социальная политика в индустриальных обществах обычно рассматривается как включенная в полную, внутренне последовательную национальную систему государства всеобщего благосостояния. Важно попытаться определить, что это такое, чтобы полностью оценить динамику политики в любой частной сфере, ее пределы и результаты. Страны различаются конкретной моделью государства всеобщего благосостояния. Хотя первые типологии социальной политики были предложены в 1970-х годах, их теоретическая детализация и эмпирическая демонстрация были подняты на новый уровень в области сравнительной политики Эспинг-Андерсеном [*Esping-Andersen*]. В своей весьма влиятельной книге он изложил три типа или, как он назвал их, «режима капитализма всеобщего благосостояния». Они возникли в результате рассмотрения только положения рабочих-мужчин и хотя подвергались основательной критике за игнорирование гендерных проблем [*Sainsbury*], доминировали в дискуссиях по социальной политике в 1990-е годы. Его утверждение состояло в том, что в различных странах социальная политика строилась вокруг определенных внутренне связанных вещей, так что у различных типов социальной политики были общими определенные последовательные предположения и результаты с точки зрения, к примеру, природы государственного вмешательства, стратификации социальных групп и, что наиболее важно, пределов, до которых рынки заменялись бюрократическим распределением в процессе «растования» (*de-commodification*).

Он предположил существование таких трех типов: неолиберального (американского), социал-демократического (скандинавского) и корпоративистского (франко-германского). Неолиберальный тип характеризуется относительно низким (и падающим) уровнем растования, относительно высоким уровнем расслоения с точки зрения неравенства доходов и государственным вмешательством, для которого более типично регулирование рынка, нежели предоставление или финансирование социального обеспечения. Социал-демократический тип, напротив, характеризует высокий уровень растования, низкий уровень расслоения и прямое государственное обеспечение или финансирование, а также регулирование. Корпоративистский тип характеризуется соединением этих черт: огромное расслоение по доходам и социальному статусу вкуче со значительным растованием, которое происходит через жесткое регулирование неприбыльных производителей, а не через прямое государственное обеспечение.

Хотя Эспинг-Андерсен не включает допереходные общества советской эпохи в свою типологию, не трудно включить их как особый тип: растование через субсидирование цен (особенно на еду и жилье) было масштабным, государственное регулирование широко распространенным, а расслоение ограниченным. Кроме того, господствующая роль социального обеспечения через предприятия установила между рынками труда, производственными отношениями и социальной политикой особенно тесную взаимосвязь. Этот тип качественно отличался от модели социал-демократического режима и мог бы быть описан как государствен-



но-социалистический. Как мы увидим дальше, эти взаимосвязи не растворились в новом мире частной российской промышленности.

Связь между производственными отношениями и «режимом» социальной политики в этом сравнительном анализе становится яснее, если мы обратимся к традиционной дискуссии о происхождении государств всеобщего благосостояния и объяснениям их более-менее благополучного развития. Основной вывод, следующий из этих трудов, – это то, что расширение государства всеобщего благосостояния в значительной степени обусловлено экономическим ростом и политическими последствиями развития профсоюзов. Говоря кратко, «режимы» всеобщего благосостояния можно группировать не только по их следствиям (раствориванию и т. п.), но также по причинам их возникновения в различных экономических и политических обстоятельствах.

Удивительно похожая типология возникла в последние годы в литературе по сравнительным производственным отношениям. В этой области не было столь же влиятельной публикации, как книга Эспинг-Андерсена, однако определенный консенсус появился. В отличие от литературы по сравнительной социальной политике, модели производственных отношений используют менее точно квантифицированные переменные, такие как сила государственного вмешательства, гибкость регулирования, конституционные основы производственных отношений и масштаб консультаций в системе. Типология (практически полностью идентичная типологии Эспинг-Андерсена) предложена, например, Дж. Дью [*Due et al.*]. Утверждается, что существуют три европейских типа производственных отношений: романо-германский (например, во Франции), англо-ирландский (например, в Великобритании) и северная система (например, в Дании).

Как правило, эти модели фокусируют внимание на силе и/или гибкости трех сторон, вовлеченных в регулирование производственных отношений: государства, работодателей и профсоюзов. К примеру, Фернер и Хайман [*Ferner, Hyman*] также разрабатывают тройную классификацию, в которой британское государство характеризуется как сильное и негибкое, французское – как относительно слабое, а Германия как сильное, но также и гибкое. Для большей полноты Бальони и Кроуч [*Baglioni, Crouch*] рассматривают две другие ключевые стороны: менеджмент и профсоюзы, – и выступают соответственно с двумя следующими типологиями. В первой из них практика коллективного торга ранжируется по пятибалльной шкале: от сильной до слабой, со Швецией наверху, Великобританией в середине и Францией около самого низа. Обратившись в заключение к управленческим «стилям в производственных отношениях» они обосновывают тройную типологию, включающую систему законодательно закрепленных обязательств коллективного торга (Германия и Швеция), систему добровольных консультаций (многие европейские страны) и систему *laissez-faire* типичную для США, а теперь и для Великобритании.

Нам следует добавить советскую модель к европейским типологиям. В старой советской системе производственных отношений централизованный контроль партийно-государственного аппарата над работодателями и над профсоюзами может быть охарактеризован как сильное вмешательство государства, ограниченная гибкость и малость объема консультаций. Однако в 1990-е годы эти отношения изменились повсюду в Центральной и Восточной Европе, включая Россию [*Thirkell, Scase, Vickerman*].

Насколько полезны могут быть эти модели сравнительной социальной политики и сравнительных производственных отношений для анализа современных



изменений в России? Легко увидеть точки соприкосновения этих типологий, разработанных применительно к производственным отношениям и социальной политике. Они подразумевают, что весьма вероятно наличие резонансов между производственными отношениями и политикой на рынке труда, с одной стороны, и социальной политикой, с другой. Поэтому мы можем рассчитывать на определенное соответствие между этими сферами в пост-переходной России. Кроме того, мы можем рассчитывать на обнаружение этих резонансов как на уровне домохозяйств, так и во взаимодействии местной политики в сферах занятости и социальной защиты.

Насколько сильно изменился рынок труда в России – вопрос спорный. В литературе есть три различающихся взгляда на эту ситуацию. Первая точка зрения сводится к тому, что массового выброса рабочей силы не будет, т. к. рынок успешно приспосабливается к гибкой реструктуризации: оборот рабочей силы высок, а заработная плата быстро изменилась. Сторонники второй точки зрения указывают на неоднородность рынка труда, включающего большой стабильный сегмент и меньший сегмент, вращающийся на рынке с бешеной скоростью. Большая часть рабочей силы, таким образом, может «запасаться» подконтрольными рабочим управляющими, которые в конечном итоге будут вынуждены привести все в соответствие, т. к. неэффективные фирмы вытесняются из бизнеса. Третья точка зрения состоит в о том, что избыточная занятость существует вследствие извращенной налоговой мотивации или же из-за своей относительно низкой цены.

Подобно тому, что, как оказывается, рынок труда (по крайней мере, для части рабочей силы), возможно, не изменился, российские производственные отношения также изменились меньше, чем в других восточноевропейских обществах. Крупномасштабное развитие независимых профсоюзов в горнодобывающей промышленности, где забастовки становятся заголовками газет, совершенно нетипично для России. Независимые профсоюзы сошли со сцены, и традиционные профсоюзы продолжают удерживать господство и, в целом, сохранять свою массовость [Gerchikov].

Основной причиной этого является сохраняющаяся и даже развивающаяся роль старых профсоюзов как поставщиков социальных товаров и услуг, получаемых через предприятие. «Социальное обеспечение через рабочее место» изменилось значительно меньше, чем государственная социальная политика [Ashwin]. Это было основным фактором нежелания российских рабочих порвать с тем, что у них есть рабочее место, но нет ни работы, ни зарплаты, ибо, как отмечалось выше, значительная часть их дохода по-прежнему предоставлялась в форме неденежных товаров и услуг. Тем не менее, рынок труда изменился, а с ним, в принципе, и система социального обеспечения. Ключевыми изменениями являются появление безработицы, давление на финансируемые из бюджета службы и резкий рост регионального неравенства.

## Раздел 2. Индивидуальное действие и социальная теория

Структуралистский подход, созданный в рамках веберианской/неовеберианской традиции, содержит набор положений, обладающих принципиальной важностью при анализе социальных изменений в условиях трансформирующегося, переходного общества. Среди этих положений есть такие:



1. Эта традиция делает упор на системы социального действия, и, следовательно, внимание фокусируется на типологических характеристиках индивидуального действия.
2. При поиске экономических причин, лежащих в основе социальной мобильности и расслоения, упор делается не на обладании собственностью, а на рыночных позициях группы. Показывается, что жизненные возможности на потребительском рынке и рынке труда стратифицируют рынки, влияя даже на экономическую стратификацию.
3. Жизненные шансы и перспективы социальной мобильности рассматриваются как подчиненные не только объективным экономическим характеристикам группы, но и усилиям самих индивидов и их специфическим карьерным возможностям.
4. Анализ статусных позиций, определяемых через престиж образования и профессии, образ жизни, социокультурные установки и поведенческие нормы, связывается с рыночными позициями\*.

Однако обычный набор стратифицирующих характеристик (дифференцирующие факторы социальной мобильности, использующиеся в рамках веберовского подхода), по-видимому, является неадекватным и недостаточно надежным в условиях переходного общества, где идут интенсивные процессы реструктуризации, влияющие на все социальные структуры. Альтернативный, функционалистский подход Т. Парсонса [*Parsons*], Дэвиса и Мура [*Davies, Moore*] не подходит из-за своей неспособности эффективно объяснить процессы социальной мобильности. В то же время, весь спектр других идей Парсонса (о статусе как вознаграждении не только за деятельность, но также за желательные качества индивида; о том, что достиженческие ценности оптимальным образом обеспечивают потенциал для приспособления к динамической социальной системе; о символической природе потребления для обозначения места индивида в системе статусов и в других системах) кажется нам потенциально полезным для анализа процессов трансформации социальной структуры России [*Parsons*].

Многие исследователи анализировали проблемы социальной мобильности и стратификации, рассматривая личность как актора, а не как элемент (или винтик) социальной системы. Не обязательно соглашаться с Туреном в том, что основным направлением развития социологии является переход от социальных систем к актору [*Турен*]. Однако мы уверены, что этот подход является многообещающим применительно к трансформирующемуся обществу.

В раннем взгляде на проблему, принадлежащем Уорнеру, подчеркивалась роль характеристик, связанных с субъективным значением, в определении социального статуса [*Warner, Heker, Cells*, p. 21]. Уорнер придает огромное значение социокультурным аспектам поведения, включая модели потребления и использования досуга, а также образовательные устремления, которые очень тесно связаны с психологической мотивацией индивида.

Другим исследователем, оказавшим большое влияние на формирование данного подхода, был П. Таунсенд, изучивший, в какой степени люди из низших слоев обладают потенциалом «играть роли, участвовать в отношениях и следо-

---

\* Полное и подробное описание этих и других черт веберовской традиции в современной социологии и в контексте России см. в разделе «По следам неовеберовцев» книги [*Радаев, Шкаратан*, с. 121–139], см. также [*Вебер; Weber*, p. 302–310].



вать покупательскому поведению», каковые считаются приемлемыми в обществах, к которым они принадлежат [Townsend, 1993]. В западноевропейской литературе велись оживленные дебаты по проблеме так называемой «культуры бедности» или «культуры зависимости», включающей элементы фатализма и пассивного смирения. Водоразделом между учеными, работающими над этой проблемой, служит вопрос о том, является ли эта культура причиной или же следствием бедности. Однако во множестве исследований, проведенных в 1970–90-е годы этой точке зрения был брошен вызов. Стало ясно, что хотя разные страны на самом деле демонстрируют некоторые различия в отношении культуры, эти различия не являются особо значительными. Кроме того, трудно определить причинную связь между ними и социальным статусом индивида: можно зафиксировать ее присутствие, но не показать первичность одного или другого.

Второе направление анализа, критически относящееся к понятию «культуры зависимости» и психологической каузальности социального статуса индивида, имеет дело с проблемой самоидентификации. Мы имеем в виду исследования, которые показали, что несмотря на наличие у людей сильной потребности истолковывать себя не просто в терминах конкретного, изолированного, индивидуального действия, а в качестве членов социальной группы, эта принадлежность к определенной группе не является психологической чертой, присущей индивидам как фиксированная часть их самоидентификации. Сама ситуация определяет поведение людей при том или другом наборе обстоятельств. Исследователи утверждают, что индивидуальное действие есть, в первую очередь, результат «социальных», а не «личностных» переменных.

Два альтернативных подхода существуют в современной социологии. Один рассматривает отдельных индивидов либо как элементы социальной системы (структуры), чьи действия детерминированы их местом в системе социально-экономических отношений, либо как элементы культурной системы, в рамках которой они действуют под влиянием норм и правил, сложившихся в данной культуре (например, в «культуре бедности» или в «культуре зависимости»). Другой подход видит их активными социальными субъектами, «рациональными акторами», каковые вводят в игру все свои многочисленные ресурсы, преследуя свои цели, однако принимают во внимание правила, определенные границами конкретной ситуации, в рамках которых они должны действовать [Giddens, 1984].

Чем является ситуация для русских: случаем структуры или действия? И до какой степени предметом исследования должен быть культурный процесс, формирующий поведение, или ситуационные ограничения и возможности, доступные индивиду для использования, или же особый вид характеристик личности, способных приводить к определенным моделям индивидуального действия?

Еще два автора также повлияли на анализ данной проблемы – Бурдьё (Bourdieu) и Кон (Kohn). Для анализа проблем стратификации наиболее значительными аспектами научной мысли П. Бурдьё являются его концепция типов ресурсов (различные виды «капитала»), определяющих место в социальной системе, и роль «хабитуса» в стратификационном процессе, который весьма близок, на наш взгляд, концепции ментальности, как она понимается в российской социологической традиции [Бурдьё]. Различение «экономического капитала в его разных формах, культурного капитала и символического капитала, притом, что все легитимно признаваемые типы капитала способны играть роль последнего» [Бурдьё. р. 141], от которого Бурдьё иногда отличает собственно социальный капитал, позволило



ему исследовать положение субъекта в социальном пространстве, как производную этих форм капитала. Более того, как подчеркивал Бурдьё, «субъекты распределяются в социальном пространстве, во-первых, в соответствии со своим полным капиталом и, во-вторых, конформно его структуре, т. е. соотношению между различными видами капитала ... в его полном объеме» [Бурдьё, р. 141].

Кон проанализировал ценностные системы различных классов и распределение индивидуалистических/конформистских ориентаций среди членов различных социальных групп с разными статусными позициями [Kohn, Schooler et al]. Кон и его коллеги продемонстрировали прямую взаимосвязь между стратификационной позицией и ценностями. «Достиженческие ориентации являются основной ценностью людей с высоким социальным статусом, каковые ощущают себя компетентными членами общества, которое благоприятно к ним расположено... С другой стороны, конформизм типичен для низких позиций социальной стратификации, на которых люди рассматривают себя как менее компетентных членов общества, которое безразлично или даже враждебно к ним» [Kohn et al]. В связи с вопросами социальной мобильности Кон подчеркивал, что люди с позитивным отношением к жизни, нонконформисты по своим убеждениям, имеют больше шансов занять более высокую социальную позицию. Хотя он не утверждает, что направление социальной мобильности определяется психологическими характеристиками личности, он установил, что здесь есть корреляция. Профессиональный статус связан с ценностями и установками, и, более того, эта связь имеет взаимный характер. Стратификационная позиция, подчеркивает Кон, влияет на профессиональные достижения и зависит от ориентации на них. Эта самая ориентация и формирует психологические характеристики, и сама формируется ими. Кроме того, как отметил Кон, это «относится не только к ценностям, но также к таким понятиям, как активная и целеустремленная жизненная позиция, фрустрация (неудача), отчуждение и способность схватывать и формировать идеи» [Kohn et al].

Наконец, при интерпретации действий актора важна теория рационального выбора Коулмена (Coleman), которая после него совершенствовалась рядом европейских авторов, включая Гидденса [Giddens, 1973; 1984; Giddens, McKenzie]. Эта теория подчеркивает значимость индивидуальных стратегий решения проблем и выяснения того, насколько они эффективны. На основе концепции правил и ресурсов очевидны специфические черты России, где осуществление выбора, как правило, совершенно рационального, может заметно отличаться от европейского или американского опыта.

### Раздел 3. Бедность

Обнищание России в 1990-е годы все больше и больше становилось ключевым средоточием исследования. Бедность, ее природа и причины находились в центре внимания социальной науки на протяжении более двух столетий. Большую часть этого времени в центре обсуждений были споры об абсолютных и относительных определениях бедности и способах измерения. А. Смит в «Исследованиях о причинах богатства народов» в связи с бедностью заметил: «под предметами первой необходимости я понимаю не только товары, которые совершенно необходимы для поддержания жизни, но все, без чего обычай страны считает недостойным обходиться приличному человеку даже самого низкого ранга». Тем не менее, со-



временная традиция исследований бедности, начатых Раунтри [Rowntree] в Нью-Йорке в 1898 г., на практике тяготела к абсолютному подходу к бедности, пытаюсь вычислить прожиточный минимум, необходимый семьям для приобретения определенных экспертами предметов первой необходимости. И правительства на практике применяют этот подход при установлении прожиточных минимумов.

Однако в XX в. чаша весов постепенно склонялась к относительному определению бедности. Сейчас мы все – релятивисты. К этому пришли из-за невозможности извлечь смысл бедности или конкретных ее проявлений вне социального контекста, в котором она существует: «то, что бедность в экономически развитых странах должна определяться относительно стандартов рассматриваемого общества, по-видимому, является общепринятым фактом» [Callan et al.].

Что означает быть нуждающимся? Для Раунтри в 1936 г. ответом стало добавление к средствам, обеспечивающим поддержку просто физического здоровья, средств на газеты, марки, письменную бумагу, радио, праздники, пиво, табак и подарки. А позже для Таунсенда (этот отрывок стал известной цитатой) люди были бедны тогда, «когда им не хватает ресурсов, чтобы получить тот тип питания, заниматься такими вещами, иметь такие жизненные условия и удобства, каковые являются общепринятыми, или, по крайней мере, широко поощряются или одобряются в обществах, к которым они принадлежат» [Townsend, 1979, p. 31].

Однако новая проблема вышла на первый план в дискуссиях о бедности, соперничая со старыми спорами о релятивизме: чем является бедность – вопросом нужды или дохода? С ростом наемного труда в XIX в. и упадком домашнего и общинного производств почти все нужды и желания индивидов и домохозяйств удовлетворяются через рынок, или предполагается, что это так.

По понятным причинам, бедность связали с доходом, предполагая, что, обладая доходом меньшим определенной величины, индивиды и домохозяйства будут лишены товаров и услуг, которые нужно иметь гражданам. Однако, это соединение трижды проблематично. И определение дохода, и определение нужды спорны, а отношение между ними не является прямым.

*Доход* или ресурсы для покупки товаров и услуг, казалось бы, легко определить. Но возможны значительные флуктуации дохода в краткосрочном периоде. За какое время нужно измерять реальный доход? Вторая проблема состоит в том, что деньги и другие ресурсы часто текут в домохозяйство, а не прямо к индивидам (например, выплата пособий на детей). Аналогично, заработная плата мужчин может не найти свой путь в домашнее хозяйство в полном объеме.

Частичный выход из этих затруднений – спросить население о том, что они считают необходимым минимальным доходом в предположении, что им известно, что требуется для «таких же, как и они сами», людей. Этот, так называемый, консенсусный подход к определению дохода сейчас предлагается Таунсендом, Гордоном, Брэдшоу и Госчелком [Townsend, Gordon, Bradshaw, Gosschalk] в новом международном исследовании бедности, опирающемся на материалы Всемирного саммита по социальному развитию ООН.

*Нужда* или нехватка товаров и услуг, считающихся обычными, поощряемыми или одобряемыми, как было отмечено выше, обладает культурной окраской. В пост- или высоко- современных обществах, характеризующихся культурными различиями и многообразием, может быть трудным узнать, что означает «обычный». В очередной раз текущим решением проблемы стал консенсусный подход, принятый Макком и Лэнсли, при котором население спрашивают о том, какие товары и услуги счи-



таются необходимыми, а мерой нужды становится «вынужденная нехватка того, что общество воспринимает как необходимость» [Mack, Lansley, p. 39].

Кроме того, взаимосвязь между доходом и нуждой не столь тесна, как это можно было бы ожидать на первый взгляд. Важным вопросом является цена товаров и услуг, которая изменяется не только от региона к региону, но и в «микроэкономике» даже маленьких городов, где покупка небольших количеств может значительно увеличить стоимость единицы товара. Это может включать электроэнергию, пищу, транспорт и одежду. Кроме того, состав набора купленных товаров может не быть наиболее эффективным, например, с точки зрения диеты. То, что является обычным, безусловно, является целью энергичных рекламщиков, которые располагают всеми средствами побуждения для того, чтобы убедить более бедных людей, также как и всех вообще, желать вещи, в которых они, возможно, на самом деле не нуждаются.

И последнее утверждение, сделанное С. Рингеном (Stein Ringen) в 1988 г., состоит в том, что нуждающиеся могут не испытывать недостатка в доходе. Они могут либо выбрать отказ от потребления, либо быть ограниченными другими факторами помимо недостатка денег (к примеру, невозможностью иметь доступ к деньгам благодаря детям и женам), либо иметь высокие фиксированные издержки, такие как обязательства по выплате долгов. Аналогично те, кому не хватает дохода, могут не испытывать нужды, например, когда доход временно низок, но есть доступ к другим видам ресурсов. Оба этих фактора обычны для сельских и фермерских сообществ и, как мы увидим ниже, весьма характерны для России.

Галлерод [Hallerud] изучил этот вопрос с помощью шведских данных. Также была произведена систематическая попытка рассмотреть его Калланом и др. для Ирландии. Данная работа весьма полезна, когда мы размышляем о России, т. к. во всех трех странах индустриализация произошла поздно, в основном в XX в., и, следовательно, сельское/фермерское сообщество значительно и культурно, и экономически.

В исследовании Каллана [Callan et al.] индексы нужды выводились с помощью вопросов респондентам о том, что они считают существенным. 24 предмета были подвергнуты факторному анализу, и выведены три типа индикаторов: то, что необходимо для ежедневного выживания (еда и тепло), то, что относится к вещам долгосрочного пользования и жилью (холодильник и ванна), и смешанная остаточная категория предметов, которые могли быть в большей степени зависимы от культуры (подарки или хобби).

Оказалось, что только 16 % населения имела низкий доход и испытывала нужду, а фермеры были особенно примечательны тем, что составляли четверть бедных по доходу, но только чуть более 10 % бедных испытывавших нужду.

В шведских данных также сопоставлялись бедность по доходу (определенная с помощью метода «сведения концов с концами» Лейдена (Leyden)) и предметы нужды, полученные на основании модифицированного подхода Мака и Лэнсли. В результате этого обзора обнаружилось, что, как и в Ирландии, доли бедности по доходу (21 %) и нуждающихся (21 %) были одинаковыми, и опять, как и в Ирландии, лишь значительно меньшая доля (9 %) имела низкие доходы и испытывала нужду.

### **Российские исследования бедности**

В российской ситуации это несоответствие по многим причинам может быть еще резче. В условиях гиперинфляции 1990-х годов, широко распространенных задержек зарплат и пенсий, вынужденных отпусков большинство домохозяйств используют неденежные стратегии выживания.



Пиирайнен [*Piirainen*] в подробном качественном исследовании семей Санкт-Петербурга определил три альтернативные стратегии. Те, кому удалось организовать новые предприятия или получить на них работу, были способны продуцировать образ жизни, характеризовавшийся относительным изобилием. Помимо прочего, этот стиль соответствовал весьма традиционному западному стандарту человека, способного содержать дома не получающего зарплату партнера. Другие выживали с помощью работы по найму, но их уровень жизни понижался, если в домохозяйстве не было, по крайней мере, второго источника дохода в виде заработной платы или пенсии члена семьи. Третьей стратегией был уход с рынка труда и возвращение к доиндустриальной сельскохозяйственной модели существования, что осуществлялось либо в самой деревне, либо через возвращение в деревню, часто посредством родственников, все еще живших там.

Большой объем взаимной поддержки через семью и сети знакомств был выявлен в ряде обследований и, детально, в качественном исследовании Лонкила [*Lonkila*]. Вторя картине позднесоветской жизни, нарисованной Шляпентохом [*Slapentokh*], Лонкила ярко продемонстрировал, что «сила слабых связей» [*Granovetter*] заключена в том, что они соединяют людей с более широкой сетью обмена, поддержки и обязательств вне рынка. Эта сеть в СССР была заметно более широкой, чем в Финляндии, и являлась ключевым механизмом выживания социалистической эпохи. Этот механизм стал функциональным также и в новой постсоветской ситуации.

Ежегодные обследования Роуза (Rose) определили, что ключевым неденежным механизмом, о котором сообщали сами домохозяйства, было выращивание продуктов питания. В списке ключевых способов получения ресурсов для домохозяйства он стоит первым, и его ранг несколько выше, чем у самой зарплаты [*Rose*, p. 24]. Роуз и Макаллистер сделали вывод, что «деньги не являются мерой благосостояния в России» [*Rose, McAllister*].

Там где денежный доход доступен, его нужно измерять в течение более длительного периода, чем тот, что обычно используется в обследованиях бедности, и соотносить с ресурсами другого рода. Это было показано Л. Овчаровой [*Ovcharova*]. Во-первых, данные обследований Госкомстата показывают, что доходы около 35 % домохозяйств оказываются ниже прожиточного минимума, когда они измеряются в течение одного месяца, но эта доля падает до 20 %, когда они измеряются в течение трех. Во-вторых, она, как и Роуз, показывает, что от 40 % до 50 % пищевых продуктов в России производится вне рынка. Даже 50 % москвичей имеют огороды [*Rose, Tikhomirov*]. Это добавка к денежному доходу по важности расценивается домохозяйствами как равная деньгам. Принимая это во внимание, Л. Овчарова обнаруживает, что уровень бедности, измеряемой по месячному доходу, падает с 35 % до 27 %, а очевидно высокий уровень бедности сельских домохозяйств с 60 % падает до городского и общего значения в 27 %.

Картина здесь повторяет ситуацию в Ирландии. Фермеры в Ирландии были группой в наибольшей степени подходящей для демонстрации разрыва между денежной бедностью и отсутствием нужды.

И последняя причина, по которой мы могли бы ожидать, что это несоответствие для России будет более значительным, состоит в том, что при таком быстром изменении статуса домохозяйств и продолжении предоставления предприятием широкой поддержки в форме нерыночных товаров и услуг многие домохозяйства



будут обладать товарами и услугами на более высоком уровне, чем это позволяли бы им их доходы.

В 1987 г. Уолкер (Walker) предположил, что споры, которые бушевали вокруг измерения бедности, могли бы быть разрешены посредством ряда качественных исследований с меньшими выборками для прояснения того, что на самом деле бедность значит для домохозяйств различных типов, и какие стратегии данные домохозяйства используют для борьбы. Однако он признает, что это, по-видимому, будет дорого из-за размера выборки. Часть данной работы была проделана в Великобритании, но большое обследование до сих пор предпочтительнее, возможно, из-за того, что для собранных данных оно относительно дешево.

Российские исследования по проблеме бедности также проводятся весьма широко. ВЦИОМ ведет сейчас такую работу на базе мониторингов, изучая разницу потребительского поведения семей при различных уровнях доходов и сравнивая стратегии улучшения своего материального положения, которые доступны различным категориям семей, а также исследуя влияние бедности на социальное участие. Исследование взаимосвязей проблемы бедности и проблемы безработицы было проведено учеными из Новосибирска под руководством Н. Черниной.

Однако главная ловушка для российских исследователей, рассматривающих проблему бедности, содержится в том факте, что никто не может дать определенный ответ на вопрос о том, что значит бедность (или «бедный»). Оценки числа бедных варьируются от 20–25 % до 80–85 % всего населения страны. В российской литературе признается, что бедность можно понимать и как определенный уровень дохода (не только низкий денежный доход, но также отсутствие других экономических ресурсов), и в связи с невозможностью поддерживать стандарты образа жизни (включая формы социального участия), воспринимаемые, как «нормальные». Применение каждого из этих подходов дает более-менее разную картину бедности. Кроме того, в каждом из этих подходов бедность можно характеризовать ее абсолютной величиной – числом людей, имеющих доход ниже некоторого рода фиксированного минимума и/или обладающих собственностью или возможностями социального участия меньшими определенными стандарта и т. п. Но в то же время встает вопрос: если в соответствии с этими стандартами большинство населения бедно, то возможно ли рассматривать данный стандарт как стандарт бедности, или это просто аналитики пытаются применять слишком высокий стандарт к бедной стране? Так, бедность может еще рассматриваться и в относительных категориях. В этом случае бедными считают тех, кто имеет уровень благосостояния примерно вдвое меньший среднего по всем параметрам обследуемого населения (региона или страны), тогда как преуспевающими являются те, кто имеет примерно вдвое больший среднего уровень благосостояния [см., к примеру, Хахулина, Тучек, 1995, с. 168].

Но даже использование того, что, казалось бы, является единственным критерием, «прожиточного минимума», может дать более-менее разные результаты в зависимости от того, что под этим понимается. Таким образом, при проведении ВЦИОМом исследования в марте 1996 г. использовалось несколько критериев для определения прожиточного минимума. *Первым критерием* был уровень текущего ежедневного дохода, соответствующий официальному значению прожиточного минимума Государственного комитета по статистике/Министерства труда Российской Федерации. *Вторым критерием* была субъективная оценка прожиточного минимума населением – 580 тыс. руб. в месяц на одного члена семьи, в то время как *третьим* был порог, ниже которого, согласно общественному мнению, че-



**Таблица 1** Описание масштаба бедности согласно официальным данным и оценкам ВЦИОМа

Показатель	Доля бедных семей, %
Официальные данные	23
Оценки ВЦИОМа:	
первый критерий	62
второй критерий	81
третий критерий	52

ловек может рассматриваться, как «бедный» (300 тыс. руб., т. е. примерно около половины «нормального» прожиточного минимума, как он оценивался населением). Данные этого исследования ВЦИОМа, опубликованные Л. Зубовой, показывают, как возникает почти четырехкратная разница в оценках бедности в России (см. табл. 1). Как отмечает Л. Зубова, делая выводы из данных трехлетнего мониторинга, какой бы критерий бедности ни применялся, внутри общества в течение последних лет с достаточным постоянством определяются группы бедных семей, и их шансы выйти из бедности, практически, равны нулю, т. е. сформировалась перманентная бедность [Зубова, 1996].

Другие российские исследователи также указывали на феномен перманентной бедности. Н. Римашевская различает две формы бедности: «фиксированную» и «плавающую». Первая связана с тем фактом, что бедность, как правило, рождает бедность. Мы можем добавить, что она есть в точности тот вид бедности, о чьих отношениях с «культурой зависимости» идут споры в других странах. Вторая, «плавающая» форма связана с возможностью «выпрыгнуть» из состояния бедности, пройти сквозь нее как временный период жизни. Эта форма приобретает особое значение в связи с возникновением (рядом с традиционно бедными, которые существовали в СССР: матерями-одиночками и многодетными семьями, инвалидами, пожилыми одиночками людьми) многих миллионов «новых бедных». Некоторые из них остаются в категории бедных, тогда как другие могут выйти из данного состояния [Римашевская, с. 59–60].

В связи с этим нам следует заметить, что бедные в России состоят из двух совершенно разных групп: «старые» бедные, то есть те, кто жил ниже уровня бедности также и до реформ (примерно 11–12 % населения было в этой группе) [Можина] и «новые бедные» (которые составляют от трети до четырех пятых населения, в зависимости от критерия бедности, использованного для измерения). Значительная доля последних попадает не в социально слабые, а в социально сильные сегменты населения.

Н. Римашевская подчеркивает роль адаптации к условиям рынка (с помощью переоценки ценностей и правил взаимодействия, активного входа в рыночные структуры) как наиболее важного условия для выхода из круга бедности. По ее оценке, примерно 25 % населения не способны к адаптации. Различный потенциал адаптации привел к формированию «двух России», разделяющихся на социальные ветви, растущие в разные стороны. Они резко отличаются поведением, предпочтениями и ценностными ориентациями. Возникли даже два потребительских рынка, существенно различающихся не только ценами, но также спектром имеющихся потребительских товаров [Римашевская].



Исследование, направленное на понимание бедности как относительной категории, представляет менее драматичную картину. Данные, полученные в международном проекте «Социальная стратификация в странах Восточной Европы после 1989 г.», показывают, что понятая таким образом бедность примерно одинаково распространена в Болгарии, России, Словакии и Чешской Республике (8–10 %). Хахулина и Тучек (из Чешской Республики) подчеркивали, что реальная бедность есть «комбинация низких доходов и отсутствия в семье любого вида собственности, которая могла бы служить для семьи гарантированным резервом» [Хахулина, Тучек, 1996, с. 21]. У таких семей вообще нет никакой собственности или сбережений, и они не имеют каких-либо современных вещей долгосрочного пользования. В результате применения этого сводного критерия доля бедных в Болгарии, Венгрии и России оказалась в 2–2,5 раза меньше доли тех, кто имеет самые низкие доходы. Анализ Хахулиной и Тучека также показал, что во всех этих странах статус занятости семьи (число работающих и срок их службы) определяет уровень ее благосостояния. В России до 40 % семей, где кто-либо потерял работу (и до 25 % в других странах, рассматривавшихся в исследовании), попадают в категорию «бедных», тогда как в среднем к этой группе принадлежит не более 10 %. Однако эта категоризация была оправдана только там, где уровень других сводных компонент материального благосостояния, например, жилищных условий, наличия собственности, был ниже среднего. Дополнительные поступления не сглаживали, но усиливали различие в благосостоянии. Более того, результаты практически всех исследований в России по данной теме подтверждают это.

Выравнивание благосостояния населения России при введении критерия собственности связано не только с тем, что люди, которые раньше были вполне преуспевающими и имели определенные накопления собственности, в настоящее время попали в группу бедных, но также со специфической природой способа распределения в СССР многих товаров долгосрочного пользования и жилья (через предприятия, среди нуждающихся местными властями). Итог таков, что в России сегодня, как показало специальное исследование О. Бессоновой и С. Крапчан, уровни обеспеченности собственностью, жильем, уровень материальной защищенности находятся в значительном несоответствии. Они различают девять типов домохозяйств, из которых лишь два (на самом верху и в самом низу) демонстрируют заметную связь типа собственности, жилья и доходов. Число семей «высокого уровня» относительно невелико (менее 15 %). Семьи «низкого уровня» (15 %) имеют низкий уровень материальной защищенности и плохое жилье. Эта группа объединяет семьи с множеством детей, с недееспособным членом семьи, с одним родителем и семьи с некоторыми неработающими членами [Бессонова, Крапчан].

Именно это общее отсутствие какой-либо значимой связи между жильем человека и, до определенной степени, его имущественного положения и дохода подводит россиян к соединению бедности только с уровнем дохода. По мнению 70 % россиян, плохие жилищные условия или плохое медицинское обеспечение не свидетельствуют о бедности, если доход семьи достаточен. Таким образом, восприятие бедности россиянами качественно отлично от того, как ее воспринимают в странах Западной Европы [Зубова, Хахулина]. В России стандартный набор имущественных маркеров обеспеченной (но не состоятельной) жизни следующий: «дача, машина, квартира».

В некоторых других исследованиях, проводившихся в России, граница бедности была установлена в соответствии с расходованием определенной доли дохода на



еду. Среди этих проектов было проведенное М. Можинной лонгитюдное исследование семей в четырех российских городах разного размера (Санкт-Петербурге, Астрахани, Петрозаводске и Вязниках Владимирской обл.). В данном исследовании люди считались бедными, если они тратили более 80 % своего дохода на еду. Такое значение выбрали из-за того, что если бы использовалась доля в 68 %, рекомендованная Министерством труда Российской Федерации, то большая часть населения оказалась бы определена как «бедные», и отличить от них действительно бедных было бы невозможно. Отталкиваясь от этой концепции бедности, исследование показало, что граница бедности, рассчитанная в ценах, существовавших в каждом из городов, соответствовала половине среднего дохода, т. е. и обычно используемый метод, и метод «доли дохода на еду» давали одинаковую картину [Можина, с. 173].

### *Сюжеты бедности*

*Выживание.* В ходе нашего исследования были получены интересные результаты о связи стратегий выживания и уровня материального благосостояния. Было показано, что позитивный подход людей к поддержанию своих материальных условий демонстрировали, прежде всех и больше всех, семьи, обеспечивающие себя с помощью работы на своих огородах или дачных участках или с помощью более активной работы дома (сдельной работы, шитья, ремонта и т. п.). Второй наиболее значительный способ адаптации к экономической ситуации – дополнительная, нерегистрируемая работа, тогда как третьим стал поиск новой работы (см. табл. 2).

Два обстоятельства видны из этой таблицы: высокий уровень активности большинства тех, кто оценивает свое материальное положение как плохое или очень плохое, и существование среди них внушительной (больше трети) группы, состоящей из людей, занимающих пассивную или фаталистическую позицию. Вдобавок к этому, люди с хорошим материальным положением называли усталость и нехватку свободного времени среди тех факторов, больше всего осложнявших их семейную жизнь, тогда как ответы всех остальных фокусировались на низких доходах и плохом здоровье. Эти наблюдения важны в контексте споров о «культуре зависимости».

В том же исследовании был получен другой значительный результат. Был установлен регулярный порядок приоритетности для статей, на которых люди экономили, и этот порядок оказался связанным с уровнем материального благосостояния семьи. Было установлено, что, вне зависимости от уровня благосостояния, все в первую очередь экономили на одежде и обуви (здесь некоторые респонденты, очевидно, подразумевали экономию в смысле покупки более дешевых товаров, тогда как другие имели в виду то, что вообще ничего невозможно купить). Другие статьи, на которых люди сберегали свои деньги, резко различались. Во вторую очередь бедные экономили на еде, тогда как остальные сокращали расходы на досуг и развлечения. Разницу между состоятельными и средне обеспеченными демонстрировала третья позиция. Для средне обеспеченных это была еда, а для состоятельных – повседневные расходы домохозяйства. В целом, исследование показало, что там, где у семьи есть ресурсы, стараются экономить на еде в последнюю очередь, после всех других значительных статей расходов семейного бюджета [Зубова, Митяева, с. 25].

Данные М. Красильниковой тоже свидетельствуют об этом. В десятом дециле только 1 % респондентов ответил «никогда» на вопрос о том, как часто они экономили на продуктах, тогда как в первом таких было 24 %. Те из этого дециля, кто сэкономил, сэкономили на вещах, совершенно отличных от тех, на которых



**Таблица 2** Действия, предпринятые для улучшения материального положения, % общего числа респондентов

Варианты ответа	Все респонденты	Респонденты с плохим материальным положением	Респонденты со средним материальным положением	Респонденты с хорошим материальным положением
Мы больше делаем для себя	46	41	50	39
Мы взяли дополнительную работу	27	25	29	22
Мы ищем новое рабочее место	10	14	9	7
Мы не видим необходимости делать что-либо	7	1	8	33
Мы ничего не можем сделать	26	38	20	3

экономили бедные, что справедливо и в отношении средне обеспеченных. Так, 14 % респондентов из низшего дециля никогда не экономили на мясных продуктах, в первом дециле таких было 41 %, вместе с тем, экономия для одних здесь связана с различными мясными продуктами, а для других – с мясными деликатесами [Красильникова, с. 35–36].

*Идентичность.* Далее, описывая исследования бедности в России, мы не можем не привлечь внимание к работе ученых, изучавших вопрос самоидентификации респондента в соответствии с его уровнем материального благосостояния. Как показали В. Рукавишников, Л. Гудков и многие другие, общепринятые критерии дифференциации по имущественному положению до сих пор не вошли в общественное сознание. Следовательно, ответы на вопросы о «границах между богатством и бедностью», подобно ответам на вопросы об уровнях материального благосостояния респондентов, связаны с их реальным материальным положением, их представлениями об уровне дохода, который бы позволил полностью удовлетворять все их семейные нужды при текущих ценах, и с их представлениями о богатстве вообще. Люди, обладающие одинаковым уровнем дохода, часто помещали себя в разные категории. Эта самооценка зависела от места проживания (большой город, город малого размера, деревня) и от возраста (чем моложе были респонденты, тем выше доход они требовали для того, чтобы иметь возможность поместить себя в конкретную группу) [Рукавишников].

По мнению Л. Гудкова, большинство людей дает низкую оценку своему материальному положению из-за резкого изменения уровня ожиданий и референтной системы. Это связано с тем фактом, что закрытое в прошлом общество обнаружило себя стоящим перед новыми стандартами жизни, новыми моделями социальных достижений и, соответственно, новыми критериями самооценки, критериями, которым только малая часть общества может соответствовать. Взгляды на то, что есть «нормальная» жизнь суть концентрированное выражение этого. Только 3 % респондентов утверждали, что они живут нормально, и 28 % респондентов – что они имели нормальную жизнь десять лет назад. Однако 22 % думали,



что «жить нормально» означает жить так, как это делает состоятельный слой за границей, тогда как другие 37 % полагали, что это означает жить так, как это делает состоятельный слой в России. Такой высокий уровень требований обуславливает состояние фрустрации в обществе.

Гудков также отметил связь между взглядами на то, сколько денег необходимо человеку, чтобы жить «нормально», его представлениями о прожиточном минимуме и пассивной трудовой мотивацией с предпочтением низкой, но гарантированной заработной платы, контрастировавшей с активной трудовой достиженческой мотивацией (если ты работаешь много, то и получишь много) [Гудков, 1996, с. 319–327].

В российском обществе установки, отдающие предпочтение «гарантированному, стабильному, хотя и невысокому доходу», до сих пор являются доминирующими (более половины обследованных). По данным Зубовой, 20–25 % населения выражают предпочтение высоким доходам, хотя и без гарантий будущего. Равно любопытны ее наблюдения относительно сравнительной значимости для россиян вторичных доходов (см. табл. 3) [Зубова, 1993, с. 28–29].

Качественные оценки того, что есть «нормальный» доход, достаточно быстро меняются во мнении населения. Так, в марте–апреле 1996 г. «хорошим» считался доход в 3 млн неденоминированных рублей на семью из трех человек, т. е. душевой доход в 1 млн неденоминированных рублей. «Нормальный» доход составлял не менее 1,6 млн руб. или 530 тыс. руб. на душу (т. е. примерно уровень официального прожиточного минимума того времени, обеспечивающего удовлетворение базовых потребностей человека, включая не только психологические, но также основные социальные и рекреационные). «Удовлетворительный» составлял не меньше 1,2 млн руб. (425 тыс. руб. на человека). «Плохой» составлял не меньше 850 тыс. руб., т. е. около 300 тыс. руб. на человека, что соответствует данным, полученным Зубовой.

Таким образом, российские граждане рассматривают прожиточный минимум как, преимущественно, уровень дохода, каковой должен обеспечивать общественно приемлемый стандарт жизни [Экономические...]. Большинство россиян считает, что бедность – это «недостаток средств для того, чтобы жить как большинство других людей», и только около одной пятой респондентов воспринимают бедность, как «недостаток средств на самые необходимые вещи» [Зубова, Хахулина]. Другими словами, в России практически нет никакой разницы между стандартами потребления, которые будут стремиться достичь группы с различным уровнем дохода. Даже респонденты из беднейших семей не отличаются умеренными стремлениями. Как правильно отметила Чернина, россияне обладают интуитивным определением бедности очень близким концепции Таунсенда [Чернина, 1994].

*Занятость.* Отдельно следует упомянуть о некоторых исследованиях бедности и занятости. Исследования, проведенные Черниной, Осадчей, Поповым и др. свидетельствуют, что стандарт жизни резко падает в семьях безработных, а в семьях, где есть маленькие дети, это падение, как правило, отбрасывает их за черту бедности. Исследование Осадчей свидетельствует о резком ухудшении социального благополучия безработных, о растущем чувстве тревоги и об уменьшении терпимости и удовлетворенности жизнью в этих семьях. Согласно ее данным, после потери работы у большинства семей возникают проблемы, связанные с семейными отношениями и воспитанием детей [Осадчая].

Попов, Сазонов и Резникова получили интересные данные о желании безработных вернуться обратно на работу. Только 7 % респондентов-безработных заявили,



Таблица 3 Вторичные доходы

Источники вторичных доходов	Доля респондентов, имеющих данный тип дохода, %	Ранг
Доход от ЛПХ	33	1
Дополнительная, нерегистрируемая работа	23	2
Довольствие (для детей и т.п.)	13	3
Пенсии	12	4
Помощь родственников	10	5
Доход от собственности и акций	7	6
Зарплата по основному месту работы*	7	6
Государственные пособия	6	7
Предпринимательский доход	5	8
Гранты	5	8
Личные сбережения	4	9
Другое	2	10
Благотворительная помощь	1	11
Не знаю	22	—

что их устраивает получать пособие по безработице так долго, как это возможно, тогда как огромное большинство (80 %) хотело вернуться на работу настолько быстро, насколько это возможно. Однако будет справедливым, сказать, что реальное поведение безработных, зафиксированное в данном исследовании, опровергает то, что они говорят о попытках получить работу. 36 % принимавших участие в обследовании сообщили, что они ни довольны, ни огорчены изменением своего обычного образа жизни, а 15 % сказали, что они довольны тем, что у них есть больше свободного времени. Только 28 % (45 % мужчин и 22 % женщин) отмечали, что они тратят большую часть своего времени на поиск работы. Для сравнения – 53 % были заняты дома (64 % женщин и 23 % мужчин). Другими словами, хотя значительный сегмент безработных, в принципе, хотел бы работать, и даже ощущает себя до некоторой степени угнетенным своей ситуацией (см. табл. 4), этот сегмент не делает активных попыток найти работу и, в целом, принял новый образ жизни.

Более трети безработных думают, что другие люди чаще всего относятся к ним с симпатией и жалостью. Другая треть полагает, что работающие люди не испытывают к ним никаких чувств, плохих или хороших, и только 10 % думают, что люди смотрят на них с осуждением или презрением. Более того, нашлись те, кто думал, что работающие люди завидуют им [Попов, Сазонов, Резникова, с. 33].

Другие исследователи также зафиксировали то, как безработные стремились выделить позитивные стороны своего положения. В исследовании, проведенном Гордиенко и его коллегами, только 47 % безработных думали, что в безработице нет ничего хорошего, тогда как 52 % находили у нее различные положительные стороны. Среди них были: большое количество свободного времени (23 % видели в этом что-то хорошее), пособие по безработице (7 %), возможность уделять

\* Эта цифра показывает долю людей, для кого зарплата по основному месту работы не является основным источником. Их дополнительный доход чаще всего связан с собственным бизнесом.



**Таблица 4** «Что, по вашему мнению, является самым неприятным в том, чтобы быть безработным?», % респондентов

Варианты ответа	18–30 лет	31–50 лет	51–60 лет	Все
Ухудшение моих материальных условий	63	68	71	66
Резкое изменение моего обычного образа жизни	19	29	29	26
Потеря чувства собственного достоинства	15	27	26	23
Угроза деквалификации	21	13	7	16
Потеря уважения других	10	9	12	9

больше внимания семье и детям (13 % женщин и 3 % мужчин). Другими значительными плюсами безработицы были: возможность посмотреть на себя по-другому, чувство свободы и новых возможностей, шанс отдохнуть (последнее более типично для женщин). Как было показано в других исследованиях, общество не воспринимает безработицу как понижение социального статуса, но скорее как незаслуженное временное неудобство, и выражает симпатию пострадавшему. Поэтому не удивительно, что большинство самих безработных также воспринимают свой статус довольно спокойно. После потери работы 15 % мужчин и 23 % женщин демонстрировали низкую самооценку, не смотря на то, что, отвечая на прямой вопрос о социальном статусе, 38 % мужчин и 47 % женщин сказали, что их социальный статус упал. Единственная значимая корреляция была обнаружена между чувством потери социального статуса и возрастом.

В исследовании Гордиенко и Плюсина огромное внимание уделялось психологической типологии изучавшихся безработных. Было обнаружено, что среди наиболее важных ценностей доминирующими были те, что относились к индивидуальной безопасности (жизнь, здоровье и т. д.) и социальным связям (любовь, семья, социальное окружение). Среди маргиналов доминировали ценности материального процветания. Ценности самоутверждения были одними из самых важных, встречавшихся у маргиналов. Фактически, они стояли в начале списка. В процесс интервьюирования были вовлечены профессиональные психологи, что позволило зафиксировать определенные психологические черты респондентов. В частности, большая их часть имела жесткую психику, что, естественно, затрудняло для них приспособление к новым ситуациям, делало более вероятным их «падение» в группу безработных и затрудняло выход из этого состояния. Вдобавок, респонденты давали адекватные оценки своего собственного психологического состояния (обычно только 15 % переоценивали его уровень), но неадекватные, когда речь шла об их качествах как работников (переоценка своего уровня компетенции) [Гордиенко, Пшевнев, Плюсин].

Обсуждая вопросы бедности и безработицы, нам хотелось бы более детально поговорить об исследовательских проектах Н. Черниной. В своих новосибирских исследовательских проектах Н. Чернина пыталась ответить на вопрос о том, начинают ли бедные выделяться из общей массы в социальный слой с особыми поведенческими и культурными чертами. Она установила, что определенные черты поведения отличают бедных от остального населения, но эти черты имеют скорее количественную, нежели качественную природу (так 58 % бедных экономили на еде, тогда как только 32 % семей со средним достатком и лишь 5 % преуспевающих делали это). В то же время, она не получила достаточно данных для подтверждения



того, что среди бедных формируется качественно отличный стандарт жизни или, тем более, особая культура. Так, анализируя стратегии, распределенные среди различных категорий семей в соответствии с улучшением их материального положения, она обнаружила, что доминирующая роль деятельности в экономике домохозяйства есть общая черта поведения во всех категориях (открытие, которое согласуется с вышеупомянутыми данными других исследователей, работавших с общенациональными выборками). В среднем, 46 % отмечали ее первостепенную важность, хотя в преуспевающих семьях цифра была только 39 %. Кроме того, она отметила тенденцию роста уровня деятельности в домашней экономике за последние годы. Она также отметила, что основной способ справиться с кризисной ситуацией был ориентирован на мобилизацию личных ресурсов. Стратегии по природе «защитные» (например, продажа имущества) фигурировали только в 9,7 % ответов, а доля пассивного поведения (например, принятие внешней помощи) была крайне мала (1,8 %), хотя число респондентов, заявлявших, что они не смогли бы справиться со своими проблемами сами, была почти в десять раз выше.

Анализируя взаимозависимость бедности и безработицы, Н. Чернина зафиксировала, что бедные безработные испытывают многообразные лишения и психологический стресс, и что «интересная работа» и «стабильные жизненные условия» для них были, по сравнению с другими безработными, очень значимыми ценностями.

Некоторые результаты Н. Черниной позволили нам выдвинуть гипотезу, что бедность, ставшая результатом потери работы, внесла свой вклад в болезненные изменения круга социальных связей человека. При условии, что мы говорим не обо всех безработных, а только о тех, кто вследствие потери работы вступил в ряды бедных, эти результаты не противоречат данным других исследований, которые показывают, что большинство безработных сохраняют один и тот же круг социальных связей.

Н. Чернина делает вывод, что культура бедности, возможно, начинает формироваться, явно проявляя себя через, «во-первых, тенденцию бедных ограничивать потребление спектром товаров, продуктов и услуг низкого качества, во-вторых, их экономию на всех расходах, начиная с еды, в-третьих, через то, что они отказывают себе в определенных типах потребительского поведения (поддержании здоровья, повышении образования, туризме и т. д.), в-четвертых, ... их маргинализацию через одиночество или потерю индивидуальных социальных связей» [Чернина, 1994, с. 60; 1996].

Таковы наиболее значимые результаты исследований бедности в западной и российской научной литературе.

Перевод с английского А.Н. Субочева.

## Литература

- Бурдьё П. Социальное пространство и генезис классов // П. Бурдьё. Социология политики. М., 1993.
- Бессонова О.Е., Крапчан С.Г. Участие населения в приватизации жилья // Социологические исследования. 1994. № 8–9.
- Вебер М. Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. № 5.
- Гордиенко А.А., Пшевнев Г.С., Плюсин Ю.М. Структура поведения безработного // Социологические исследования. 1996. № 11.



- Гудков Л.Д. Эрозия идентификации и социальные напряжения в регионах // Куда идет Россия?.. Социальная трансформация постсоветского пространства. М., 1996.
- Гудков Л.Д. Россия в ряду других стран: к проблеме национальной идентичности // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1999. № 1.
- Денисовский Г.М., Малкина А.М., Назимова А.Е. Пост-тоталитарное общество на переломе веков: динамика социальной структуры и ценностных ориентаций. М.: 1992.
- Докторов Б.З. Россия в европейском социо-культурном пространстве // Социологический журнал. 1994. № 3.
- Заславская Т.И. Социально-экономическая структура российского общества // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1995. № 6.
- Заславская Т.И. Трансформационный процесс в России: социо-структурный аспект // Социальная траектория реформируемой России. Новосибирск: Наука, 1999.
- Зубова Л.Г. Личные доходы: ориентации и оценки // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1993. № 5.
- Зубова Л.Г. Представления о бедности и богатстве: Критерии и масштабы бедности // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1996. № 4.
- Зубова Л.Г., Митяева Л.И. Материальное положение семей: оценки, проблемы, поведение // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1993. № 4.
- Зубова Л.Г., Хахулина Л.А. Бедность в СССР: общественное мнение // Вопросы экономики. № 6. 1991.
- Красильникова М.Д. Кто на чем экономит? // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1996. № 4.
- Можина М.А. Уровень жизни: дифференциация и бедность // Куда идет Россия?.. Альтернативы общественного развития. М., 1995.
- Осадчая Г.И. Семьи безработных и социальная политика // Социологические исследования. 1997. № 1.
- Попов Х.П., Сазонов В.В., Резникова О.В. Российские безработные о себе и своих проблемах // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1993. № 4.
- Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996.
- Римашевская Н.М. Социальные последствия экономических трансформаций в России // Социологические исследования. 1997. № 6.
- Рукавишников В.О. Социология переходного периода // Социологические исследования. 1994. № 9.
- Тихонова Н.Е. Самоидентификация россиян и ее динамика // Общественные науки и современность. 1999. № 4.
- Турен А. Беседа Андрея Здравомыслова с Аленом Турэном (Париж, 25 ноября 1996 г.) // Вестник профессиональной социологической ассоциации. 1997. № 1, 7.
- Хахулина Л., Тучек М. Распределение дохода: бедные и богатые в пост-социалистических обществах (некоторые результаты сравнительного анализа) // Куда идет Россия?.. Альтернативы общественного развития. М., 1995.
- Хахулина Л., Тучек М. Имущественное расслоение в переходный период // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1996. № 3.
- Чернина Н.В. Бедность как социальный феномен российского общества // Социологические исследования. 1994. № 3.



- Чернина Н.В. Социальные проблемы безработных (Новосибирская область) // Социологические исследования. 1996. № 11.
- Шкаратан О.И., Тихонова Н.Е. Занятость в России: социальное расслоение на рынке труда // Мир России. 1996. № 1.
- Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1993. № 1.
- Allen S. The Experience of Unemployment. Basingstoke: MacMillan, 1986.
- Ashwin S. Shop floor trade unionism in Russia // Work, Employment and Society. 1997. Vol. 11. № 1.
- Baglioni G., Crouch C. European Industrial Relations: the Challenge of Flexibility. L.: Sage, 1991.
- Callan T., Nolan B., Whelan C.T. Resources, deprivation the measurement of poverty // Journal of Social Policy. 1993. Vol. 22. № 2.
- Davis K., Moore W.E. Some Principles of Stratifications // American Sociological Review. 1945. Vol. 10.
- Due J., Madsen J., Stroyby-Jensen C. The Social Dimension: Convergence or diversification of IR in the single European Market // Industrial Relation Journal. 1991. Vol. 22. № 2.
- Espring-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1990.
- Ferner A., Hyman R. Introduction // A. Ferner and R. Hyman (eds.). Industrial Relations in the New Europe. Oxford: Blackwell, 1992.
- Gallie D., Marsh C., Vogler C. Social Change and the Experience of Unemployment. Oxford: Oxford University Press, 1994.
- Gerchikov V. Russia // J. Thirkell, R. Scase, S. L. Vickerman (eds.). Labour Relation and Political Change in Eastern Europe. L.: University College London Press, 1995.
- Giddens A. The Class Structure of the Advanced Societies. L.: Hutchinson, 1973.
- Giddens A. The Constitution of Society. Cambridge: Polity Press, 1984.
- Giddens A., McKenzie (eds.). Social Class and the Division of Labour. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. 1973. Vol. 78. № 6.
- Hallerud B. The truly poor: direct and indirect consensual measurement of poverty in Sweden // Journal of European Social Policy. 1995. Vol. 5. № 2.
- Hill. M.J., Harrison R.M., Sargeant A.V., Talbot V. Men Out of Work; a Study of unemployment in Three English Towns. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- Kohn M., Schooler C. et al. Work and Personality: an inquiry into the impact of social stratification. Norwood, 1983.
- Kohn M.L. et al. Social Structure and Self-identification. Oxford: Basil Blackwell, 1990.
- Lonkila M. Informal Exchange relations in Post-Soviet Russia: A Comparative Perspective // Sociological Research Online. 1997. Vol. 2. № 2.  
<http://socresonline.org.uk/socresonline/2/2/9.html>
- Mack J., Lansley S. Poor Britain. L.: George Allen & Unwin, 1985.
- Ovcharova L. The Definition and Measurement of Poverty in Russia // <http://www.csv.warwick.ac.uk/fac/soc/complabstuds/russia/russint.htm>
- Oxford review of Economic Policy. 1995. vol. 11. № 1.
- Pascall J., Manning N. Prospects and Problems for Social Policy // H. Ingham, M. Ingham (eds.). EU Expansion to the East. Basingstoke: MacMillan, 2000.
- Parsons T. A revised analytical approach to the theory of social stratification // R. Bendix and S.M. Lipset (eds.). Class, Status and Power: a Reader in Social Stratification. N.Y.: The Free Press, 1953.



- Piirainen T.* Towards a New Social Order in Russia. Aldershot: Dartmouth, 1997.
- Rose R.* Evaluating Workplace Benefits: The Views of Russian Employees. Strathclyde: University of Strathclyde, 1996.
- Rose R., McAllister I.* Is Money the Measure of Welfare in Russia // *The Review of Income and Wealth*. 1996. Vol. 42. № 1.
- Rose R., Tikhomirov Y.* Who Grows Food in Russia and Eastern Europe // *Post-Soviet Geography*. 1993. Vol. 34. № 2.
- Rowntree B.S.* Poverty: A Study of Town Life. L.: MacMillan, 1901.
- Sainsbury D.* (ed.) Gendering Welfare States. L.: Sage, 1994.
- Shkaratan O.I., Fontanel J.* Conversion and Personnel in the Russian Military-Industrial Complex // *Defence and Peace Economics*. 1998. Vol. 9. № 4.
- Shlapentokh V.* Public and Private Life of the Soviet People. Oxford: Oxford University Press, 1989.
- Shomina E.S.* Enterprises and the urban environment in the USSR // *International Journal of Urban and Regional Research*. 1993. Vol. 16. № 2.
- Sinfield A.* What Unemployment Means. Oxford: Martin Robertson, 1981.
- Standing G.* The Babble of Euphemisms. University of Nottingham, 1999.
- Therborn G.* Why Some Peoples are more Unemployed than Others. L.: Verso, 1986.
- Thirkell J., Scase R., Vickerman S.L.* (eds.) Labour Relation and Political Change in Eastern Europe. L.: University College London Press, 1995.
- Tikhonova N.E.* Russlands Sozialstruktur nach acht Jahren Reformen // *Bericht des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien*. 1999. № 31.
- Townsend P.* Poverty in the United Kingdom. Harmondsworth: Penguin, 1979.
- Townsend P.* International Analysis of Poverty. L.: Harvester Wheatsheaf, 1993.
- Townsend P., Gordon D., Bradshaw J., Gosschalk B.* Absolute and Overall Poverty in Britain in 1997. Bristol: Bristol Statistical Monitoring Unit, 1998.
- UNDP* (United Nations Development Program). Human Development Report 1999: Russian Federation / UNDP. N.Y., 1999.
- UNICEF* (United Nations Children's Fund). Women in Transition / International Child Development Centre. Florence, 1999.
- Warner W., Heker M., Cells K.* Social Class in America: a manual of procedure for measurements of social status. Chicago, 1949.
- Weber M.* Status Groups and Classes // *Weber M. Economy and society* Vol. 2. Berkeley, California, 1978.
- Wedell J.* Collision and Collusion: the Strange Case of Western Aid to Eastern Europe 1989–1998. Basingstoke: MacMillan, 1999.