



Учреждение Российской академии наук
Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН

**ВЕРТИКАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ
РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА:
2000-е годы**

Москва
2008

УДК 316.444.3(470)

ББК 60.54

В35

В35 Вертикальная мобильность российского общества: 2000-е годы. Коллективная монография. Под ред. д.э.н., проф. Авраамовой Е.М. — М.: М-Студио, 2008. — 168 с.

Рецензенты:

доктор экономических наук Т.Л. Клячко

доктор социологических наук Н.Е. Тихонова

Коллектив авторов:

д.э.н. проф. Е.М. Авраамова, к.э.н. О.А. Александрова, к.э.н. Е.В. Кулагина, к.э.н. Д.М. Логинов, к.э.н. В.Н. Титов, к.э.н. В.Б. Тореев.

Монография посвящена анализу процессов вертикальной мобильности, протекающих в российском обществе в 2000-е годы. На материалах многочисленных социально-экономических исследований показано, каковы особенности становления институциональной среды, как происходит накопление и реализации ресурсов вертикальной мобильности, в первую очередь образования и социального капитала. Охарактеризованы действующие механизмы вертикальной мобильности, их дисфункции и пути совершенствования. Книга предназначена для специалистов в области экономической социологии, а также широкого круга читателей, интересующихся особенностями современных социальных процессов.

Исследования, результаты которых представлены в монографии, выполнены при финансовой поддержке Российского Фонда фундаментальных исследований (Проект №07-06-00315-а «Результаты адаптации российского населения к социально-экономическим изменениям 1990-х — 2000-х годов»).

УДК 316.444.3(470)

ББК 60.54

ISBN 978-5-903-198-13-9

© ИСЭПН РАН, 2008

© Авторский коллектив, 2008

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Глава 1. Социально-экономическая адаптация населения к переменам в российском обществе как условие вертикальной мобильности	6
Глава 2. Социальное государство как генератор массовой восходящей мобильности	28
Глава 3. Направления трудовой мобильности населения	57
Глава 4. Неформальный сектор экономики: возможности и ограничения социальной мобильности	95
Глава 5. Вертикальная мобильность малого бизнеса	117
Глава 6. Взаимосвязь социального капитала и социальной мобильности	135
Глава 7. Образование как ресурс вертикальной мобильности	151
Заключение	164

ВВЕДЕНИЕ

Новейший период социально-экономического развития протекал чрезвычайно динамично. Сменилась институциональная система, трансформировались основные модели экономического поведения. Макросоциальным процессом, сопровождающим трансформацию социально-экономической системы, была адаптация населения к новым условиям, в ходе которой отрабатывались новые модели вертикальной мобильности. Таким образом, основным условием завершения трансформации и выхода страны на реальную траекторию устойчивого развития является успешная социально-экономическая адаптация населения, т.е. выработка достаточно большим числом людей продуктивных моделей социально-экономического поведения, основанных на реализации индивидуальных ресурсов. Закреплением этого результата должна стать модификация социальной структуры общества с выделением масштабного и устойчивого среднего класса.

Именно социально-экономическая адаптация стала доминирующим процессом, определяющим тенденции общественного развития России. Задача адаптации связана с мобилизацией всех имеющихся индивидуальных ресурсов. В зависимости от наличия уровня развития ресурсов и их комбинации, люди пытались выстраивать стратегии адаптационного поведения. Основными адаптационными ресурсами населения, позволяющими подниматься как по статусной лестнице, так и по лестнице материального достатка, стали, во-первых, образование, и, во-вторых, социальные связи, позволяющие занять достойное (в статусном и материальном отношении) место на рынке труда. Если в начале трансформационного периода превалирующее место занимали социальные связи, то впоследствии сопоставимое значение стал приобретать образовательный ресурс, о чем свидетельствует растущее стремление к получению высшего образования.

Доступность и возможности реализации соответствующих ресурсов для различных групп населения были далеко неодинаковы. И эти различия, а также факторы, определяющие возможности овладения и использования адаптационных ресурсов, определяют в конечном счете характер и специфику сложившегося механизма вертикальной мобильности, так и перспективы формирования среднего класса в России.

Целый ряд исследований, осуществленных ИСЭПН РАН в последние годы, позволяет прояснить характер вертикальной мобильности и определить барьеры, стоящие на ее пути. Эти исследования шли в нескольких направлениях и касались:

- разработки концептуальных основ исследования процесса социально-экономической адаптации, выделения и способов оценки адаптационных ресурсов, классификации и описания основных адаптационных стратегий населения;
- особенностей становления институциональной среды, формирования в России социального государства и его специфичности;
- накопления и реализации адаптационных ресурсов, в первую очередь — образования и социального капитала;
- формирования российского среднего класса, его количественных и качественных характеристик.

В совокупности полученные данные позволяют охарактеризовать действующий механизм вертикальной мобильности, заметить его дисфункции, определить пути его совершенствования.

Издание подготовлено авторским коллективом в составе:

Д.э.н. проф. Е.М. Аврамова (гл. 1, 5); к.э.н. О.А. Александрова (гл. 2); к.э.н. Е.В. Кулагина (гл. 3); к.э.н. В.Н. Титов (гл. 4, 5); к.э.н. В.Б. Тореев (гл. 6); к.э.н. Д.М. Логинов (гл. 7).

ГЛАВА 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

АДАПТАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ К ПЕРЕМЕНАМ

В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ КАК УСЛОВИЕ

ВЕРТИКАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ

Социальная система, даже если она находится в переходном состоянии, представляет собой структурную целостность, при этом на данную систему возлагаются три фундаментальные функции:

- формирование в обществе определенных социально-экономических ориентаций и поведенческих установок, адекватных реализуемой модели развития страны;
- создание относительно плодотворных условий взаимодействия населения с внешней средой, т.е. обратной связи между социально-экономическим контекстом и предпочтениями граждан в выборе тех или иных жизненных стратегий, выстраиваемых на основе имеющихся ресурсов;
- обеспечение возможностей для успешной реализации населением этих стратегий, достижение приемлемых доходных и статусных позиций.

Способность системы к осуществлению этих функций на основе взаимоувязки сложившихся установок, требований среды и новых стратегий адаптации может служить критерием оценки социальной политики и определять перспективы дальнейшего развития страны. При благоприятных условиях возможна мобилизация социального, человеческого потенциала, формирование динамично изменяющейся социальной структуры и обеспечение если не эффективного социального управления, то хотя бы сохранения управляемости социальной системы.

Поскольку успешность социально-экономической адаптации к вновь формирующейся институциональной среде сопряжена с принятием или неприятием общественных изменений, представляется важным расширить традиционное понимание адаптационных процессов как взаимосвязи осуществляемых населением адаптационных усилий и их результатов в материальном и статусном выражении.

Успешность социально-экономической адаптации во многом зависит от того, насколько реализуемая модель развития экономики и общества согласуется с ориентациями и установками населения. В этой связи важно иметь представление о выборе населением, его различными слоями и группами, приоритетных моделей развития, среди которых можно рассмотреть следующие:

- «либеральная» модель, в соответствии с которой государство должно обеспечивать права личности и правовую защиту хозяйственной деятельности при минимальной социальной поддержке населения;
- «социал-демократическая» модель, в соответствии с которой государство должно регулировать определенные сектора экономики и защищать наиболее нуждающиеся слои населения;
- «патерналистская модель», в соответствии с которой государство должно регулировать большую часть экономики и оказывать поддержку всем слоям населения.

Как видно из **таблицы 1.1**, большинство населения выступает за ограничение функций государства, однако более четверти респондентов ждут от государства масштабной социальной поддержки, которая, как они полагают, требует полномасштабного государственного регулирования в экономике. Такая позиция, не претерпевшая существенных изменений с начала 2000-х годов, свидетельствует о рассо-

Таблица 1.1.
Распределение респондентов по выбору модели развития страны*

Социально-экономическая модель	1999	2005
	Число респондентов в %	
«Либеральная» модель	7,8	5,3
«Социал-демократическая» модель	64,7	68,9
«Патерналистская» модель	27,5	25,6
Всего	100	100

* — Здесь и далее приведены данные мониторингового исследования «Социально-экономическая адаптация населения», проводимого каждые два года в трех городах России, различающихся по уровню социально-экономического развития. В 1999 г. было опрошено 1000 респондентов в Нижнем Новгороде, Тамбове и Дмитрове Московской области. В 2005 г. опрошено 1000 респондентов в Нижнем Новгороде, Вологде и Таганроге.

Таблица 1.2.

Распределение респондентов по используемым адаптационным стратегиям

Стратегия адаптации	1999	2005
	Число респондентов, %	
Предпринимательство	6,2	7,5
Эффективная единичная занятость	8,0	18,4
Вторичная занятость	22,6	19,6
Ориентация на ЛПХ	30,6	32,4
Отсутствие выраженной стратегий	32,6	22,1
Всего	100	100

гласовании установок и ценностей значительной части населения и тенденций изменения внешней среды, что существенно затрудняет адаптацию.

Другой существенной характеристикой процесса адаптации являются массовые адаптационные стратегии населения, среди которых, согласно результатам наших исследований, можно выделить следующие:

- предпринимательство (самозанятость);
- эффективная единичная занятость¹;
- вторичная занятость;
- занятость в личном подсобном хозяйстве (ЛПХ).

Как показывают данные **табл. 1.2**, наиболее распространенными оказались стратегии, направленные на множественную занятость и личное подсобное хозяйство, причем и та, и другая стратегия реализовалась преимущественно в неформальном секторе. Для значительной части респондентов формирование выраженной стратегии адаптации к изменяющимся условиям жизнедеятельности оказалось нерешенной задачей. Однако, в последние годы все-таки происходят позитивные изменения. Прежде всего, они проявляются в том, что существенно

¹ Достижение достаточно высокого дохода на единственном рабочем месте рассматривается нами как стратегия адаптации, поскольку конкуренция на рынке труда в динамично развивающихся отраслях, прежде всего таких, как ТЭК, связь, строительство, а также госуправление, потребовала усилий либо для сохранения рабочего места, либо для вхождения в данную отрасль (данные наших исследований свидетельствуют о том, что половина респондентов из соответствующей группы поменяли место работы, с тем чтобы оказаться в данном секторе экономики, а четверть — поменяла профессию).

увеличилась доля сограждан, которые смогли найти свое место в достаточно высоко оплачиваемых сегментах рынка труда.

В качестве критериев успешности адаптации можно рассматривать результаты продвижения по социальной лестнице (социальное выражение адаптации) и повышение уровня материальной обеспеченности (материальное выражение), которые в совокупности дают представление о характере вертикальной мобильности населения. При этом комбинация соответствующих критериев позволяет оценить уровень социально-экономической адаптации:

- высокий уровень адаптации: одна из детерминант успешности адаптации (материальная или статусная) оценивается как «высокая», при том что другая оценивается как «высокая» или «средняя»;
- средний уровень адаптации: обе детерминанты успешности адаптации имеют средние значения;
- низкий уровень адаптации: одна из указанных детерминант успешности адаптации оценивается как «низкая», при том что другая превышает это значение;
- дезадаптация: обе детерминанты успешности адаптации определяются как «низкие».

Материальная составляющая успешности социально-экономической адаптации оценивается как «высокая», если респондент определяет собственную материальную обеспеченность характеристиками «не отказываю себе ни в чем» или «с избытком хватает на текущие нужды, но нет возможности совершать крупные покупки (недвижимость, автомобиль)»; к среднеобеспеченным относятся те, кто «вынужден экономить на некоторых вещах и продуктах»; материальная составляющая адаптации оценивается как низкая в случае, если респондент «с трудом сводит концы с концами» или для него «наступили нужда и голод».

Статусная составляющая успешности социально-экономической адаптации отражает оценку респондентом своего общественного положения. Высокий уровень соответствует оценкам «высокое» и «выше среднего»; низкий уровень — оценкам «низкое» или «ниже среднего».

Общие результаты адаптации россиян, находящихся в активном трудоспособном возрасте показывают медленные позитивные перемены, связанные с расширением числа тех, чьи материальные и статусные позиции находятся на среднем уровне (табл. 1.3).

Таблица 1.3.

Распределение респондентов по уровням адаптации

Уровень адаптации	1999	2005
	Число респондентов, %	
Высокий	18,3	18,6
Средний	27,3	38,6
Низкий	31,4	27,9
Деадаптация	23,0	14,9
Всего	100	100

Представляется важным уточнить понимание адаптационных процессов как взаимосвязи осуществляемых человеком адаптационных усилий (социально-экономических практик) и их результатов в материальном и статусном выражении. Построение индивидуальных адаптационных стратегий происходит на основе понимания индивидом сущности происходящих в обществе изменений, их внутреннего принятия или неприятия, что в значительной степени связано с успешностью социально-экономической адаптации к вновь формирующейся институциональной среде.

Для того, чтобы оценить, какие адаптационные стратегии представлялись населению наиболее рациональными, рассмотрим их взаимосвязь с основными ресурсами населения. Обесценивание доходов и сбережений граждан в начале 1990-х поставили их перед необходимостью опираться исключительно на собственные знания, умения и способности — нематериальные ресурсы адаптации. К ним можно отнести уровень образования, уровень информированности (способность обращаться к широкому набору культурно-информационных каналов), уровень профессиональной квалификации, а также широта социальных сетей, в которые встроен индивид. Нематериальными адаптационными ресурсами следует, таким образом, считать те, что накоплены населением в ходе социализации и не могут быть «отчуждены» никакими социальными экспериментами. Наши расчеты показывают, что более половины населения располагает средним уровнем ресурсного потенциала; четверть — низким и только подавляющее меньшинство — развитым.

Большая часть респондентов, рассматривающая общественные перемены с позиций эгалитаризма, восприняло их как создание

Таблица 1.4.

**Распределение респондентов по адаптационным стратегиям
и уровням адаптации**

Стратегия адаптации	Уровни адаптации (число респондентов, %)				Всего
	высокий	средний	низкий	дезадаптация	
Отсутствие выраженной стратегии адаптации	6,3	24,3	35,4	34,0	100
Предпринимательство (самозанятость)	57,5	17,5	20,0	5,0	100
Эффективная единичная занятость	75,0	19,2	5,8	0,0	100
Вторичная занятость	22,7	33,1	29,0	15,2	100
Ориентация на ЛПХ	4,6	30,5	38,1	26,8	100

новой системы несправедливых неравенств. Но в рамках прагматически-утилитаристских концепций, идейно оформляющих рыночные отношения, сформировалось и другое понимание справедливости, основанное на «правильном балансе» индивидуальных ресурсов и извлекаемых с их помощью выгод. В рамках такого понимания справедливым считается, если успеха добиваются те, кто обладает более развитыми ресурсами, накопление которых потребовало сообразных усилий. Следовательно, неравенство адаптационных возможностей, проистекающее из неравенства персональных ресурсов, рассматривается как справедливое при том обстоятельстве, что существует изначальное институциональное равенство накопления ресурсов. В то же время неравенство жизненных шансов при одинаково высоком уровне развития персональных ресурсов следует считать несправедливым.

Если возможности реализации адаптационного потенциала рассматривать в этом смысле, то надо признать, что в сформировавшихся на сегодняшний день социально-экономических условиях ресурсы населения часто оказываются нереализованными и невостребованными, что свидетельствует о наличии факторов, блокирующих процесс социально-экономической адаптации в России. Следствием этого становятся деформации социальной структуры российского общества, препятствующие становлению российского среднего класса.

Как видно из **табл. 1.4**, различные адаптационные стратегии приводят к противоположным результатам, поскольку успешная адапта-

ция зависит от приложения усилий и активизации индивидуальных ресурсов.

Данные показывают, что используемые стратегии, как правило, выводят тех, кто их реализует, на средний либо высокий уровни адаптации. Наиболее перспективными в этом смысле являются эффективная единичная занятость и предпринимательство (самозанятость). Вторичная занятость в гораздо меньшей степени повышает жизненные шансы. Это, хотя и массовая, но скорее вынужденная и временная стратегия, максимальная эффективность которой обеспечивает средний уровень адаптации.

Адаптация, как отмечалось выше, имеет экономическое и социальное измерение. Из таблиц 1.5 и 1.6 следует, какие материальные и социальные дивиденды извлекаются из реализации тех или иных адаптационных стратегий.

Из приведенных данных **табл. 1.5** следует несколько выводов:

- Адаптационные усилия далеко не всегда приводят к существенному материальному вознаграждению. Это следует хотя бы из того, что треть самозанятых и занятых на нескольких работах не смогли добиться даже среднего уровня материального благополучия.
- Основные массовые адаптационные стратегии, за исключением ЛПХ, в целом позволяют выйти на средний уровень материальной обеспеченности. При этом эффективная единичная занятость — наиболее прямой путь к относительно приемлемому уровню материального благосостояния. Самозанятость, как и множественная занятость, обеспечивает средний уровень

Таблица 1.5.

Распределение респондентов по используемым стратегиям адаптации и материальному положению

Стратегия адаптации	Уровень материальной обеспеченности (число респондентов, %)			Всего
	низкий	средний	высокий	
Эффективная единичная занятость	16,1	75,1	8,8	100
Самозанятость	33,0	56,0	11,0	100
Вторичная занятость	37,7	59,6	2,7	100
Ориентация на ЛПХ	53,0	44,0	3,0	100

материального благосостояния для чуть более половины представителей соответствующих групп.

- Доля респондентов, добившихся относительно высокого дохода, даже среди реализующих наиболее перспективные стратегии, составляет не более 10%. Ориентация на вторичную занятость и ЛПХ обеспечивает такой доход лишь 3% опрошенных.

Что касается социального позиционирования респондентов, реализующих определенные стратегии адаптации, то из табл. 1.6 видно, что среди них достаточно велика доля людей, не добившихся даже среднего уровня общественного положения. В особенности это касается самозанятых и множественно занятых — среди них четверть ощущает явный социальный дискомфорт, вследствие чего они относят себя к низким статусным группам.

Таким образом, можно заключить, что процесс социально-экономической адаптации шел достаточно трудно, и не все реализуемые стратегии привели к успеху. В этой ситуации вполне закономерно, что в настоящее время властными органами ставится задача создания условий для формирования массового среднего класса — успешно адаптировавшегося слоя населения.

При всем разнообразии подходов к исследованию среднего класса наиболее плодотворным представляется рассмотрение этой социальной группы на пересечении основных идентификационных признаков, к которым относятся: материальное благосостояние, наличие высшего профессионального образования и социальной идентификации со средним слоем. Данные признаки могут быть взаимообусловлены и взаимоувязаны, и тогда происходит так назы-

Таблица 1.6.

Распределение респондентов по уровню общественного положения и используемым стратегиям адаптации

Стратегия адаптации	Уровень общественного положения (число респондентов, %)			Всего
	низкий	средний	высокий	
Эффективная единичная занятость	12,3	76,2	11,5	100
Самозанятость	24,0	65,0	11,0	100
Вторичная занятость	22,6	70,0	7,4	100
Ориентация на ЛПХ	47,6	48,8	3,6	100

ваемая статусная совместимость: уровень образования определяет социально-профессиональный статус, гарантирующий определенный уровень дохода, который в свою очередь определяет социальную идентичность и т.д. В развитых обществах именно статусная совместимость позволяет соответствующему социальному образованию исполнять определенные функции в обществе: инвестиционную, канала вертикальной мобильности, функцию гаранта социальной стабильности и другие, делающие средний слой «классом в себе» и «классом для себя» — основой и оплотом позитивно развивающегося общества.

Масштабное исследование 2000 г.² показало, что на тот момент статусная совместимость отсутствовала: область пересечения всех трех признаков среднего класса распространялась менее, чем на 10% семей. Это означало, например, что получившие образование и привыкшие ощущать себя в обществе не последними людьми, имели доход, не достигающий среднего уровня. Или наоборот, получавшие достаточно высокие доходы и имеющие высшее образование, ощущали себя внизу социальной лестницы, вследствие того, что занимались малопrestiжными, по их понятиям, видами деятельности (продавцы на рынке, «челноки» и т.д.). Следствием этого был постоянный социальный дискомфорт, ощущение кризиса, катастрофы.

Сегодня картина другая (см. табл. 1.7³). Хотя по-прежнему преобладает статусная несовместимость, область пересечения идентификационных признаков расширилась, и в категорию среднего класса включена уже каждая четвертая семья, попавшая в выборку⁴. Это означает, что за истекшее время произошло существенное приращение социальных ресурсов: увеличилось число получивших высшее образование, существенно выросли доходы, вследствие чего стала более позитивной социальная самооценка. Можно ожидать, что «статистический» средний класс, очерченный по формальным признакам, имеет шанс превратиться в социальный субъект, не только стабилизирующий общество, но и дающий ему импульс развития.

² Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. — М.: Теис, 2003.

³ Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. — М.: Теис, 2003.

⁴ Здесь мы подчеркнем именно тенденцию расширения среднего класса, поскольку не можем корректно сопоставить данные последнего опроса с данными 2000 г.

Таблица 1.7.

Концентрация признаков среднего класса

Число признаков среднего класса	Число респондентов, %				
	Москва	Нижний Новгород	Вологда	Иваново	в целом
Ни одного признака	8,4	4,8	13,7	12,4	11,6
1 признак	19,6	10,4	34,2	30,5	23,0
2 признака	42,4	50,4	32,6	32,5	39,9
3 признака	29,6	34,4	19,5	24,5	25,5
Всего	100	100	100	100	100

Важно обратить внимание на то, что обладателей трех базовых признаков среднего класса можно обнаружить не только в Москве, где они преимущественно концентрировались раньше. Даже в совершенно депрессивном по объективным показателям. В Иванове их ненамного меньше, чем в столице. Это определенно свидетельствует об оживлении экономической жизни в провинции, чего не было на рубеже 2000-х годов.

Рассмотрим периферию среднего класса – обладателей его двух признаков (табл. 1.8).

Таблица 1.8.

Структура признаков среднего класса

Концентрация признаков среднего класса	Число респондентов, %
Ни одного признака	11,6
Средний класс	
Все три признака	25,5
Протосредний класс	
Образование + материальная обеспеченность	9,1
Образование + социальная самооценка	9,0
Материальная обеспеченность + социальная самооценка	21,8
Периферия среднего класса	
Образование	8,1
Материальная обеспеченность	5,0
Социальная самооценка	9,9
Всего	100

Совокупность групп, проигрывающих по одному параметру, можно рассматривать как протосредний слой, имея в виду, что недостающий признак может быть «достроен» (например, получено высшее образование). Вдвое больше респондентов, чем в 2000 г., составляют периферию среднего класса, имея какой-либо один признак в дефиците. Как и раньше, половину из этой совокупности составляют те, кто добился достаточно высокого материального положения без высшего образования. Тех же, кто в числе двух базовых признаков имеет образование и достаточно высокий доход, стало вчетверо больше, чем было. В совокупности средний и протосредний слой составляют уже около 60% населения (в 2000 г. их было вдвое меньше). Если рассматривать всю совокупность семей (без поправки на выборку) эта цифра будет меньше, но, тем не менее, тенденция расширения среднего класса и его периферии очевидна.

За рассматриваемый период рост материальной обеспеченности вывел в число представителей среднего класса и его периферии достаточно большую долю респондентов. Посмотрим, как изменилось по субъективным оценкам, их материальное благосостояние за последние 5–7 лет (табл. 1.9).

Если рассматривать картину в целом, то рост материального благосостояния фиксируется большинством опрошенных, безотносительно к природе этого роста. Однако здесь региональная специфика

Таблица 1.9.

Изменения материального положения в зависимости от количества признаков среднего класса

Город	Изменения материального положения	Количество признаков среднего класса (число респондентов, %)			
		ни одного признака	1 признак	2 признака	3 признака
Москва	Существенно ухудшилось	9,5	8,2	0,9	0,0
	Несколько ухудшилось	9,5	12,4	0,9	0,0
	Не изменилось	61,9	49,0	34,0	23,0
	Несколько улучшилось	19,0	28,4	54,7	71,6
	Существенно улучшилось	0,0	2,0	9,4	5,4
	Всего	100	100	100	100

Нижний Новгород	Существенно ухудшилось	0,0	0,0	0,0	1,2
	Несколько ухудшилось	8,3	3,8	0,8	2,3
	Не изменилось	75,0	42,3	16,7	18,6
	Несколько улучшилось	16,7	42,3	68,3	60,5
	Существенно улучшилось	0,0	11,5	14,3	17,4
	Всего	100	100	100	100
Вологда	Существенно ухудшилось	13,3	0,0	1,6	0,0
	Несколько ухудшилось	15,6	15,4	3,2	5,6
	Не изменилось	33,3	20,0	30,6	16,7
	Несколько улучшилось	37,8	63,1	54,8	66,7
	Существенно улучшилось	0,0	1,5	9,7	11,1
	Всего	100	100	100	100
Иваново	Существенно ухудшилось	9,7	2,6	8,6	4,9
	Несколько ухудшилось	29,0	11,8	28,4	18,0
	Не изменилось	22,6	35,5	59,3	70,5
	Несколько улучшилось	35,5	47,4	3,7	4,9
	Существенно улучшилось	3,2	2,6	0,0	1,6
	Всего	100	100	100	100
В целом	Существенно ухудшилось	10,1	2,8	0,5	0,4
	Несколько ухудшилось	17,4	14,4	2,9	2,5
	Не изменилось	40,4	34,7	26,3	19,7
	Несколько улучшилось	31,2	44,9	60,4	67,3
	Существенно улучшилось	0,9	3,2	9,8	10,0
	Всего	100	100	100	100

проявляется очень ярко. Если в Москве и Нижнем Новгороде представители среднего класса и его периферии не почувствовали ухудшения ситуации, то среди жителей Вологды, а тем более Иванова, таких достаточно много. Что касается тех, кто имеет лишь один признак среднего класса или не имеет ни одного, то им в значительно меньшей степени пришлось ощутить плоды экономического роста.

Совершенно по-разному группируются обладатели всех трех признаков среднего класса с точки зрения их занятости по отраслям эко-

номики. Определились две отрасли-лидера, где около половины респондентов являются представителями среднего класса, выделенного по данным критериям – это управление (51,5%) и финансы (46,8%). Другая группа отраслей (строительство и транспорт, связь и информация, наука, образование, здравоохранения) имеет в своем составе от $\frac{1}{4}$ до $\frac{1}{3}$ обладателей признаков среднего класса. В торговле, силовых структурах их доля составляет менее 20% и, наконец, наименьшая доля представлена в промышленных отраслях (11%) за исключением ТЭК, где их 21%.

Данные официальной статистики⁵ проливают свет на природу неравномерного распределения представителей среднего класса по экономическим отраслям. Изменения в численности занятых по отраслевой структуре с 1990 по 2004 г. являются следствием структурной перестройки экономики, произошедшей в ходе реформ. В 1990 г. лидером и движущей силой экономики была «промышленность» (30,3% всех занятых). К 2004 г. лидерство этой отрасли постепенно утрачивало силу за счет ежегодного сокращения занятых (с 22 809 тыс до 14 301 тыс человек). Численность занятых устойчиво снижалась вследствие сокращения объемов производства, низкого уровня финансирования, а также низкой заработной платы. Сильнее всего пострадали наукоемкие отрасли, в том числе «машиностроение и металлообработка», «микробиология», «основная химия». Только в «машиностроении и металлообработке», численность занятых сократилась на 1 млн 928 тыс человек (с 6 190 тыс до 4 262 тыс человек). В машиностроении численность занятых сократилась на 1 млн 677 тыс человек (с 4 876 тыс до 3 199 тыс человек). В два раза сократилась численность работников: в дизелестроении (с 40 тыс до 21 тыс человек), станкоинструментальной и инструментальной промышленности (с 169 тыс до 88 тыс человек), машиностроении для легкой и пищевой промышленности, а также для бытовых приборов (с 139 тыс до 73 тыс человек). Приборостроение потеряло более 200 тыс работников, сократившись более, чем в два раза (с 388 тыс до 170 тыс человек), на 140 тыс сократилась численность занятых в автомобильной промышленности (с 706 тыс до 566 тыс человек). В микробиологической промышленности сокращение численности

⁵ Труд и занятость в России. – М.: Росстат, 2005.

произошло в 2,5 раза. Численность оставшихся работников составляет всего 10 тыс человек. Отток занятости из промышленности происходит постоянно — только за период 2000–2004 гг. общая численность промышленно-производственного персонала сократилась на 10%. Более чем в два раза сократилась отрасль «наука и научное обслуживание» (с 2804 тыс до 1165 тыс человек).

За тот же период в трех отраслях экономики численность занятых начала стабильно увеличиваться и достигла двукратного размера: на второе место вышла «торговля и общественное питание» (с 5869 тыс до 11431 тыс человек); такое же увеличение коснулось «финансов, кредита и страхования» (с 402 тыс до 934 тыс человек); численность работников «управления» выросла с 1602 тыс до 3211 тыс человек. Таким образом можно заключить, в каких секторах экономики были созданы условия для формирования среднего класса и соответственно предположить, что созревший средний класс будет в первую очередь поддерживать бюрократический, перераспределительный, а не производственный, основанный на инновациях, тип развития экономики.

Сегодня можно говорить о завершении процесса социально-экономической адаптации населения к произошедшим в экономике и обществе переменам: более 80% респондентов говорят о том, что им в средней (41,2%) или высокой (40,3%) степени удалось приспособиться к новой реальности. Из **табл. 1.10** следует, что в большей степени это удалось именно среднему классу. Здесь как раз отчетливо видна региональная дифференциация — чем лучше социально-экономическое положение региона, чем выше шансы на успешную адаптацию, и в наиболее привилегированном положении, как и ожидалось, оказались жители столицы, но и нижегородцы отстают от них не намного.

О завершении процесса адаптации говорит и новая, по сравнению с 1990-ми годами, ситуация в сфере занятости. Тогда насчитывалось четыре основных адаптационных стратегии. Наименее распространенной из них была единичная занятость в эффективно развивающихся секторах рынка труда: только 10% респондентов, по данным опроса конца 1990-х годов, удавалось получать зарплату приемлемого уровня, работая на одной работе. До 20% респондентов обращались к различным формам множественной занятости — регулярным или эпизодическим формам приработков. Другой стратегией была пред-

Таблица 1.10.

**Уровень адаптированности в зависимости от количества признаков
среднего класса**

Город	Количество признаков среднего класса	Уровень адаптированности (число респондентов, %)		
		низкий	средний	высокий
Москва	Ни одного признака	29,3	23,7	1,4
	1 признак	39,0	39,2	8,6
	2 признака	22,0	24,7	38,6
	3 признака	9,8	12,4	51,4
	Всего	100	100	100
Нижний Новгород	Ни одного признака	25,0	12,1	1,1
	1 признак	62,5	15,2	6,3
	2 признака	12,5	53,0	40,9
	3 признака	0,0	19,7	51,7
	Всего	100	100	100
Вологда	Ни одного признака	45,0	20,2	8,7
	1 признак	35,0	34,6	13,0
	2 признака	20,0	31,7	32,6
	3 признака	0,0	13,5	45,7
	Всего	100	100	100
Иваново	Ни одного признака	38,1	39,5	7,1
	1 признак	42,9	35,3	18,8
	2 признака	16,7	19,3	30,6
	3 признака	2,4	5,9	43,5
	Всего	100	100	100
В целом	Ни одного признака	25,6	12,4	4,0
	1 признак	31,8	29,0	12,7
	2 признака	27,7	39,6	46,2
	3 признака	15,0	18,9	37,1
	Всего	100	100	100

принимательская деятельность, преимущественно индивидуальная. Наконец, еще одной стратегией, на тот момент достаточно распростра-

ненной, была работа в личном подсобном хозяйстве: до 30% населения выживали за счет продуктов, выращиваемых в ЛПХ, причем среди тех, кому пришлось реализовать такую стратегию, треть составляли люди с высшим образованием.

Эта ситуация имеет мало общего с сегодняшним днем. Среди наших респондентов напомним, они находятся в активном трудоспособном возрасте очень велика доля занятых (86%), причем 93% имеет одно место работы. Иными словами, стратегия множественной занятости практически сошла на нет. Выживание за счет личного подсобного хозяйства еще имеет место, но преимущественно среди жителей не слишком успешных регионов (16% — в Вологде, 24% — в Иваново), к тому же к этой стратегии обращаются те, не входит и в периферию среднего класса. Менее позитивно можно оценить свертывание еще одной адаптационной стратегии — индивидуально-трудовой деятельности или самозанятости. Как можно судить по результатам исследования, как правило, она не вылилась в развитие легальных форм малого бизнеса. Лишь 5,4% респондентов начинали за последние 5–7 лет собственное дело (среди представителей среднего класса — 8%), однако только в четырех случаях из десяти бизнес устоял.

Таким образом, преобладает занятость на одном месте работы в качестве наемного работника, дающая представителям среднего класса (и в несколько меньшей степени — его периферии) достаточные средства к существованию. В этом смысле интересно выяснить, что, по мнению респондентов, необходимо, чтобы попасть на «хорошую» работу (см. табл. 1.11)

В отношении способов эффективного трудоустройства ситуация за последние годы несколько изменилась, хотя на первом месте, как и раньше, находятся связи и знакомства. Без них ни в 1990-х, ни сегодня, получить хорошую работу, по мнению большинства, опрошенных нельзя. Так считают все группы населения, и средний класс тут ничем не выделяется. В то же время опыт работы и высокая квалификация имеют большее значение: сейчас их значимость признают $\frac{2}{3}$ среднего класса и его периферии (для низкостатусных групп значимость этого ресурса заметно меньше), а в конце 1990-х гг. — менее половины. Важно и наличие диплома о высшем образовании, причем, ценен диплом о любом высшем образовании любого вуза.

Таким образом, социально-экономическую адаптацию, вызванную глубокими трансформациями российского общества, можно считать

Таблица 1.11.

**Значимость ресурсов эффективного трудоустройства в зависимости
от количества признаков среднего класса**

Ресурс	Количество признаков среднего класса (число респондентов, отметивших ресурс в числе двух наиболее важных, %)				
	ни одного признака	1 признак	2 признака	3 признака	в целом
Начальное профессиональное образование по востребованной профессии	2,6	4,7	6,7	6,5	5,4
Среднее специальное образование по востребованной профессии	8,5	7,5	9,6	3,4	7,7
Любое высшее образование	25,9	38,0	48,5	56,9	44,8
Высшее образование по востребованной профессии	32,9	41,5	56,8	62,6	50,7
Высшее образование, полученное в престижном вузе	13,9	17,1	26,0	35,3	23,8
Высокая квалификация, опыт работы	46,0	50,9	66,7	65,1	59,5
Связи, знакомства	70,1	69,5	69,1	67,3	68,8
Специальность, на которую есть спрос на рынке труда	33,3	29,7	37,2	47,9	36,8

процессом, в целом завершившимся достаточно позитивно. Его результатом можно рассматривать расширившийся и укрепившийся средний класс, вышедший из маргинальных форм занятости и осуществляющий эффективную экономическую деятельность в различных секторах экономики. Оценка, правда, была бы более позитивной, если бы среди этих сфер в большей степени присутствовали инновационные отрасли.

К чему же удалось приспособиться? Какая модель государства создана в результате реформ 1990-х гг. и стабилизации 2000-х? Наши респонденты составили себе об этом представление. На вопрос «Какова, на Ваш взгляд, сейчас роль государства в управлении экономикой и социальной сферой?», получены следующие ответы (табл. 1.12).

Для автора, впервые задавшего этот вопрос в 1991 г. в формулировке «Как Вам представляется, какой должна быть роль государства..?»,

Таблица 1.12.

Оценка роли государства в экономической и общественной жизни страны

Роль государства	Количество признаков среднего класса (число респондентов, %)				
	ни одного признака	1 признак	2 признака	3 признака	в целом
«Либеральная модель». Роль государства ограничена обеспечением правовой основы хозяйственной деятельности и общественной жизни	25,7	20,5	21,8	23,5	22,4
«Социал-демократическая модель». Государство контролирует важные сферы экономики и оказывает поддержку наиболее уязвимым слоям общества	16,2	24,4	25,3	27,7	24,9
«Патерналистская модель». Государство контролирует большинство экономических секторов и оказывает социальную поддержку всем нуждающимся	4,8	10,7	15,3	20,2	14,3
«Латиноамериканская модель». Государство полностью контролирует экономику, но не оказывает социальную поддержку населению	53,3	44,4	37,7	28,6	38,4
Всего	100	100	100	100	100

и впоследствии неоднократно повторявшего его в различных опросах, результаты более чем неожиданны. В аспекте должного, а не сущего, выбор граждан обычно происходил между социал-демократической и патерналистской моделями, причем на протяжении 1990-х годов число сторонников патернализма медленно, но верно сокращалось⁶. Когда же пришло время выяснить, какая же модель государства реализовалась на практике, оказалось, что большинство респондентов видят «латиноамериканскую модель», где государство все контролирует, но

⁶ Адаптационные стратегии населения. / Под ред. Е.М. Аврамовой. — СПб., 2005.

ни за что не отвечает. Здесь нужно подчеркнуть, что такого мнения придерживаются и те, кто не относится к среднему классу, и те, кто составляют его периферию, и собственно средний класс.

Приведенное распределение свидетельствует о размытости образа построенного государства. Большинство не признается его патерналистская направленность, поскольку всеми слоями общества слабо ощущается идущая с его стороны социальная поддержка. В качестве социал-демократической модели государство готовы рассматривать более благополучные слои общества, но таковых лишь чуть более четверти.

Важно обратить внимание на то, что заметную поддержку получила модель, которую мы условно назвали либеральной, акцентируя внимание на правовой системе, обеспечивающей экономическую деятельность. Дело здесь, видимо, не в росте сторонников экономического либерализма. Наши респонденты, как представляется, увидели сходство между этой и латиноамериканской моделью в том, что ни там, ни там не обозначена в качестве функции государства массовая социальная поддержка, но не увидели различий между тотальным контролем со стороны государства (латиноамериканская модель) и обеспечением правой основы экономической деятельности (либеральная модель), тем самым продемонстрировав нечувствительность к правовой проблематике. И представители среднего класса в этом отношении мало чем отличаются от других слоев общества.

В этом смысле понятно, что практически никто из отвечавших не назвал государство в числе тех, на чью помощь может рассчитывать в трудной ситуации (табл. 1.13). Общество, как следует из полученных данных, атомизировано и аномично. Каждый, какими бы ресурсами он ни обладал, справляется с трудностями в одиночку, рассчитывая лишь на поддержку семьи.

Мы, однако, не можем проигнорировать данные Левада-Центра, в соответствии с которыми 74% населения считает, что «большинство не сможет прожить без опеки государства» (в 1997 г. так считали 72% населения)⁷. Дело здесь, по-видимому, в том, что постсоветское государство, продолжая традицию советского, позиционирует себя как всеобщего защитника и вследствие этого провоцирует апелляцию к

⁷ <http://www.levada.ru/press/2007072707.html>.

Таблица 1.13.

**Распределение ответов на вопрос
«На чью помощь сможете рассчитывать в трудной ситуации?»
в зависимости от количества признаков среднего класса**

Субъект помощи	Количество признаков среднего класса (число респондентов, %)				
	ни одного признака	1 признак	2 признака	3 признака	в целом
Государство	0,9	0,0	0,3	1,3	0,5
Семья	60,4	58,4	61,4	64,9	61,5
Друзья	8,5	8,6	8,8	5,0	7,8
Религия	1,9	1,4	0,5	0,4	0,9
Только на себя	28,3	31,6	29,0	28,5	29,3
Всего	100	100	100	100	100

Таблица 1.14.

Оценка уверенности в завтрашнем дне в зависимости от количества признаков среднего класса

Количество признаков среднего класса	Число респондентов в %				
	существенно ухудшилась	несколько ухудшилась	не изменился	несколько улучшилась	существенно улучшилась
Ни одного признака	24,8	27,5	37,6	9,2	0,9
1 признак	15,0	22,4	36,9	17,3	8,4
2 признака	4,6	21,0	49,1	20,0	5,3
3 признака	8,4	27,9	37,2	24,4	2,1

себе. При этом все более или менее понимают, что риторика и «правда жизни» так же разорваны, как и раньше, и в конечном счете придется рассчитывать только на себя. Эта разорванность сознания имеет столь глубокую и давнюю традицию, что никому не приходит в голову предъявлять государству счет за ложный имидж.

Представляется, что невнятность модели современного российского государства является одной из причин обнаруженного нами и озадачившего нас феномена. Несмотря на явное расширение среднего

Таблица 1.15.

Оценка уверенности в завтрашнем дне жителей различных регионов

Город	Изменение уверенности в завтрашнем дне	Количество признаков среднего класса (число респондентов, %)			
		ни одного признака	1 признак	2 признака	3 признака
Москва	Существенно ухудшилась	23,8	22,4	1,9	2,7
	Несколько ухудшилась	32,4	26,5	3,8	5,4
	Не изменилась	19,0	40,8	64,2	54,1
	Несколько улучшилась	14,8	6,1	26,4	37,8
	Существенно улучшилась	10,0	4,1	3,8	0,0
	Всего	100	100	100	100
Нижегород	Существенно ухудшилась	8,3	11,5	5,6	3,5
	Несколько ухудшилась	13,5	26,9	11,9	9,3
	Не изменилась	69,5	26,9	43,7	48,8
	Несколько улучшилась	8,7	26,9	31,7	32,6
	Существенно улучшилась	0,0	7,7	7,1	5,8
	Всего	100	100	100	100
Вологда	Существенно ухудшилась	22,2	9,5	5,0	6,3
	Несколько ухудшилась	28,9	22,2	20,0	37,5
	Не изменилась	37,8	44,4	43,3	31,3
	Несколько улучшилась	11,1	17,5	26,7	25,0
	Существенно улучшилась	0,0	6,3	5,0	0,0
	Всего	100	100	100	100
Иваново	Существенно ухудшилась	36,7	16,6	6,3	3,3
	Несколько ухудшилась	20,4	18,4	12,5	13,1
	Не изменилась	33,3	32,6	42,5	42,6
	Несколько улучшилась	9,7	21,1	33,8	41,0
	Существенно улучшилась	0,0	10,5	5,0	0,0
	Всего	100	100	100	100

класса и его периферии, несмотря на преобладание позитивных форм его экономической деятельности, несмотря на рост благосостояния, уверенность в завтрашнем дне не растет, а скорее падает (табл. 1.14).

В наибольшей степени это касается низкостатусных групп, где преобладает неверие в завтрашний день, однако и представители среднего класса не выказывают особенного оптимизма. Мы пытались выяснить, прослеживается ли подобная связь с регионом проживания, специфика экономического положения которого в принципе должна накладывать отпечаток на социальное самочувствие (табл. 1.15).

Больших региональных различий мы не обнаружили, за исключением наибольшего оптимизма в Нижнем Новгороде и наименьшего — в Иванове. Скорее все же осторожность и недоверие в отношении будущего связано с общими, а не региональными проблемами социально-экономического развития. Качество нового политического цикла обозначит и новые перспективы развития российского среднего класса.

ГЛАВА 2. СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО

КАК ГЕНЕРАТОР МАССОВОЙ

ВОСХОДЯЩЕЙ МОБИЛЬНОСТИ

В последний год, год кульминации политического цикла, активно зазвучали две темы — социального государства и среднего класса. Относительно последнего власть даже обозначила ориентир: через 12 лет, к 2020 г., средний класс должен составлять не менее 70% населения — показатель, характерный для наиболее развитых стран Запада. С учетом того, что сегодня по разным оценкам эта страта составляет в России до четверти населения, решение такой задачи предполагает в обозримом будущем резкий рост восходящей мобильности. А поскольку, согласно исследованиям, в каждом втором случае индивидом, обладающим рядом существенных признаков среднего класса (образование, самоидентификация, род занятий), для полноценного вхождения в соответствующую страту не хватает уровня дохода, можно говорить о том, что достижение этого ориентира требует восходящей мобильности, сопровождаемой существенным ростом доходов значительной массы российского населения.

Как соотносится эта задача и ситуация с реализацией конституционной нормы, объявляющей Россию социальным государством? О том, что связь здесь несомненна, говорит опыт развитых стран Запада, чья социальная структура приобрела свою нынешнюю форму, превратившись из треугольника с широким основанием и острой вершиной в эллипс со срединной частью в $\frac{1}{2}-\frac{2}{3}$ населения, во второй половине XX века — как раз в процессе становления и расцвета социального государства.

В начале же XX века средние классы в совокупности составляли в этих странах до $\frac{1}{3}$ населения⁸, и дальнейшее развитие капитализма в фазе концентрации и монополизации лишь усугубляло положение средних классов, представители которых повсеместно все более и

⁸ Например, в Великобритании, согласно данным, опубликованным Ч. Буттом и подтвержденным С. Роунтри, нижний и верхний средний класс в совокупности составляли порядка 18% — см. Jones K. The Making of Social Policy in Britain 1830—1990. — L., 1994.

более вытеснялись в тогда мало оплачиваемую и бесправную сферу массового наемного труда, а в условиях экономических кризисов — в безработицу⁹. Как, например, указывает Эспинг-Андерсен, «в то время как крупные собственники организовывали синдикаты, мелкая буржуазия — пролетаризировалась: в Швеции у семейных ферм, маленьких магазинчиков и мелкого семейного бизнеса было мало шансов уцелеть; мелкая буржуазия имела высокий уровень смертности и короткую продолжительность жизни»¹⁰.

Радикальное изменение социальной структуры, связанное с интенсивной восходящей мобильностью массы населения, начало происходить в послевоенный период, когда эти страны приступили к социальной реконструкции, в рамках которой государство, отказавшись от идей сбалансированного бюджета и пассивного правительства, стало активно и целенаправленно осуществлять политику доходов через стимулирование экономического роста и обеспечение максимально полной и адекватно оплачиваемой занятости, создание — в рамках всеобъемлющего экономического планирования — новых отраслей и городов в депрессивных районах, а также через механизмы перераспределения, демократизацию образования, экстенсивное развитие социальной сферы и системы соцобеспечения.

О том, какова была динамика роста государственных расходов в целом и социальных расходов в частности, можно судить по данным, приведенным в [табл. 2.1](#) и [2.2](#).

Эффект роста средних слоев в условиях реально функционирующего социального государства становится понятным при анализе структуры расходов государства ([табл. 2.3](#)) с учетом всех прямых и косвенных эффектов от госвложений, а также иной деятельности государства, также оказывающей влияние на уровень благосостояния населения.

Итак, во-первых, государством оплачивался труд госслужащих, занятых исполнением традиционных функций государства: управлением, обороной, поддержкой правопорядка. И делалось это применительно к данной группе, равно как и к другим, занятым в госсекторе профессиональным группам, на адекватном уровне — в странах, где наемный труд демонстрирует способность к самоорганизации

⁹ Corey L. The crisis of the middle class. — N.Y., 1935.

¹⁰ Esping-Andersen G. Social Class, Social Democracy and State Policy. — Copenhagen, 1980.

Таблица 2.1.

Государственные расходы с 1870 по 2006 гг. (% от ВВП)

Страны	1870 г.	1913 г.	1937 г.	1960 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2006 г.
Скандинавская модель								
Норвегия	5,9	9,3	13,7	29,9	48,3	51,3	42,7	41,8
Швеция	5,7	10,4	10,4	31,0	61,6	60,8	56,8	56,7
Западноевропейская модель								
Бельгия	Н.д.	13,8	21,8	30,3	50,7	54,6	49,1	49,9
Франция	12,6	17,0	29,0	34,6	46,1	49,9	51,6	54,5
Германия	Н.д.	14,8	42,4	32,4	48,3	45,7	45,1	46,1
Италия	11,9	11,1	24,5	30,1	41,9	53,8	46,1	47,8
Нидерланды	9,1	9,0	19,0	33,7	57,5	57,5	43,7	46,5
Великобритания	9,4	12,7	30,0	32,2	44,9	42,3	37,5	45,6
Американская модель								
Австралия	18,3	26,5	Н.д.	21,2	34,0	37,7	34,8	34,8
США	7,3	7,5	8,6	27,0	33,7	34,8	34,2	36,6
Япония	Н.д.	8,3	25,4	17,5	32,6	31,9	39,2	36,7

Источник: Tanzi V. and Schuknecht L. The Growth of Government and Reform of the State in Industrial Countries. IMF. Wash. 1995 Economic Outlook.

Таблица 2.2.

**Социальные расходы в Швеции в 1950–1973 гг.
(в % от национального дохода)**

	1950 г.	1960 г.	1966 г.	1970 г.	1973 г.
Швеция	10	14	17	20	23

Источник: Esping-Andersen G. Social Class, Social Democracy and State Policy. – Copenhagen, 1980.

и солидарному поведению, где существует реальная политическая конкуренция и при этом достигнут общественный консенсус в отношении фундаментальных вопросов, в частности, ценности социально-политической стабильности знакомая нам по российским реалиям нищенская зарплата работников бюджетной сферы невозможна. Кроме того, необоснованное занижение заработной

Таблица 2.3.
Структура расходов государственного бюджета расширенного правительства* в 2003 г. (в % от ВВП)

Функциональная классификация	Франция	Германия	Италия	Норвегия	Швеция	Велико- британия	Канада	США
Традиционные функции	7,4	5,9	6,9	7,1	9,2	6,8	5,0	8,3
Общегосударственные вопросы	4,0	3,1	3,6	3,5	5,6	2,2	2,0	2,2
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	1,0	1,6	2,0	1,1	1,4	2,1	1,9	2,1
Национальная оборона	2,4	1,2	1,3	2,0	2,2	2,5	1,1	4,0
Современные функции	36,8	35,2	31,5	33,4	40,0	28,1	27,1	21,6
Здравоохранение	8,4	6,5	6,5	7,8	6,8	6,4	7,4	7,2
Образование	6,0	4,1	5,0	6,2	7,3	5,0	5,6	6,2
Социальная политика	20,6	22,7	18,4	17,9	23,8	15,7	12,3	7,2
Туризм, культура и религия	0,8	0,7	0,9	1,1	1,1	0,5	1,0	0,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	1,0	1,2	0,7	0,4	1,0	0,5	0,8	0,7
Экономическая инфраструктура	6,0	4,5	4,6	5,4	4,8	3,0	4,2	3,7
Экономические вопросы	4,8	3,9	3,8	4,8	4,5	2,4	3,6	3,7
Защита окружающей среды	1,2	0,6	0,8	0,6	0,3	0,6	0,6	н.д.
Процентные платежи	3,2	3,1	5,3	1,9	3,2	2,0	3,9	2,7
Расходы всего	53,4	48,7	48,3	47,8	57,2	39,9	40,2	36,3

* – Термин «бюджет расширенного правительства» примерно соответствует российскому термину «консолидированный бюджет».

Источник: Peter S. Heller, David Haunter. Characterizing the Expenditure Uncertainties of Industrial Countries in the 21st Century. International Monetary Fund. Working Paper WP/05/91, p. 22.

платы многочисленного отряда госслужащих входило бы в противоречие с политикой доходов и не позволяло бы получать связанные с ней экономические эффекты. Что же касается уровня оплаты труда работников частного сектора, то здесь государство добивалось позитивных изменений через законодательное регулирование минимальной оплаты труда и расширение прав наемных работников в их взаимоотношениях с работодателями при заключении коллективных договоров и т.п.

Во-вторых, государство оплачивало труд работников госпредприятий в отраслях, имеющих стратегическое значение для экономики и общества. Взятие подобных отраслей под контроль государства наряду с кардинальным изменением системы соцобеспечения было одним из элементов социальной реконструкции. Еще в 1918 г., на фоне русской революции и революционных выступлений в Европе, Вудро Вильсон писал о том, что «многие правительства должны будут взять себе все основные естественные ресурсы... водную энергию, угольные шахты, все залежи нефти и т.д.», и подчеркивал, что говорит об этом, полагая «проведение мер в подобном духе — единственным путем предотвращения коммунизма». И, например, в послевоенной Великобритании были национализированы горная промышленность, электроэнергетика, газовая и сталелитейная индустрия, железнодорожный транспорт. В Швеции, вопреки распространенным стереотипам, объем государственной собственности никогда не был значительным — первоначальная идея национализации была замещена успешно реализованными идеями планирования госинвестиций, влияния правительства на решения экспортирующих отраслей, координации государственных ресурсов с целью реализации политики полной занятости, усиления социального контроля над частным капиталом. Несмотря на случавшиеся впоследствии эпизоды ренационализации, госконтроль над имеющими стратегическое значение секторами экономики не утрачивает своего значения. Во Франции степень государственного участия весьма значительна, прежде всего — в энергетике (например, на долю госкомпании «Электрисите Франс» с ее 54 АЭС приходится 90% производства электроэнергии и 95% электроснабжения, причем она — монополист не только в производстве и распределении электроэнергии, но и в ее импорте и экспор-

те), аэрокосмической, электронной, химической промышленности, металлургии, автомобилестроении. И, кстати говоря, это не мешает соответствующим производителям лидировать в своих отраслях, например, французский концерн «Томсон» (75%-е госучастие) — европейский и мировой лидер (соответственно, 1-е и 3-е места) по производству электронной продукции военного назначения и по производству бытовой электроники (4-е место); компания «Аэроспасьяль» (на 80% государственная) лидирует в производстве аэрокосмического оборудования (3-е место в Европе). В Италии крупнейшие государственные компании контролируют в основном черную металлургию, электротехническую и судостроительную промышленность. В Великобритании госсектор доминирует в угольной промышленности и ядерной энергетике. В целом удельный вес госсектора в странах ЕС колеблется от 17,6 в Финляндии и 15,4% в Австрии до 5,7 в Нидерландах и 2,7% в Великобритании.

В целом нахождение промышленных предприятий в собственности государства считается в странах ЕС оправданным в тех случаях, когда:

1) в рамках частного сектора не могут быть достигнуты условия макроэкономического оптимума (прежде всего — это случай естественных монополий), а также когда речь идет о необходимости содержать непривлекательные для частного сектора, но нужные для общества низкоконтурные или капиталоемкие производства и предприятия (транспортная и инженерная инфраструктура, некоторые виды наукоемких производств и т.п.);

2) необходимо обеспечить межотраслевое перераспределение ресурсов, если хозяйствующие субъекты частного сектора не в состоянии это сделать;

3) требуется проведение целенаправленной региональной политики, связанной с освоением новых и развитием депрессивных территорий, созданием там новых производств, объектов инфраструктуры и дополнительных рабочих мест;

4) государство хочет располагать инструментами регулирования хозяйственной, в частности инвестиционной, деятельности или модернизации экономики через соответствующие программы в области НИОКР;

5) государство стремится контролировать те отрасли, которые оно считает важными для экономики или обороны страны, особенно

если возникает угроза перехода соответствующих предприятий под полный контроль транснациональных корпораций¹¹.

Как следует из данного перечня, все перечисленное прямо или опосредованно влияет на социально-экономическое развитие и, следовательно, на возможности восходящей мобильности.

В-третьих, государство оплачивало труд работников экстенсивно развивавшейся социальной сферы (здравоохранения, образования, культуры, жилищно-коммунальных служб, общественного транспорта, социальной защиты и т.п.) и делало это, как мы уже говорили, на адекватном уровне.

В свою очередь растущие инвестиции государства в социальную сферу оказывали динамический эффект на связанные с ней снабжающие отрасли — производителей лабораторного и бытового оборудования, медицинских приборов и инструментов, фармацевтических препаратов, поставщиков инженерных, бухгалтерских, информационных и т.п. услуг, строительную индустрию, занятую возведением объектов социальной сферы и т.д. Таким образом, расходы государства на социальную сферу поддерживали занятость высококвалифицированного персонала как непосредственно в социальной сфере, так и в отраслях, обеспечивающих ее функционирование. Кроме того, нужно учесть и тот вклад, который поддерживаемая государством социальная сфера, прежде всего система образования, вносила в развитие промышленности и конкурентоспособность национальной экономики в целом путем массовой подготовки высококвалифицированной рабочей силы.

Еще одним фактором развития экономики и сопутствующей восходящей мобильности стали социальные трансферты, выплачиваемые гражданам с целью возмещения или дополнения их доходов. Эти средства, полученные непосредственно реципиентами, возвращались национальным производителям товаров и услуг, приобретенных получателями выплат, то есть осуществление государством подобных трансфертов являлось ничем иным как финансированием спроса, который иначе (при преобладании малообеспеченного населения) невозможно было сделать эффективным.

И, наконец, государство принимало на себя полностью или в значительной степени (табл. 2.4) бремя оплаты приемлемых по качеству

¹¹ Е. Балацкий. Трехсекторная модель экономики. <http://www.realvoice.info/modules/myarticles/article.php?storyid=161>.

Таблица 2.4.
Государственные и частные социальные расходы в конце XX века (в % ВВП)

Вид расходов	Швеция	Дания	Фин- ляндия	Нор- вегия	Гер- мания	Италия	Велико- британия	Канада	США
Все государственные социальные расходы	31,8	30,7	28,7	26,1	26,4	26,4	21,2	17,9	14,7
Пенсии (по возрасту и за утрату кормильца)	8,4	7,0	8,5	5,9	10,9	15,8	7,0	5,6	6,0
Расходы на здравоохранение	6,8	6,8	9,0	6,7	8,2	5,6	5,6	6,3	5,9
Все обязательные частные соци- альные расходы	0,4	0,4	0,1	1,1	1,2	1,3	0,4	0,1	0,4
Все добровольные частные соци- альные расходы	2,6	0,9	1,1	0,0	1,0	0,1	3,4	4,2	7,8
Пенсии	2,1	0,8	0,9	0,0	0,9	0,0	3,1	3,1	3,6
Здравоохранение	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	0,2	1,1	4,2
Все социальные расходы	34,8	32,0	30,0	27,2	28,6	27,8	24,9	22,1	22,9
Доля государственных расходов в валовых социальных расходах, в %	91,4	96,0	95,8	96,1	92,3	94,8	85,0	81,1	64,3
Доля частных расходов в валовых социальных расходах, в %	8,6	4,0	4,2	3,9	7,7	5,2	15,0	18,9	35,7

Источник: OECD, 2000, Social Expenditure Database (Paris).

услуг социального сектора (здравоохранения, образования), а также вполне достойного содержания пенсионеров и инвалидов.

Откуда же государство брало на все это средства?

Известно, что первоначально становление социальных государств происходило в период торжества кейнсианства с его идеей разогрева экономики и получения мультипликативного эффекта за счет бюджетного дефицита. Но поскольку подобный метод имеет очевидные ограничения, использовались и иные источники покрытия растущих госрасходов: неналоговые доходы, связанные с извлечением прибыли из принадлежащих государству предприятий и финансов (государственные кредиты на рынке капитала), и доходы от налогообложения.

Последний источник в силу относительно небольшого объема государственной собственности является основным, причем в рамках налогообложения физических и юридических лиц основное бремя было возложено на индивидов и домохозяйства, поскольку, нуждаясь в постоянном экономическом росте, социальные государства поощряли производственные и научно-технические инвестиции за счет ослабления налогового пресса на производителей и создания налоговых льгот для инвесторов. И кстати, скандинавские страны, реализующие весьма затратную универсальную модель соцобеспечения, фигурируют как среди стран, наиболее лояльно относящихся к доходам корпораций (в Швеции корпоративные налоги — 1,5% ВВП, в Дании — 1%; для сравнения: в Великобритании — 2,8%, во Франции — 2,1%); так и среди стран — лидеров мирового научно-технического прогресса¹².

В то же время рост налогообложения индивидов и домохозяйств был взрывной (см. [рис. 2.1](#) и [табл. 2.5](#)). А далее включался механизм перераспределения доходов: на значительный переток финансовых ресурсов из частного в коллективное пользование указывает тот факт, что рост государственных расходов заметно опережал рост ВВП.

Перераспределение происходило за счет налогообложения индивидов и домохозяйств по прогрессивной шкале, чаще — с использованием сложной прогрессии. Такое ступенчатое налогообложение с резким возрастанием ставки налога на части дохода, размер которых значительно превышает средние доходы, позволяло сдвигать бремя финансирования бюджетных расходов на наиболее высокодоходные

¹² Taylor-Gooby P. Social change, social welfare and social science. — N.Y., L.: 1995.

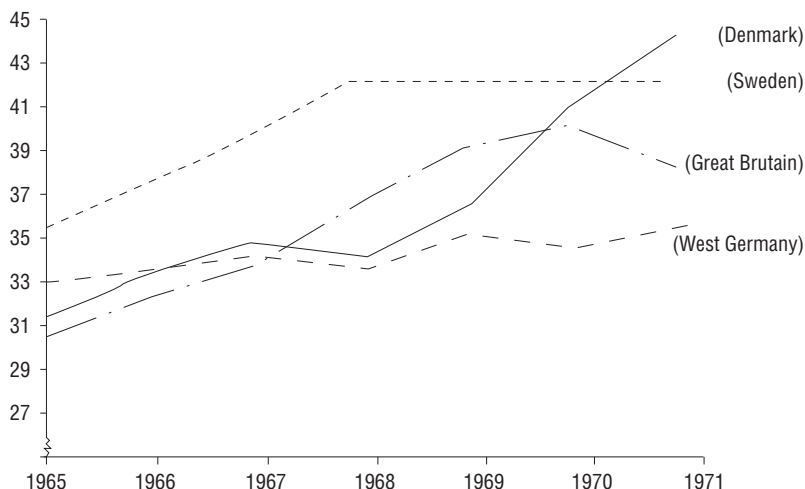


Рис. 2.1. Налоговые доходы в 1965–1971 гг. (в % от ВВП)

Источник: Esping-Andersen G. Social Class, Social Democracy and State Policy. – Copenhagen, 1980.

Таблица 2.5.

Налоговые доходы в Швеции как доля ВВП, %

	1950 г.	1960 г.	1966 г.	1970 г.	1973 г.
Швеция	25	30	37	41	41

Источник: Esping-Andersen G. Social Class, Social Democracy and State Policy. – Copenhagen, 1980.

группы населения. В дополнение к прямым налогам государство широко использовало косвенные налоги на потребление (налоги на роскошь и т.д.), ставшие важным источником доходов.

Подобная система налогообложения также способствовала экономическому развитию в силу присущего ей двойного эффекта. С одной стороны, снижение (или отмена) подоходного налога для малообеспеченных слоев населения увеличивало платежеспособный спрос на массовые товары и услуги, что способствовало росту национальной экономики (разумеется, при адекватной таможенно-тарифной политике). С другой стороны, повышенный налог на высокие доходы сов-

местно с налогом на роскошь содействовали сокращению масштабов немедленного потребления эксклюзивных товаров и перенаправлению средств в сферу производства, что дополнительно стимулировалось льготным налогообложением научно-производственной сферы. Таким образом происходило одновременно и создание массового платежеспособного спроса, и стимулирование инвестиций.

С учетом нынешних российских реалий в сфере налогообложения стоит заметить, что с того момента, как развитые страны стали практиковать налогообложение по прогрессивной шкале, там время от времени возникали дискуссии о целесообразности сохранения прогрессивной системы налогообложения. Но к какой бы модели социального государства эти страны ни относились, никаких реальных шагов по замене прогрессивной шкалы «плоским» налогом, когда доходы от минимального до запредельно высокого размера облагаются одинаковой ставкой налога, не происходило. В рамках случавшихся время от времени налоговых реформ, обусловленных как экономической ситуацией в стране и мире, так и политической конъюнктурой, могли снижаться и повышаться максимальные ставки налогообложения, пересматриваться система льгот и вычетов, но не сам принцип. Да и периодическое снижение максимальных ставок налогообложения хотя и происходило, но, конечно, не до столь радикально низкого уровня, как это может представляться живущим в современной России. Так, в ходе неоконсервативных налоговых реформ, происходивших с середины 1980-х до середины 1990-х гг., предельные ставки подоходных налогов для физических лиц были действительно снижены, но и после этого составляют в среднем для стран ОЭСР 46,68%. В США в 1970 г. выделялось 15 уровней доходов для частных лиц, причем на нижнем уровне подоходный налог составлял 14%, в то время как на верхнем он доходил до 70%. В 1980 г., в период правления президента Р. Рейгана, максимальная ставка индивидуального подоходного налога была снижена с 70 до 28%. Однако, спустя десять лет, в 1990 г., в условиях кумулятивного нарастания относительного и абсолютного объема бюджетного дефицита, администрация президента Дж. Буша-старшего была вынуждена пойти на повышение ставок подоходных налогов. И сегодня налогоплательщики в США разделены на шесть групп: самые бедные — с доходами 7300 долларов в год платят подоходный налог в размере 10%, а самые богатые — с доходом свыше

Таблица 2.6.

Уровень неравенства до и после налогообложения и социальных трансфертов

Коэффициент Джини до налогообложения и трансфертов		Коэффициент Джини после налогообложения и трансфертов		Чистое перераспределение (%)	
Норвегия	0,385	Швеция	0,197	Швеция	53
Канада	0,387	Норвегия	0,234	Норвегия	39
Великобритания	0,393	Германия	0,252	Германия	38
Германия	0,407	Великобритания	0,264	Нидерланды	37
Швейцария	0,414	Австралия	0,287	Франция	35
Австралия	0,414	Канада	0,293	Великобритания	33
Швеция	0,417	Нидерланды	0,293	Австралия	31
США	0,425	Франция	0,307	США	25
Нидерланды	0,467	США	0,317	Канада	24
Франция	0,471	Швейцария	0,336	Швейцария	19

Источник: Rothstein Bo Just Institutions Matter: The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State. — Cambridge, 1998.

350 тысяч долларов в год платят 35%. Кроме того, следует иметь в виду, что относительно низкий уровень налогов в США компенсируется политикой бюджетного дефицита, восполняемого, в конечном счете, через денежную эмиссию. При этом бремя инфляции национальной валюты с США разделяет и весь остальной мир, производящий в американских долларах до 60% международных расчетов¹³.

Комбинация налогообложения и социальных выплат серьезно влияла на картину дифференциации доходов (табл. 2.6) и соответственно социальную структуру, в чем можно убедиться на примере, показывающем соотношение налогов и социальных трансфертов для промышленных рабочих и менеджеров высокого уровня (табл. 2.7).

Подведем некоторые итоги. Как видим, реально функционирующее социальное государство влияет на благосостояние граждан и соответственно на формирование и воспроизводство социальной структуры путем вмешательства в различные сферы.

Во-первых, оно вмешивается в сферу потребления, регулируя оплату труда и финансируя систему социальных трансфертов. Этим

¹³ Черник Д.Г. Налоги в рыночной экономике. — М., 1997.

Таблица 2.7.

**Отношение уплаченных налогов к полученным социальным
трансфертам для домохозяйств типичного индустриального рабочего
и типичного топ-менеджера в 1970–1971 гг.**

	Рабочий	Топ-менеджер
	налоги* / трансферты	налоги* / трансферты
Швеция	23 / 10**	204 / 10

* — Налоги включают все прямые налоги и платежи, но исключают косвенные налоги. Пособия (выплаты) включают типичные прямые трансферты домохозяйствам, такие как семейные пособия и жилищные субсидии.

** — К 1977 г. соотношение для домохозяйства рабочего с двумя детьми стало 16:10.

Источник: Esping-Andersen G. Social Class, Social Democracy and State Policy. — Copenhagen, 1980.

же оно одновременно создает необходимый для экономического развития массовый платежеспособный спрос.

Во-вторых, оно берет на себя содержание социальной сферы и тем самым не только освобождает домохозяйства от бремени расходов на социальные услуги, но и, что не менее важно, осуществляет выравнивание возможностей.

В-третьих, государство вмешивается в сферу производственных отношений: это и политика регионального развития, и управление находящимися в государственной собственности инфраструктурными и коммунальными предприятиями, и политика в сфере сбережений и инвестиций, и антимонопольное регулирование. На последнем с учетом российской ситуации стоит остановиться чуть подробнее. Автор немецкого «экономического чуда» Л. Эрхард в своей книге «Благосостояние для всех» уделил особое внимание вопросу о влиянии монополизации экономики на положение средних классов. В своей аргументации он исходил из двух постулатов:

- 1) объективной ограниченности платежеспособного спроса;
- 2) принципиально разной пригодности и готовности к картельно-му объединению у разных отраслей: «В сырьевой промышленности и в области тяжелой индустрии, которые выбрасывают на рынок однотипные товары и, где, следовательно, очень легко осуществить согласование интересов, расположение, тяготение и способность к объединению в картели, уже по чисто техническим причинам, гораздо больше.

Однако чем больше мы приближаемся к области обработки, чем более законченную форму приобретают продукты и чем шире становится их дифференциация, тем труднее достигнуть согласования и тем менее пригодны и эффективны будут картельные соглашения». Отсюда вывод: монополии, оттягивая на себя более значительную долю покупательной способности, чем та, которая причиталась бы им при условии свободного рынка, приводят к тому, что платежеспособного спроса недостает в других отраслях — как раз тех, в которых заняты средние классы (обрабатывающая промышленность, производство товаров широкого потребления, торговля, ремесла): «Ни на один пфеннинг не увеличивая объем покупательной способности, картели могут увеличить свою прибыль только за счет предприятий средних классов». Понимая это, Эрхард, еще до вступления в должность руководителя экономического ведомства заявлявший о желании «окончательно преодолеть старую консервативную социальную структуру», подчеркивал: «Обеспечение свободной конкуренции — одна из важнейших задач государства. Если государство спасует в этой области, — то вскоре можно будет распрощаться с «социальным рыночным хозяйством». Понятия «Благосостояние для всех» и «Благосостояние через конкуренцию» — связаны неразрывно. Одно является целью, другое — путем, ведущим к этой цели»¹⁴.

В-четвертых, государство вмешивается в сферу перераспределения доходов, без чего невозможно содержать экстенсивно развивающуюся социальную сферу и систему соцобеспечения; вкладывать средства в не сулящие быструю отдачу региональное развитие, инфраструктурные проекты, научно-техническую сферу.

Очевидно, что на благосостояние граждан влияют все эти формы государственного вмешательства. Но столь же очевидно, что такая направленность и масштаб государственного вмешательства возможны в обществе, в котором в рамках капиталистической системы достигнут фундаментальный социальный компромисс.

В 30–40-е годы XX века — период, когда западным обществом усваивался идейный фундамент и закладывались институциональные основы социального государства, — фактором, подвигавшим властные элиты и финансово-промышленный капитал к серьезным уступкам

¹⁴ Эрхард Л. Благосостояние для всех. — М.: НАЧАЛА-ПРЕСС, 1991.

наемному труду и мелкому предпринимательству, был их страх перед жерновами глобального масштаба — советским коммунизмом и германским фашизмом на фоне набравших силу социальных движений в собственных странах. Тот страх, что заставил миллиардера Джозефа Кеннеди признаться: «Я готов расстаться с половиной своих богатств, если смогу быть уверен, что в условиях закона и порядка сохраню вторую половину... Если не улучшить положение трудящихся, революция неизбежна — ибо зачем голодному избирательное право?»¹⁵. И весь XX век западное общество постепенно, но неуклонно и последовательно «задвигало» (или, иначе, заставляло «задвигаться») бизнес в рамки социальной ответственности — вслед за тем, как по мере развития капитализма с неизбежностью возникали чреватые катаклизмами социальные противоречия и конфликты. Можно сказать, что, приняв на себя социальную ответственность перед обществом в целом, экономическая элита проявила ответственность прежде всего перед своим классом — капиталистическая система уцелела, потому, что нашла ответ на вопрос, сформулированный еще в 1885 г. Дж. Чемберленом: «Какие жертвы должна принести частная собственность на алтарь своей неприкосновенности?»¹⁶.

Вопрос о неприкосновенности возникал потому, что движение в сторону социального государства происходило под давлением дискриминированных социальных слоев в направлении создания политической системы, обеспечивающей реальное представительство основных групп интересов на уровне принятия политических решений, касающихся фундаментальных вопросов социальной организации и их институционализации. Этому служило последовательное расширение избирательного права, в свою очередь открывшее возможность полноценной реализации политических свобод (свободы слова, печати, собраний и т.д.) — необходимого условия осуществления наемным трудом и мелкими собственниками политической деятельности, позволяющей всерьез бороться за власть и, обретая ее, реализовывать свои программные цели. Возникновение в таких условиях реальной сменяемости власти — приводящей к рычагам государственного управления политические силы иной, вплоть до противоположной, направленности; наличие сильной, дышащей в спину власти оппо-

¹⁵ Яковлев В. Преступившие грань. — М.: Международные отношения, 1970.

¹⁶ Шлезингер А.М. Циклы американской истории. — М., 1992.

зиции, — в свою очередь становилось фактором, вынуждающим очередную правящую элиту учитывать настроения более широких масс, а не только интересы делегировавших ее групп. Кроме того, будучи в совокупности элементом механизма демократического контроля, все это обеспечивало, во-первых, элементарную добросовестность власти при распоряжении общественными ресурсами, и, во-вторых, следование властных элит, какой бы политической направленности они ни были, общенациональным интересам.

Теперь, проделав этот историко-экономический экскурс, из которого следует, что сложившаяся эллипсоидная социальная структура западного общества есть продукт социального государства, его комплексного воздействия на структуру доходов населения, вернемся к российским реалиям и перспективам массовой восходящей мобильности, сопровождающейся существенным ростом доходов. И будем вынуждены заключить словами Шекспира: «Из ничего не выйдет ничего».

Начнем с лежащего на поверхности — с объема бюджетных ассигнований, выделяемых на социальную сферу. В отличие от соответствующей западным стандартам планируемой доли среднего класса доля социальных расходов российского государства пока весьма далека от той, что расходуется развитыми странами (табл. 2.8), в том числе и с учетом столь интенсивно пропагандировавшихся приоритетных национальных проектов. Как следует из диаграммы на рис. 2.2, масштаб ассигнуемых на нацпроекты средств не позволяет отнести их к реальному прорыву.

Не исключено, что понимание недостаточности нацпроектов в тех масштабах и формах, в каких они реализуются, в качестве адекватного ответа на возникший в обществе вопрос — если в стране «прорва» денег, о чем с естественным для пропаганды упорством трубят власть, то почему основная масса населения так неважно живет — даже при всей мощи пропагандистской машины, привело к тому, что весной 2007 г. обществу была предложена новая идея: упразднения пресловутого Стабфонда и перечисления средств, вырученных от продажи российских энергоресурсов, по трем направлениям — Резервный фонд, исполняющий миссию упраздненного Стабфонда; Фонд будущих поколений, призванный содействовать ускоренному развитию национальной экономики через финансирование крупномасштабных про-

Таблица 2.8.

**Структура государственных расходов ведущих стран мира
в 2004 г. (в % от ВВП)**

	Расходы на здраво- охранение	Расходы на обра- зование	Расходы на обо- рону	Выплаты пенсий	Обслуживание государствен- ного долга
Канада	6,9	5,2	1,2	5,4	2,5
Франция	7,7	5,6	2,5	13,4	0,2
Германия	8,7	4,8	1,4	12,1	2,7
Италия	6,3	4,7	1,9	17,6	5,3
Россия	3,3	3,8	3,9	5,8	4,1
Великобритания	6,9	5,3	2,6	10,3	1,5
США	6,8	5,7	4,0	7,5	1,8

Источник: World Development Indicators, 2006. <http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/cover.htm>.

ектов по созданию инфраструктуры, поддержке высокотехнологичных отраслей и т.д.; в госбюджет — в виде дополнений к социальным расходам. Именно теме преобразования Стабфонда была посвящена значительная часть послания президента Федеральному собранию весной 2007 г., и, разумеется, этот долгожданный шаг был тут же распропагандирован в средствах массовой информации (СМИ).

Однако внимательный анализ президентского послания вкупе с другой информацией, а именно с заявлением министра финансов о порядке использования средств фондов¹⁷, а также произведенными Центральным Банком РФ и независимыми экспертами прогнозами состояния российского внешнеторгового баланса в ближайшие годы, заставляет опасаться, что как и в случае с приоритетными национальными проектами масштаб пропагандистского шума (теперь вокруг иного использования нефтяных сверхдоходов) значительно превзойдет объем средств, отпущенных на социальную сферу, инфраструктурное и высокотехнологичное развитие.

Так, из послания президента следует, что львиная доля нефтегазовых доходов будет направляться в Резервный фонд, для которого уста-

¹⁷ Кудрин готов отдать Фонд будущих поколений западному менеджменту. Газета.ру. 25.04.2007.

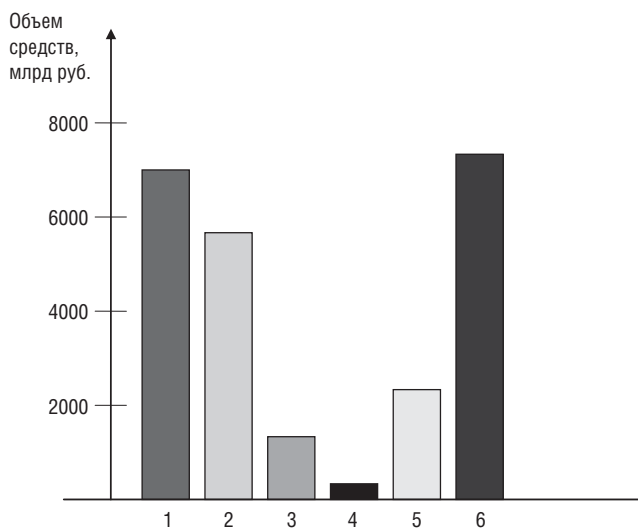


Рис. 2.2. Финансовое обеспечение приоритетных национальных проектов в сравнении с объемом федерального бюджета и государственными накоплениями

- 1 — доходы федерального бюджета в 2007 г. (6965 млрд руб.)
- 2 — расходы федерального бюджета в 2007 г. (5463 млрд руб.)
- 3 — профицит федерального бюджета в 2007 г. (1502 млрд руб.)
- 4 — суммарные расходы на все национальные проекты в 2007 г. (240 млрд руб.)
- 5 — объем средств в Стабилизационном фонде к концу 2007 г. (>2250 трлн руб.)
- 6 — объем золотовалютных резервов ЦБ РФ на конец 2006 г. (>7300 млрд руб.)

Источник: Болдырев Ю.Ю. Методологические основы внешнего государственного финансового контроля: Автореф. дис. экон. наук. — М., 2007.

новлен твердый норматив отчислений: объем средств фонда должен поддерживаться на уровне 10% ВВП. Другой же фонд — Фонд будущих поколений — будет финансироваться лишь по остаточному принципу, то же — в отношении дополнительных ассигнований на социальные статьи бюджета. При этом согласно прогнозам, сальдо российского внешнеторгового баланса уже в ближайшие годы изменится с плюса на минус (Центральный банк прогнозирует наступление этого момента в 2010 г., независимые агентства — на год раньше¹⁸), соответственно на цели, не являющиеся приоритетными, а приоритетность целей

¹⁸ Грозовский Б., Иваницкая Н. Деньги скоро кончатся. // Ведомости. — 25.04.2007. — № 74 (1848).

проявляется в жесткости норм, устанавливающих норматив отчисления, объем и первоочередность финансирования, средств может просто не хватить. Ожидать же в связи с этим перекройки Резервного фонда не приходится, поскольку его средства, по заявлению министра финансов, будут по-прежнему инвестироваться в «консервативные» ценные бумаги, то есть уходить за рубеж.

Таким образом, реального радикального поворота в сторону современного социального государства, т.е. государства, принимающего на себя значительную долю социальных расходов и создающего условия для эффективной и приемлемо оплачиваемой занятости массы населения в научно-производственных, высокотехнологичных отраслях, пока, похоже, не предвидится.

Как, судя по всему, не предвидится и реализации свойственной подлинно социальному государству перераспределительной функции. Подготовленное в 2007 г. финансово-экономическим блоком правительства Бюджетное послание президента, определяющее бюджетную политику РФ на предстоящее трехлетие, содержит положение о том, что применение единой ставки налога на доходы физических лиц доказало свою эффективность, и в долгосрочной перспективе целесообразно не вносить существенных изменений в действующий порядок налогообложения доходов физических лиц.

Любопытно, что в этом вопросе точки зрения правительства придерживаются не только представители наиболее высокодоходных групп, чей интерес очевиден и чье поведение в условиях отсутствия тех действенных средств от социального эгоизма, что подвигали на социальный компромисс западную политико-экономическую элиту, вполне естественно, но и российский средний класс, и даже менее обеспеченные граждане. В качестве примера типичной «доказательной базы», артикулируемой этой группой противников прогрессивного налогообложения, можно привести слова («пост», говоря интернетовским языком) одного из посетителей форума «Литературной газеты», откликнувшегося на публикацию, посвященную российским социальным контрастам и способам их преодоления: *«С учетом российских реалий введение прогрессивного налога приведёт к обнищанию бедных и к обеднению среднего класса. Гипербогатые сразу же сделают себе такие справки, благодаря которым не то что подоходный прогрессивный — ни один налог можно не платить. Скажем, переведут всё имущество на имя какого-*

нибудь лица без определённого места жительства — а тот и знать не будет... И продолжится роскошь роскошно богатых и обирание всех остальных. Ибо нищие — и так нищие, а «средний класс» — это те, кто ещё чего-то боится, верен ценностям и идеалам. И просто «щоб отстали» представители «среднего класса» будут готовы отдать всё — за себя и за того парня. Поверьте, эти времена уже не за горами...»¹⁹.

Циркулирование подобных идей в массовом сознании вполне объяснимо — мысль о том, что за все заплатят средние слои, подпитывается не только реальной практикой предшествующего, действительно драконовского прогрессивного налогообложения в 1990-х, когда прогрессия начиналась с мизерных доходов, но и методичной обработкой массового сознания средствами массовой информации, на протяжении многих лет внушающих, что альтернатива может быть только такой: либо все платят 13%, либо и самые богатые, и средний класс платят в 2–3 раза больше, чем сегодня. Например, в относительно недавней программе «Времена» (Первый канал), посвященной проблеме грядущего дефицита средств Пенсионного Фонда, на слова одного из участников о том, что выход следует искать в том числе на пути перехода к прогрессивному налогообложению, один из разработчиков пенсионной реформы и либеральный экономист (М. Дмитриев) ответил тем, что обернувшись к залу, попросил поднять руку тех, кто готов отдавать в налоги половину (!) своих доходов. Желающих, разумеется, не оказалось.

Примеры подобного манипулирования общественным мнением посредством умолчания о зарубежном опыте использования триады сглаживания социальных контрастов (прогрессивное налогообложение доходов и имущества, налог на роскошь и крупные наследства) либо намеренного введения в заблуждение относительно возможных налоговых схем и ставок налогообложения буквально рассыпаны по информационному пространству. Можно даже говорить об определенной тенденции в обсуждении идеи перехода к налоговой прогрессии в наиболее действенных — электронных СМИ. Как показывают наблюдения, дискуссия практически всегда происходит по одной и той же схеме «вбрасывание — разоблачение»: будучи поднятой, идея тут же и развенчивается допущенными к эфиру «экспертами», как несвое-

¹⁹ <http://forum.lgz.ru/viewtopic.php?t=13930>.

временная и неэффективная. Возникает впечатление, что ее затрагивание — а случайно никакие серьезные темы на командных высотах сегодняшнего российского телевидения не возникают — имеет профилактическую, превентивную цель.

На самом деле, в современном государстве, намеренном стать социальным, дискуссия уместна лишь по одному вопросу: какими должны быть ставки налогообложения и на какие уровни доходов они должны распространяться. Иначе говоря, дискуссия должна идти не о том, быть или не быть прогрессивной шкале налогообложения, а о том, начиная с каких доходов и какой должна быть крутизна шкалы, чтобы ни в коем случае не затронуть, не дестимулировать средние слои, без союза с которыми подобная реформа не получит необходимой поддержки.

Эта задача вполне решаемая — зарубежный опыт, причем даже опыт стран, проводивших образцово либеральные реформы, показывает, что налоговая структура при прогрессивном налогообложении может быть такой, чтобы принести выигрыш не только абсолютному большинству российских граждан, но и в том числе предпринимателям и высокооплачиваемым наемным работникам. Например, в Чили доход размером до 550 долларов в месяц вообще не облагается налогом; сумма, превышающая этот доход и находящаяся в интервале от 550 до 1650 долларов, облагается 5% налогом; то, что находится в интервале от 1650 до 2750 долларов, облагается 10% налогом, а то, что находится в интервале от 2750 до 3850 — 15% налогом. 25% налогом облагаются суммы, находящиеся в интервале от 3850 до 4950 долларов; 35% — все, что находится в интервале 4950–6600, и, наконец, 45% налогом облагаются суммы, превышающие 6600 долларов в месяц²⁰. Если, например, применить подобный подход к российским реалиям со средней заработной платой примерно в 300 долларов, то можно сделать необлагаемым доход размером менее 150 долларов; с сумм, превышающих 150 долларов, но не доходящих до 300 долларов, брать 5% налог; с дельты 300–600 долларов — 7%; с дельты 600–1000 долларов — 10%; с дельты 1000–2000 долларов — порядка 14%, 2000–3000 долларов — 18%, 3000–6000 долларов — 28%, 6000–12000 — порядка 38%, свыше 12 000 долларов в месяц — 50%. Особо

²⁰ Квасов А. Чилийские экономические реформы. Практический опыт и его актуальность для России. — М.: МОНФ, 1998.

заметим: каждая новая повышенная ставка в таких схемах сложной прогрессии применяется не к совокупному доходу, а только к дельте, превышающей доход, облагаемый по предыдущей ставке. В этом случае даже те россияне, кто зарабатывает сегодня 3 тыс долларов в месяц, то есть на порядок больше, чем в среднем по стране, платили бы несколько меньше, чем сейчас. Очевидно, что с введением такого рода налоговой схемы попутно получила бы дополнительное решение и проблема уклонения от налогов. Но главное: можно с большой долей уверенности предположить, что будь подобная — с подробными выкладками и, что немаловажно для «среднеклассовой» аудитории, отсылками к конкретному опыту успешно развивающихся стран — информация доведена до населения, эти идеи обрели бы своих многочисленных естественных сторонников.

Что же касается контраргументов, указывающих на перспективу недобора налогов вследствие уклонения от повышенного налогообложения представителей верхних децилей структуры распределения доходов, то, применив фигуру речи, использованную Эрхардом, можно сказать так: если государство спасует в этой области, можно распрощаться с социальным государством...

Государство пасует, а точнее — не желает выполнять и иные свои функции, необходимые для реализации эффективной политики доходов, прежде всего — антимонопольную. И это свидетельствует о том, что, несмотря на все разговоры, никакого реального размежевания крупного финансово-промышленного капитала и власти на самом деле не происходит. В этой ситуации было бы странно ожидать со стороны крупного бизнеса проявлений реальной социальной ответственности. Хотя говорится о «социальной ответственности бизнеса» в последнее время довольно много: и властью, и самим крупным бизнесом. Появились и масштабные исследования на эту тему. Однако самые существенные вопросы, как представляется, в основном остаются непроясненными.

Так, в одном из подобных проектов²¹, прямо в его заглавии содержится вопрос, что же такое российский бизнес с точки зрения социальной политики — должник, благодетель или партнер? И далее,

²¹ Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер?/ А.Е. Чирикова, Н.Ю. Лапина, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин (отв. ред.); НИСП. — М.: ГУ ВШЭ, 2005.

после вскользь упомянутой приватизации, ответ — в виде подробного рассказа о практике участия металлургических, топливно-энергетических и т.п. компаний в реализации социальной политики на корпоративном, региональном и других уровнях.

Но ведь ответ на вопрос «должник или благодетель» можно получить лишь в результате совершения арифметической операции с «дебитом и кредитом». Сделать же это в нынешних российских условиях практически невозможно, ибо общество не владеет наработанным цивилизацией инструментарием, необходимым для подобных «вычислений» — у него нет ни интенции на осуществление демократического контроля за властью, ни соответственно его навыков. В такой ситуации обществу, а точнее — с учетом проблем с самоидентификацией и самоорганизацией — населению может быть известен только «дебит»: социальные вложения бизнеса (благотворительные акции в пользу ветеранов и сирот, именные стипендии от «олигархов», пожертвования музеям, выкуп вывезенных за рубеж «яиц» и мультфильмов), наблюдаемые непосредственно, а чаще — известные из рассказов СМИ, в абсолютном большинстве являющиеся ничем иным как еще одним источником дохода и одновременно инструментом влияния того же самого бизнеса и аффилированных с ним властных структур, что наше население, как показывают исследования, далеко не осознает. О том же, каков «кредит», а именно, какие поблажки и преференции от государства получил бизнес, и не перекрывают ли они многократно его «социальный вклад», обществу, разумеется, не докладывают.

Например, в конце 1990-х — начале 2000-х гг. по стране прокатилась «эпидемия» строительства ледовых дворцов спорта в ряде областных столиц²² в канун губернаторских выборов якобы на средства частных инвесторов. Власть решительно отвергала сомнения скептиков, не верящих в то, что современный российский бизнес ради высокой идеи поддержки физкультуры и спорта готов вкладываться в заведомо нерентабельные проекты, и громогласно объявляла, что ни копейки бюджетных средств на строительство не идет. Лишь после выборов и уже безо всякой огласки, выяснялось, что «инвестор» привлекал средства на строительство не на свой страх и риск, а под гарантии города. То есть, в конечном итоге, и на это, собственно, и была рассчитана схема пере-

²² Например, в Санкт-Петербурге, Ярославле и т.д.

качки бюджетных средств в частные карманы, за все расплачивался городской бюджет, иначе говоря — население, недополучавшее те блага, которые могли бы быть ему предоставлены в случае добросовестного, а не мошеннического — через сговор власти и бизнеса — распоряжения бюджетными средствами. И таким примерам несть числа.

Что же касается российского крупного бизнеса — основного объекта подобных исследований, то здесь вопрос о том, должник или нет, необходимо рассматривать в гораздо более широком контексте — с точки зрения многообразного влияния этого субъекта на доходы населения в целом. Для этого следует учитывать не только то, как создавались в России крупные капиталы, но и то, за счет чего они приумножались и приумножаются.

Сначала при непосредственной помощи власти (перекачивание бюджетных средств в так называемые уполномоченные банки и т.п. схемы) или ее попустительстве (финансовые пирамиды и другой явный или закамуфлированный криминал, позволяющий массово изымать средства граждан) группой лиц были за счет остального населения аккумулированы огромные финансовые ресурсы и взята под контроль финансовая система. Затем в результате специфики приватизации и сомнительных сделок вроде называемых ныне «скандально известными» залогово-кредитных аукционов ею были присвоены стратегические по масштабам, ликвидности и прибылям объекты бывшей государственной собственности (ТЭК, металлургия и т.п.). Имея в своих руках ресурсы подобных масштабов, тем или иным способом взять под контроль торговые сети, строительный и т.п. бизнес никакого труда уже не составляло. И, наконец, был пролоббирован отказ от прогрессивного налогообложения доходов, имущества, наследования и роскоши.

Таким образом, шаг за шагом крупный бизнес не просто богател, но брал под свой монопольный контроль все сферы, определяющие уровень жизни абсолютного большинства российского населения. Действительно, во-первых, именно подконтрольные ему инфраструктурные отрасли (ТЭК, кредитно-финансовая сфера и т.п.) определяют рентабельность всей остальной российской экономики. В нашем случае — вследствие необузданных appetitов российского капитала и аффилированной с ним власти — делают нерентабельным и соответственно неконкурентоспособным сырьевой сектор экономики,

задыхающийся от растущих тарифов и дорогих кредитов с соответствующими последствиями для занятого в несырьевых отраслях населения. Таков «вклад» в размер текущих доходов огромной части населения, а также в размер отчислений, которые производятся с мизерных зарплат в социальные фонды.

Во-вторых, пролоббировав отказ от прогрессивной шкалы налогообложения доходов, имущества и наследования (вещь, невиданную даже в самых либеральных развитых странах), российский капитал чрезвычайно облегчил для себя бремя наполнения государственного бюджета²³ и тем самым внес «вклад» в низкий уровень доходов огромной массы работников бюджетных организаций и мизерность отчислений в социальные фонды от их низких зарплат. Этим же — освобождением себя от необходимости платить высокие, пропорциональные доходам налоги, он также «посодействовал» консервации нищенского — по сравнению с современными западными стандартами — финансирования социальной сферы (здравоохранения, образования, пенсионной системы), в силу чего бремя оплаты услуг образования и здравоохранения (читай, формирования «человеческого капитала», о чем сегодня так красиво говорит власть и бизнес-сообщество), и поддержки стариков все более тяжким грузом ложится на обычных россиян — тех самых работников бюджетной сферы и еле дышащего реального сектора экономики.

Оценив «вклад» в доходы большинства российских граждан, перейдем к «вкладу» в расходы населения страны. На них подконтрольные крупному бизнесу инфраструктурные отрасли влияют через постоянно растущую стоимость потребительских товаров (в первую очередь — продуктов питания, занимающих львиную долю в структуре расходов основной массы россиян), и услуг (прежде всего стремительно дорожающих жилищно-коммунальных и транспортных), в которую включаются издержки на солянку (сельхозпродукция) и другое топливо, высокие проценты по кредитам, большие торговые наценки и т.д.

²³ То, что сегодня в Россию идет поток нефтедолларов, никак не отменяет сказанного, поскольку этот источник доходов нестабилен и главное — невозобновляем. И, например, Норвегия, также имеющая существенные доходы от продажи энергоресурсов, тем не менее от системы прогрессивного налогообложения не отказывается.

Оценивая «вклад» в расходы, следует иметь в виду и пролоббированное в последние годы ослабление законодательных норм, касающихся охраны труда и окружающей среды, позволяющее собственникам предприятий все в большей мере экстернализовать, то есть перекладывать на общество, свои издержки. Ведь именно обществу придется нести расходы по преодолению экологических и социальных последствий от деятельности получивших послабление предприятий, их экономии на природоохранных мероприятиях и технике безопасности.

А как оценить будущие, долгосрочные последствия для страны и населения от удушения промышленности и, в первую очередь, ее высокотехнологического сектора — известно же, что чем выше уровень передела, тем выше накапливающиеся по цепочке издержки, связанные с расходами на товары и услуги инфраструктурных отраслей (энергетики, транспорта, кредитных организаций и т.д.). С такими тарифами, какие «выторговывает» себе российский крупный капитал, говорить о какой-либо конкурентоспособности, «экономике знаний» и т.п. просто не приходится.

Разумеется, теперь с помощью СМИ и, что греха таить, некоторых представителей экспертного сообщества, дело представляется таким образом, чтобы в массовом сознании сложилось мнение: несмотря на неоднозначность процесса перехода самых ценных объектов госсобственности в частные руки, новые собственники реализуют более эффективную, нежели ранее, социальную политику и тем компенсирует обществу моральные издержки. Однако если соотнести, с одной стороны, совокупный размер реальных, не распиаренных, социальных расходов российских финансово-промышленные группы (ФПГ), а с другой стороны — ценность и масштаб полученной ими общенациональной собственности (например, всего лишь годовая прибыль «Норильского никеля» превышает 1,5 млрд долларов) и тот объем средств, который они должны были бы вносить в государственный бюджет (в общественные фонды потребления), будь российская система налогообложения организована так, как это сделано в любой из современных развитых стран, то возникает совсем другой образ: превращенных в сирот благодетельствуют копеечными леденцами.

Конечно, было бы странно ожидать от крупного бизнеса поведения «унтер офицерской вдовы». Но все остальные, оценивая социальную роль нынешнего российского крупного бизнеса, не должны представлять этакой Машей из анекдота, наивно спрашивающей у милого,

так «любит ли он ее или это пиар», и исходить в оценках того, должник или благодетель субъект такого масштаба из позиции — «с паршивой овцы хоть шерсти клок».

Кстати, при наличии реального противовеса финансово-промышленному капиталу в виде общества, способного к самоорганизации и эффективному использованию политических институтов, концентрация частного капитала уже не является фактором, несовместимым с социальным государством. Например, в Швеции — можно сказать, образцовом социальном государстве — концентрация частного капитала одна из самых высоких в мире. В 1970-х годах, когда «шведская модель» достигла своего расцвета, 1% держателей акций (а всего таковых в стране было 8% населения) владел 50% всего акционерного капитала, а 0,1% от всех акционеров — 25%. Причем очень большая доля шведского капитала принадлежала горстке семей (прежде всего семье Валленбергов), контролировавшей компании, выпускавшие порядка 36% всей промышленной продукции²⁴.

Следовательно, концентрация капитала и экономический монополизм не обязательно является препятствием серьезному социальному прогрессу. Однако — лишь при наличии в обществе иных соизмеримых центров силы. Стремление крупного капитала, мощных хозяйствующих субъектов к захвату большей доли рынков, установлению над ними полного контроля и извлечению за счет этого сверхприбыли — процесс естественный и потому вечный. Если при этом монополиям не противостоит ничто иное, столь же организованное и сплоченное, но имеющее собственные альтернативные цели, монополии действительно способны стать чрезвычайным злом, паразитирующим на своем исключительном положении и удушающим другие сектора экономики. Когда же монополиям противостоит сильное, преследующее собственные конструктивные цели общество, то у государства возникает возможность путем надлежащего регулирования монополий и перераспределения сверхприбыли использовать положительные эффекты, связанные с концентрацией в монополиях капитала, организационных и интеллектуальных ресурсов, на благо общего социально-экономического развития, и в то же время нивелировать издержки от монополизации для других секторов экономики и социальной сферы.

²⁴ Esping-Andersen G. Social Class, Social Democracy and State Policy. — Copenhagen, 1980.

Увы, ситуация в России сегодня отнюдь не такова. В силу комплекса социально-экономических и социокультурных факторов, подробно говорить о которых здесь мы не будем, российское население не обладает и малой толикой той степени самосознания и самоорганизации, которая необходима для оказания давления на государство, а через него — на крупный бизнес, принуждая последний действовать не узкокорыстно, а в соответствии с долгосрочными интересами большинства граждан.

Нет сегодня и факторов глобального характера, аналогичных тем, что были в 30-х годах прошлого века, и страх перед которыми стал действенным средством от социального эгоизма. Сегодня российские фигуры масштаба Кеннеди-отца экономически и ментально встроены в глобальную элиту и судя по их реальному «вкладу» в социально-экономическое развитие страны (о чем говорилось выше) ориентируются на интересы той части мира, что вовсе не собирается растить себе конкурента, и, следовательно, не заинтересована в проведении Россией социальной политики, адекватной задаче создания мощной экономики.

В то же время в настоящий момент возникает нечто, возможно, способное заставить часть российской политико-экономической элиты осознать общность интересов с большинством населения страны. Это — усиливающаяся глобальная схватка за природные ресурсы, целью которой является установление внешнего контроля, а при возможности, если потребуется, и отъем того, что сегодня составляет основной источник благосостояния крупного российского бизнеса. Вот эта возможная боязнь оказаться в ходе «битвы гигантов» (стран Северной Атлантики, с одной стороны, и стремительно растущих новых экономик — с другой) выброшенными с праздника жизни может в принципе, переориентировать российский крупный капитал (его часть) на внутреннее развитие страны, без которого просто не удержать контроль над российской территорией и ее природными ресурсами, и заставить отказаться ради этого от части экономических привилегий.

Если бы подобная — на концептуальном уровне — переориентация произошла, она повлекла бы за собой и изменения в социально-экономической политике государства: в его антимонопольной деятельности, в готовности использовать наработанные цивилизацией механизмы

перераспределения доходов, в бюджетно-финансовых приоритетах и т.д., иначе говоря, во всех тех областях, от которых зависят нынешние и завтрашние доходы и перспективы основной массы российского населения. Произойди такое — и продекларированные властью ориентиры в отношении характера социальной структуры, невозможные без массовой восходящей мобильности, уже не казались бы столь несбыточными. Во всяком случае, история знает примеры осуществления серьезных позитивных изменений в весьма короткие сроки²⁵.

²⁵ Например, опыт послевоенной Германии — см. Л. Эрхард. Благополучие для всех. — М.: 1991.

Процессы, протекающие в сфере труда и занятости, воспроизводят картину современного экономического развития страны и раскрывают направления трудовой мобильности населения. Общие тенденции концентрации и воспроизводства трудового потенциала в различных сферах и видах экономической деятельности отражают качественные изменения в экономике, формирующиеся за счет вложения труда в создание национального продукта и соответствующего приращения валовой добавочной стоимости. Именно поэтому количественные показатели, характеризующие современный рынок труда, неразрывно связаны с внутренними процессами, протекающими в экономике страны, — политикой в сфере благосостояния населения, науки и образования, диверсификацией производства, инновационным развитием.

Данные государственной статистики позволяют представить комплексный анализ сферы труда и занятости²⁶. Согласно им, в период 2000–2006 гг. на российском рынке труда наблюдается оживление *экономической активности* (табл. 3.1). Прежде всего следует отметить увеличение численности экономически активного населения как в абсолютном, так и в относительном выражении. Если в 2000 г. из общей численности населения страны, составлявшей 146,9 млн человек, к категории экономически активных относились 72,7 млн человек (уровень экономической активности составлял 65,5%), то в 2006 г. из общей численности 142,8 млн человек к этой категории относились уже 74,1 млн человек (уровень экономической активности составлял 66,1%). Состав экономически активного населения постепенно изме-

²⁶ Данные, отражающие состояние сферы труда и занятости и соответствие трудовых ресурсов условиям инновационной экономики остаются в значительной степени закрытыми для анализа. Вместе с тем, несмотря на существующие особенности методики сбора статистической информации и ограниченность ряда статистических данных по принципиальным направлениям стратегического и инновационного развития страны, общие перспективы развития трудового потенциала в российской экономике можно проследить по отдельным признакам, характеризующим современные тенденции занятости.

Таблица 3.1.

Численность экономически активного населения, занятых и безработных за период 2000–2006 гг. (в среднем за год)*

Год	Все население, млн человек	Численность экономически активного населения – всего, тыс человек	Из него		Уровень экономической активности населения, %	Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %
			занятые в экономике	безработные			
2000	146,9	72769,9	65070,4	7699,5	65,5	58,5	10,6
2001		71546,6	65122,9	6423,7	64,2	58,4	9,0
2002		72357,1	66658,9	5698,3	64,9	59,8	7,9
2003		72391,4	66432,2	5959,2	64,8	59,5	8,2
2004		72949,6	67274,7	5674,8	65,3	60,3	7,8
2005	143,5	73431,7	68168,9	5262,8	65,8	61,1	7,2
2006	142,8	74146,2	68834,4	5311,9	66,1	61,4	7,2

* – По материалам выборочного обследования по проблемам занятости.

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. – М.: Росстат, 2007. – С. 41.

нялся в пользу занятых в экономике – с 65,1 до 68,8 млн человек, при одновременном снижении численности безработных – с 7,7 млн до 5,2 млн человек.

В итоге за рассматриваемый период уровень занятости вырос с 58,5 до 61,4%, а уровень безработицы сократился с 10,6 до 7,8% (рис. 3.1).

В то же время, согласно данным выборочного обследования по проблемам занятости, позитивная динамика экономической активности населения на рынке труда в рассматриваемый период (2000–2006 гг.) выглядит не так обнадеживающе, если дифференцировать занятых и безработных по возрастным категориям. При общем увеличении уровня экономической активности у населения в возрасте от 15 до 72 лет (с 65,1% в 2000 г. до 66,2% в 2006 г.) у населения в трудоспособных возрастах (мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 года) наблюдалась противоположная тенденция (с 78,2 до 76,8%). Следует также обратить внимание на рост показателя уровня занятости, который у людей в трудоспособном возрасте (с 70,4 до 71,3%) увеличивался менее



Рис. 3.1. Динамика изменения уровня занятости и уровня безработицы за период 2000–2006 гг., %

заметно, чем в целом у общей совокупности населения (с 58,7 до 61,8%). Произошедшие изменения в уровне экономической активности населения по возрастным группам показывают, что в рассматриваемый период (2000–2006 гг.) усиливалась интенсивность использования рабочей силы старших возрастов, в то время как молодые кадры постепенно «вымывались» с рынка труда. Всего за шесть лет уровень экономической активности молодежи в возрасте до 20 лет сократился с 18,4 до 14,5%, а в возрасте от 20 до 24 лет еще более резко – с 68,7 до 61,4%, между тем, среди населения в старших возрастах, наоборот, наблюдался рост этого показателя. Наиболее весомый вклад в сферу труда внесло население в возрасте 55–59 лет (предпенсионного и пенсионного возраста), уровень экономической активности которого поднялся с 52,8 до 60,9%. Подчеркнем, что существенные перемены в уровне экономической активности коснулись именно полярных позиций в возрастной структуре занятых, в то время как среди населения в самом «расцвете сил» они были не так значительны – 25–29 лет (с 86,3 до 87,3%), 30–34 лет (с 89,0 до 90,7%), 35–39 лет (с 90,9 до 91,3%). Таким образом, запаздывающее вхождение молодежи на рынок труда не компенсировалось её последующей экономической активностью (табл. 3.2).

Согласно структуре распределения численности экономически неактивного населения по категориям в период 2000–2006 гг., основ-

Таблица 3.2.

**Уровень экономической активности населения по возрастным группам
(в % от численности населения соответствующей возрастной группы)**

Год	Экономически активное население										
	всего	в том числе в возрасте, лет									население в трудоспособном возрасте
		до 20	20–24	25–29	30–34	35–39	40–44	45–49	50–54	55–59	60 и более
2000	65,1	18,4	68,7	86,3	89,0	90,9	91,0	89,1	82,8	52,8	17,3
2001	64,1	15,6	67,7	86,1	87,6	90,3	89,8	88,4	81,7	53,6	15,5
2002	64,9	16,3	66,5	87,4	89,0	90,5	90,3	88,4	82,7	58,7	17,0
2003	65,2	15,1	64,9	87,8	89,0	90,7	90,9	89,4	82,7	60,6	17,2
2004	65,4	15,1	62,3	87,6	89,6	90,6	90,5	89,5	82,2	60,8	16,6
2005	66,2	15,5	62,5	88,4	89,6	91,2	90,9	89,0	83,6	62,8	16,9
2006	66,2	14,5	61,4	87,3	90,7	91,3	90,9	89,4	84,4	60,9	15,6

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат, — 2007. — С. 37.

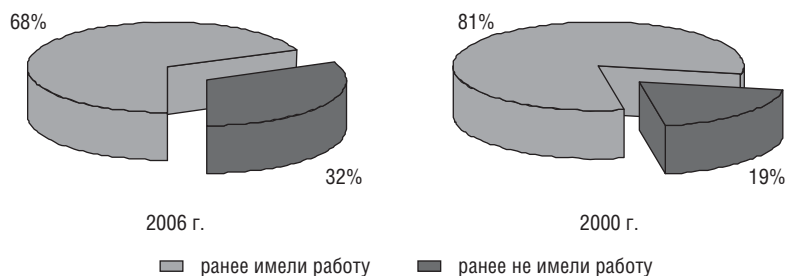


Рис. 3.2. Динамика изменения численности безработных, не имевших опыта работы, за период 2000–2006 г., в %

ной причиной, приводящей к сокращению предложения труда в молодых возрастах (до 25 лет), является ажиотажное расширение спроса на услуги профессионального образования, результатом которого стал рост численности студентов и учащихся, отказывающихся от занятости. В общей структуре экономически неактивного населения в возрасте от 15 до 72 лет увеличение доли студентов и учащихся, не желающих работать (с 23,9 до 29,3%), повлияло на расширение категории населения, отказывающегося от занятости (с 83,6 до 85,9%). Среди экономически неактивного населения в трудоспособном возрасте (начинаясь с 16 лет) отмеченная выше закономерность выглядит еще более очевидной, поскольку доля студентов и учащихся, отказывающихся от занятости, к 2006 г. приблизилась к половине (с 36,5% до 44,4%), и составила 9,3 млн человек (табл. 3.3).

Ситуация перераспределения трудовых ресурсов в пользу более старших возрастов выглядит закономерной потому, что рынок труда не проявляет заинтересованности в кадрах, не имеющих опыта работы. Так, доля безработных, не имевших опыта работы, составлявшая пятую часть (19,1%) в 2000 г., увеличилась до трети (31,8%) в 2006 г. (рис. 3.2). Примечательно, что из общего количества безработных без опыта работы пятая часть (24,5%) состояла из молодежи в возрасте до 20 лет и почти половина из них (44,5%) была в возрасте от 20 до 24 лет (2006 г.). Таким образом, «запаздывающая» занятость молодежи обременяется труднопреодолимыми барьерами входа на рынок труда, сдерживающими уровень экономической активности и, напротив, закрепляющими рост уровня безработицы в этих возрастах.

Таблица 3.3.

**Распределение численности экономически неактивного населения
по категориям (на конец ноября)**

Группы населения	В возрасте 15–72 года				В трудоспособном возрасте			
	тыс человек		в % к итогу		тыс человек		в % к итогу	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006
Экономически неактивное население – всего	38846	37846	100,0	100	18257	20930	100,0	100
в том числе лица, не выразившие желание иметь работу	32483	32491	83,6	85,9	12988	16111	71,1	77,0
из них:								
студенты / учащиеся дневной формы обучения	4266	11074	23,9	29,3	6669	9300	36,5	44,4
пенсионеры	19449	17523	50,1	46,3	2599	2946	14,2	14,1
лица, ведущие домашнее хозяйство	1972	1887	5,1	5,0	1972	1887	10,8	9,0
другие	1794	2008	4,6	5,3	1748	1978	9,6	9,5
лица, желающие иметь работу	6363	5354	16,4	14,1	5269	4819	28,9	23,0
из них:								
ищут работу, но не готовы приступить к ней	525	376	1,4	1,0	485	359	2,7	1,7
не ищут работу	5838	4978	15,0	13,2	4784	4461	26,2	21,3
из них отчаявшиеся найти работу	252	1033	0,6	2,7	227	956	1,2	4,6

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. – М.: Росстат. – 2007. – С. 61.

Отвлечение трудовых ресурсов в молодых возрастах от участия в процессах производства и замещение их кадрами, выходящими за возрастные границы трудоспособности, – признак регрессии россий-

ского рынка труда как в плане накопления трудового потенциала и расширения трудовой мобильности, так и с точки зрения дальнейших перспектив развития российской экономики, поскольку изменения в сфере занятости происходят не за счет расширения численности и качественного обновления структуры экономически активного населения, а за счет активизации уже имеющегося и к тому же частично выработанного трудового ресурса. Парадокс ситуации заключается в том, что повышение уровня экономической активности в старших возрастах происходит одновременно с интенсивным ростом численности образованного населения — фактором экономического развития и повышения отдачи в сфере труда. Рост количества образованного населения не переходит в повышение качества трудового ресурса и в итоге не приводит к укреплению рынка труда и сферы занятости.

За период с 2000 по 2006 г. численность занятых, имеющих высшее образование, увеличилась с 14,1 млн до 17,7 млн человек, и таким образом доля людей с высшим уровнем образования достигла четверти в общей численности занятых (с 21,7 до 25,6%). Всего лишь за 6 рассматриваемых лет структура занятых существенно трансформировалась по уровню образования таким образом, что лидирующая позиция доли работающих со средним профессиональным образованием (28,6%) заняла паритетное место с долей трудящихся, имеющих высшее профессиональное образование (25,6%). Следует также отметить невероятный скачок, произошедший за рассматриваемый период в численности занятых с начальным профессиональным образованием (с 7166 млн до 12484 млн человек), в результате которого их доля в структуре занятых увеличилась с 11 до 18% (рис. 3.3).

Согласно распределению среднегодовой численности занятых²⁷ (2000–2006 гг.), в структуре отечественной экономики продолжались процессы, характеризующиеся резким сокращением трудящихся в производственных видах деятельности и, напротив, их быстрым ростом в сфере предложения услуг. Причем наблюдаемый прирост

²⁷ Данные о среднегодовой численности занятых в экономике формируются по основной работе один раз в год при составлении баланса трудовых ресурсов на основе сведений организаций, материалов выборочного обследования населения по проблемам занятости, данных органов исполнительной власти, досчетов численности занятых, не выявленной при проведении выборочного обследования населения по проблемам занятости. См.: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат, 2007. — С. 186.

Уровень образования

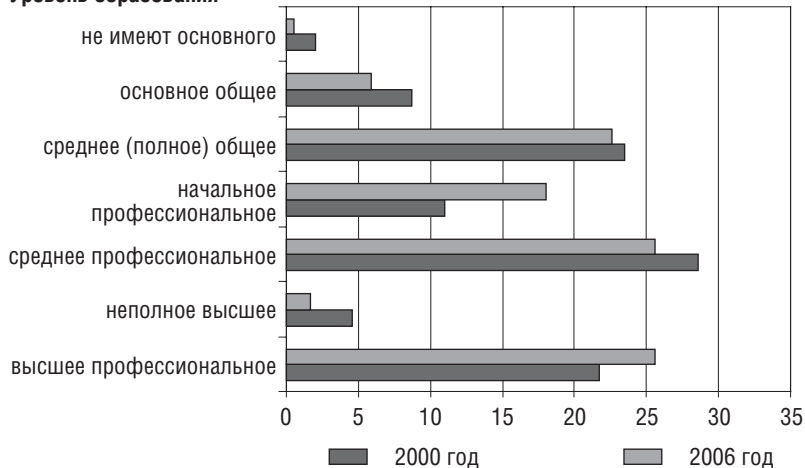


Рис. 3.3. Динамика изменения структуры занятых в экономике по уровню образования за период 2000–2006 гг., в %

численности занятых в экономике (с 64 517 до 67 174 тыс человек) не оказал никакого влияния на закрепившуюся тенденцию деиндустриализации (табл. 3.4).

Наиболее существенные изменения в структуре занятых произошли в самых значимых для народного хозяйства видах экономической деятельности — в сельском и лесном хозяйствах, в обрабатывающих производствах, а также в торговле — «авангарде» развития страны на современном этапе. Лидирующая в 2000 г. по численности занятого населения деятельность в обрабатывающих производствах (19,1% в общей численности занятых) к 2006 г. утратила первенство в российской экономике (16,9%) из-за миллионного сокращения количества работников (с 12297 тыс до 11359 тыс человек). Деятельность в сельском и лесном хозяйствах, доля занятых в которых составляла 13,9% ещё в 2000 г., к 2006 г. также утратила свои позиции (10,6%), поскольку количество работников сократилось почти на два миллиона человек (с 8996 тыс до 7141 тыс человек). В то же время деятельность, связанная с торговлей, ремонтом автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования, напротив, переместилась на более высокий уровень (с 13,7 до 16,8%) за счет привлечения свыше

Таблица 3.4.

**Среднегодовая численность занятых в экономике
по видам экономической деятельности**

Вид экономической деятельности	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
	тыс человек						
Всего	64517	649880	65574	65979	66407	66792	67174
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	8996	8509	8229	7796	7430	7381	7141
Рыболовство и рыболовство	138	134	120	116	113	138	146
Добыча полезных ископаемых	1110	1205	1163	1112	1088	1051	1043
Обрабатывающие производства	12297	12202	12082	11932	11787	11506	11359
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1886	1918	1890	1890	1900	1912	1923
Строительство	4325	4385	4458	4555	4734	7916	5073
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий, предметов личного пользования	8806	9524	9893	10462	10843	11088	11317
Гостиницы и рестораны	948	982	1076	1150	1152	1163	1185
Транспорт и связь	5056	5113	5115	5205	5293	5369	5426
Финансовая деятельность	657	689	715	771	835	858	958
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4490	4657	4913	4859	4825	4879	4957
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3098	3086	3140	3266	3447	3458	3504
Образование	5979	5954	6037	6092	6125	6039	6009

Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4408	4373	4397	4469	4488	4548	4574
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2313	2242	2329	2295	2330	2460	2533
В % к итогу							
Всего	100	100	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	13,9	13,1	12,5	11,8	11,2	11,1	10,6
Рыболовство и рыбоводство	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Добыча полезных ископаемых	1,7	1,8	1,8	1,7	1,6	1,6	1,6
Обрабатывающие производства	19,1	18,8	18,4	18,1	17,7	17,2	16,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,9	3,0	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
Строительство	6,7	6,7	6,8	6,9	7,1	7,4	7,6
Оптовая и розничная торговля, ремонт транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий, предметов личного пользования	13,7	14,6	15,1	15,8	16,3	16,6	16,8
Гостиницы и рестораны	1,5	1,5	1,6	1,7	1,7	1,7	1,8
Транспорт и связь	7,8	7,9	7,8	7,9	8,0	8,0	8,1
Финансовая деятельность	1,0	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	1,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,0	7,2	7,5	7,4	7,3	7,3	7,4
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	4,8	4,7	4,8	5,0	5,2	5,2	5,2

Образование	9,3	9,2	9,2	9,2	9,2	9,0	8,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	6,8	6,7	6,7	6,8	6,8	6,8	6,8
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,6	3,5	3,6	3,5	3,5	3,7	3,8

Источник: Российский статистический ежегодник. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат. — 2007. — С. 147.

2,5 млн занятых (с 8806 тыс до 11317 тыс человек). Таким образом, к 2006 г. структура экономики страны включала два ведущих, равноценных по среднегодовой численности занятых вида экономической деятельности: «обрабатывающие производства» и «оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств».

Среди видов деятельности, в которых в рассматриваемый период продолжала увеличиваться численность занятых, следует отметить строительство (с 4325 тыс до 5073 тыс человек), транспорт и связь (с 5056 тыс до 5426 тыс человек), финансовую деятельность (с 657 тыс до 958 тыс человек), операции с недвижимым имуществом (с 4490 тыс до 4957 тыс человек) и государственное обеспечение (3098 тыс до 3504 тыс человек), представляющие по большей части различные виды услуг.

Вместе с тем международные сопоставления показывают, что структура численности занятых по ведущим видам деятельности в экономике России, выстроенная в соответствии с классификатором ОКВЭД, соответствует структуре численности занятых развитых экономических стран, включая обрабатывающие производства и оптовую и розничную торговлю. Так, если согласно данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, доля занятых в обрабатывающих производствах России (18,3% в 2006 г.) уступала по величине доле занятых в Германии (22,0% в 2005 г.), то в Великобритании и США величина этого показателя была еще ниже (соответственно 13,2% и 11,5% в 2005 г.). Доля занятых торговой деятельностью в России (15,7%) соответствовала аналогичному показателю в Великобритании и США (соответственно 15,3 и 15,1% в 2005 г.) и была незначительно ниже, чем в Германии (14,4% в 2005 г.).

Таблица 3.5.

**Динамика производительности труда по видам экономической деятельности
(в % к предыдущему году)**

Вид экономической деятельности	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Всего в экономике, в том числе:	107,0	106,5	105,5	106,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	106,0	103,6	102,4	104,1
Рыболовство, рыбоводство	102,1	104,3	100,1	111,2
Добыча полезных ископаемых	109,2	107,3	106,2	102,2
Обрабатывающие производства	108,8	106,3	107,1	105,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	103,7	100,4	103,7	102,3
Строительство	105,3	106,9	105,9	113,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	109,8	110,5	105,1	106,9
Гостиницы и рестораны	100,3	103,1	106,5	109,5
Транспорт и связь	107,5	108,7	102,1	107,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	102,5	101,3	112,7	104,8

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат. — 2007. — С. 188.

Как правило, основные причины, предшествующие трудовой мобильности населения, — это показатели производительности труда, объемов производства и заработной платы в секторах экономики. За период 2003–2006 гг. на общем фоне незначительного увеличения ежегодного показателя повышения производительности труда (2003 г. — 107,0%, 2006 г. — 106,0%) динамика повышения производительности труда²⁸ занятых в торговле, строительстве, а также на транспорте и в связи — видах экономической деятельности, привлекающих трудовые ресурсы, — в среднем превышала ежегодную производительность труда в сельском хозяйстве и обрабатывающих производствах, утративших значительную часть численности занятого населения (табл. 3.5).

²⁸ Динамика производительности труда оценена Федеральной службой государственной статистики в целом по экономике и видам деятельности, продукция которых реализуется преимущественно по рыночным ценам.

Запаздывающие темпы роста производительности труда в обрабатывающих производствах сопровождались сокращением объемов выпуска продукции. Согласно последним данным статистики, представленным на основе ныне устаревшего отраслевого классификатора ОКОНХ, наиболее невосполнимые последствия наблюдаются в машиностроительном комплексе — основном сегменте инновационного развития страны.

До начала 1990-х годов машиностроительный комплекс (МСК) стабильно сохранял лидирующую роль, а его удельный вес в объеме промышленного производства РФ составлял 30% в 1990 г.²⁹ К 2004 г. доля машиностроения в отраслевой структуре промышленного производства значительно снизилась и составила уже 19%, в то время как доля топливно-энергетической промышленности возросла до 32,4%³⁰. Международные сравнения на основе классификатора ОКОНХ показывали, что сокращение доли машиностроительной промышленности в России происходило на фоне роста этой отрасли в экономически развитых странах, интенсивно инвес-

²⁹ Труд и занятость в России. — М.: Росстат. — 2005. — С. 72–73.

³⁰ Российский статистический ежегодник ФГКС. — М., — 2005. — С. 381.

Таблица 3.6.

Отраслевая структура промышленности (в % к объему промышленного производства)

Страны	годы	топливно-энергетические отрасли	черная и цветная металлургия	Химическая и нефтяная	Машиностроение	Лесная и бумажная	Строительные материалы	Легкая	Пищевая
Россия	2000	29,4	19,0	7,2	19,0	4,6	3,2	1,6	12,8
	2004	32,4	19,1	5,9	18,9	3,9	3,5	1,1	12,5
Беларусь	2003	24	4	12	22	5	4	6	17
Германия	2000		4,2	14,1	53,6	10,2	3,2	2,4	11,5
Китай	2002		9,3	19,6	38,3	4,4	4,7	11,4	11,1
США	2001		3,2		46,7	12,0	3,0	4,0	16,3

Источник: Промышленность России 2005; Стат. сб. — М.: Росстат. — 2005. — С. 436.

тирующих экономику знаний и производство высоких технологий. Так, например, доля МСК в отраслевой структуре США составляла 46,7%, в Японии — 51,7%, в Германии — 53,6%, в Китае — 38,3% (табл. 3.6).

Снижение объема производства в машиностроительном комплексе России сопровождалось вынужденным бездействием работников, сокращением отработанного ими времени, а также просроченной задолженностью по заработной плате. По данным за 2006 г., из общей численности работников в организациях страны, занятых неполное рабочее время по инициативе администрации (341,9 тыс человек), 60% составляли работники обрабатывающих производств (204,7 тыс человек), причем, если в среднем по видам экономической деятельности доля таких работников составляла только 0,9% от среднесписочной численности занятых, то в обрабатывающих производствах эта доля составляла уже 2,7% (табл. 3.7). В свою очередь, в обрабатывающих производствах наибольшее время бездействовали работники высокотехнологичных сфер. Так, 24% занятых, работавших неполное время (49,5 тыс человек), изготавливали транспортные средства и оборудование, включая производство автомобилей, прицепов и полуприцепов, а также судов, летательных аппаратов и проч., согласно классификации ОКВЭД. Еще 16% занятых, работающих неполное время в обрабатывающих производствах (32,2 тыс человек), занимались производством электрооборудования, электронного и оптического оборудования, включая изготовление вычислительной техники, электрических машин и электрооборудования, аппаратуры для радио, телевидения и связи, изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, согласно классификации ОКВЭД. Неотработанное время на одного среднесписочного работника по сравнению с установленной продолжительностью рабочей недели³¹ в производстве транспортных средств составило 4,3 ч, а в производстве электрооборудования 7 ч, что намного превысило средний показатель в обрабатывающих производствах, составляющий 2,6 ч.

Более серьезные проблемы обрабатывающих производств прослеживаются по численности работников, получивших административ-

³¹ Количество человеко-часов, не отработанных работниками (по сравнению с установленной продолжительностью рабочей недели) в связи с переводом их на работу с неполным рабочим временем по инициативе администрации, определяется как сумма часов, не отработанных каждым работником по этой причине в отчетном периоде. См.: Методологические положения по статистике. Вып. 4. — М.: Госкомстат России, 2003.

Таблица 3.7.
Численность работников организаций, работавших неполное рабочее время и находившихся в отпусках по инициативе администрации, по видам экономической деятельности в 2006 г.*

Вид экономической деятельности	Численность работников, работавших неполное рабочее время по инициативе администрации			Численность работников, которым были предоставлены отпуска по инициативе администрации		
	тыс человек	в % от средней численности	неотработанное время на одного среднесписочного работника, часов	тыс человек	в % от средней численности	неотработанное время на одного среднесписочного работника, часов
Всего	341,9	0,9	1,2	566,9	1,5	2,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	19,1	0,7	1,4	35,8	1,4	4,3
Рыболовство, рыбоводство	0,5	0,7	0,8	0,6	0,9	3,8
Добыча полезных ископаемых	5,4	0,5	0,5	11,1	1,1	3,0
Обрабатывающие производства	204,7	2,7	3,1	392,7	5,2	8,4
Из них:						
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	19,8	1,8	2,6	47,7	4,4	12,4
текстильное и швейное производство	8,7	2,9	5,4	41,3	13,8	26,2
производство кокса и нефтепродуктов	–	–	–	1,2	0,8	2,4
химическое производство	13,7	2,8	2,4	22,9	4,7	8,0
металлургическое производство	15,9	1,5	1,2	49,3	4,7	4,3
производство машин и оборудования	24,5	3,1	2,9	33,3	4,2	8,1

производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	32,2	4,2	7,0	30,9	4,0	8,6
производство транспортных средств и оборудования	49,5	4,4	4,3	71,1	6,3	5,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,2	0,3	0,4	8,0	0,4	0,8
Строительство	21,3	1,5	1,5	40,3	2,9	4,8
Оптовая и розничная торговля	6,5	0,4	1,0	6,3	0,4	0,7
Транспорт и связь	51,6	1,5	1,7	22,6	0,6	1,0
Финансовая деятельность	0,9	0,1	0,5	0,3	0,0	0,1
Операции с недвижимым имуществом	12,3	0,4	1,0	14,2	0,5	0,8
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	0,7	0,0	0,1	2,4	0,1	0,1
Образование	2,7	0,0	0,1	12,5	0,2	0,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,0	0,1	0,3	7,2	0,2	0,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,9	0,3	0,9	5,8	0,4	0,9

* — Без субъектов малого предпринимательства.

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат. — 2007. — С. 280.

ные отпуска по инициативе руководства, поскольку их доля составляет уже 69% (!) от общей численности занятых (392,7 тыс человек), находившихся в административных отпусках на предприятиях страны (566,9 тыс человек). Причем в производстве транспортных средств, электрооборудования и электронного оборудования, в производстве машин и оборудования доля «простаивающих» работников и количество неотработанного ими времени в несколько раз превышало общий показатель по экономике. Так, если в целом по экономике только 1,5% работников находились в административных отпусках по инициативе работодателей, а количество неотработанного времени составляло 2,6 ч на одного среднесписочного работника, то в производстве транспортных средств, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, а также в производстве машин и оборудования эти показатели составляли соответственно 6,3, 4 и 4,2% с потерей времени, равной 5, 8, и 8,1 ч на одного среднесписочного работника.

Следует отметить, что во всех остальных видах деятельности, кроме обрабатывающих производств, не наблюдалось подобных проблем, как по доле работников, вынужденных бездействовать по инициативе администрации, так и по доле работников, получивших административные отпуска. Например, в торговле, в финансовой деятельности и в управлении доля работников, занятых неполное рабочее время и доля работников, отправленных в административные отпуска, была минимальной или отсутствовала совсем (соответственно 0,4; 0,1 и 0% и 0,4; 0; 0,1%). Понятно, что неотработанное время также свелось к минимуму, поскольку его потери колебались в интервале от 0,1 до 1 ч. Таким образом, за счет полной занятости работников обеспечивались более высокие темпы производительности труда и объемов производства.

Просроченная задолженность по заработной плате — ещё один тревожный показатель промышленных видов деятельности. К концу 2006 г. 26% невыплаченных денежных средств (1 млрд 83 млн руб.) от общей суммы просроченной задолженности по заработной плате в экономике страны (4 млрд 158 млн руб.) должны были быть адресованы работникам обрабатывающих производств, при этом численность работников, не получивших вовремя заработную плату, составляла 82,3 тыс человек из общей численности работников (408 тыс человек). Заметим, что перечень видов деятельности, в которых отмечалась

просроченная задолженность по заработной плате на конец 2006 г., включал все ведущие сферы экономики — от сельского хозяйства до научных исследований и деятельности в области культуры, за исключением управления и финансов.

Проблемы промышленного сектора экономики приводят к серьезным и непоправимым последствиям: сокращению численности занятых наукоемкими видами обрабатывающих производств, «разбазариванию» технического потенциала страны и снижению качества трудовых ресурсов в ущерб инновационному развитию страны (рис. 3.4).

При том, что за период 2000–2006 гг. сокращение среднегодовой численности работников организаций произошло во всех видах обрабатывающих производств, наибольший отток трудовых ресурсов коснулся самых перспективных видов деятельности — «производство машин и оборудования» (почти двукратное сокращение численности — с 2081,4 тыс до 1152,6 тыс человек), «производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования», включающего также, согласно классификации ОКВЭД, «производство электрических машин и

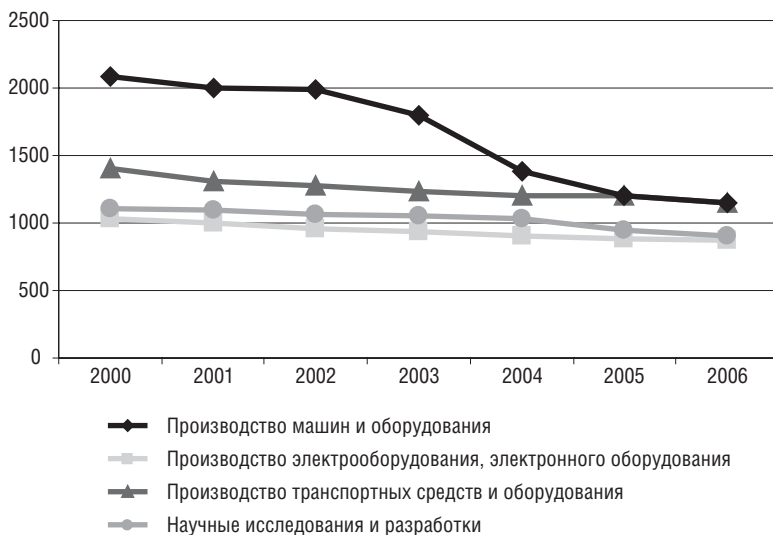


Рис. 3.4. Динамика изменения среднегодовой численности работников организаций по наукоемким видам деятельности за период 2000–2006 гг., тыс человек

электрооборудования», «производство аппаратуры для радио, телевидения и связи», «производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов» (с 1034,5 тыс до 868,8 тыс человек), а также «*производство транспортных средств и оборудования*», включающего, согласно классификации ОКВЭД, такие важные виды производств, как «производство автомобилей, прицепов и полуприцепов» и «производство судов, летательных аппаратов и прочих транспортных средств» (с 1407,9 тыс до 1144,4 тыс человек). Одновременно наблюдалось сокращение среднегодовой численности работников, занятых научными исследованиями и разработками (с 111,7 тыс до 905,1 тыс человек), вид экономической деятельности которых, согласно ОКВЭД, включен в группу «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (табл. 3.8).

Согласно показателям приема и выбытия работников организаций по отраслям экономики (1995–2004 гг.) и по видам экономической деятельности (2005–2006 гг.), заполнение вакантных рабочих мест вновь прибывшими работниками не приносит успеха, если дело касается экономически неблагополучных сфер деятельности — высокая доля вновь прибывающих работников в любом случае будет превышать долю увольняющихся. Механическое рекрутирование занятых на вакантные места без принципиального изменения состояния дел и условий работы в сфере производства малоэффективно. В итоге, несмотря на происходящую в экономике активизацию трудовой мобильности, отличающуюся ростом численности принимаемых и увольняемых работников, ежегодный рост доли увольняющихся работников в сельском хозяйстве и в обрабатывающих производствах продолжает сохраняться.

На протяжении многих лет, начиная с 1995 г., выбытие кадров в промышленности происходило интенсивнее прибытия³². Так, в 1995 г. доля прибывших в машиностроении, составлявшая 16,3% от среднесписочного количества работников, была ниже доли выбывших — 27,8%. Схожие тенденции в отраслях промышленности наблюдались в 2004 г., поскольку доля прибывших (26,7%) была также ниже доли выбывших (31,8%). В то же время в благополучных отраслях

³² Труд и занятость в России. — М.: Росстат. — 2007. — С. 293.

Таблица 3.8.
Среднегодовая численность работников организаций по видам экономической деятельности (тыс. человек)

Вид экономической деятельности	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Обрабатывающие производства, в том числе:	11272,3	10987,0	10798,9	10302,9	9919,8	9511,6	9240,5
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1640,7	1623,0	1604,9	1587,8	1541,6	1447,0	1435,9
текстильное и швейное производство	748,6	716,8	696,4	611,0	556,4	495,4	462,5
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	117,6	107,4	105,5	93,9	81,0	69,5	67,3
обработка древесины и производство изделий из дерева	390,4	406,1	408,9	390,2	381,5	357,6	335,8
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	415,0	346,1	380,3	376,1	370,1	393,1	400,5
производство кокса, нефтепродуктов	216,2	217,6	201,6	202,1	137,9	136,1	134,1
химическое производство	707,3	680,2	649,5	623,9	550,3	563,0	550,4
производство резиновых и пластмассовых изделий	207,3	230,8	236,5	229,1	239,4	256,8	270,5
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	786,6	767,0	753,6	708,6	675,3	649,1	643,5
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1258,5	1301,4	1266,9	1240,1	1208,4	1219,6	1171,7
производство машин и оборудования	2081,4	2004,8	1993,9	1802,9	1387,4	1205,0	1152,6
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1034,5	1001,5	952,8	930,9	905,3	887,0	868,8
производство транспортных средств и оборудования	1407,9	1306,0	1271,3	1237,7	1207,0	1201,5	1144,4
прочие производства	260,2	278,2	277,0	268,8	272,9	297,9	297,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, в том числе:	4013,1	4202,4	4415,6	4359,9	4270,2	4241,6	4290,8
научные исследования и разработки	1111,7	1101,0	1065,9	1048,7	1028,3	942,5	905,1

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат. — 2007. — С. 196.

наблюдались противоположные процессы — численность прибывших была выше, чем выбывших. В 2004 г. в отраслях «финансы и кредит», «управление», «оптовая и розничная торговля» доля прибывших составляла, соответственно 24,9; 16,3 и 48,3%, а доля выбывших — 20,2; 14,4 и 46,6%.

Согласно данным прибытия и убытия работников по видам экономической деятельности, в соответствии с ОКВЭД, достигнутый к 2006 г. некоторый баланс количества принятых (30,5% от среднесписочной численности) и выбывших (30,9%) работников в целом по экономике был нарушен в сельском хозяйстве и обрабатывающих производствах, теряющих численность занятых. В то же время, следует отметить, что самая большая разница в численности прибывших и выбывших отмечалась в сельском хозяйстве (соответственно 34,8% и 44,6%), тогда как в обрабатывающих производствах она составляла значительно меньшую величину (соответственно 30,0 и 32,5%). Среди наукоемких видов экономической деятельности впервые был отмечен баланс между количеством выбывших в производстве машин и оборудования (соответственно 32,1 и 32%), хотя в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования, а также в производстве транспортных средств и оборудования по-прежнему наблюдалась «утечка» кадров (соответственно 24, 27,3% и 22, 24%). Понятно, что в видах деятельности, привлекающих все большее количество работников, таких как оптовая и розничная торговля, финансовая деятельность и государственной управление, прибывшие работники, главным образом, задерживались, поэтому разница между прибывшими и убывшими сохранялась в пользу первых и составляла соответственно 58,2 и 52,6%, 34 и 24,3%, а также 20 и 15,2%. Обратим внимание, что процесс трудовой мобильности работников имеет различный характер в зависимости от вида экономической деятельности и условий труда. Худшие условия труда в строительстве и торговле способствуют буму трудовой мобильности, в то время как надежность и стабильность деятельности в государственном управлении и финансах сводит трудовую мобильность до минимума (табл. 3.9).

Выбытие работников из наукоемких производств носит, скорее, вынужденный, чем добровольный характер, поскольку сопровождается утратой специфического трудового капитала, не востребованно-

Таблица 3.9.
Прием и выбытие работников по видам экономической деятельности* в течение года

Вид экономической деятельности	Принято работников			Выбыло работников		
	тыс человек		в % от среднеп-сочной численности	тыс человек		в % от среднеп-сочной численности
	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2005 г.	2006 г.	2006 г.
Всего	11214,8	11644,7	29,4	30,5	11935,0	31,3
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	970,9	889,8	33,0	34,8	1140,6	44,6
Рыболовство, рыбоводство	37,7	40,8	49,0	57,1	45,5	61,7
Добыча полезных ископаемых	299,2	333,2	29,1	32,6	350,0	34,2
Обрабатывающие производства, в том числе: производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	2203,5	2243,6	28,5	30,0	2567,4	33,2
производство текстильного и швейного производства	500,6	517,0	45,0	47,7	537,2	49,8
производство текстильного и швейного производства	106,3	99,2	32,1	33,2	126,5	42,4
производство текстильного и швейного производства	15,3	15,9	32,0	36,4	21,6	45,3
производство текстильного и швейного производства	84,3	75,1	39,7	37,7	96,5	45,4
производство текстильного и швейного производства	60,0	64,7	23,3	25,7	72,3	28,1
производство текстильного и швейного производства	17,9	21,1	11,6	15,0	20,5	12,0
производство текстильного и швейного производства	104,6	93,7	21,0	19,3	131,1	26,4
химическое производство					117,6	24,2

производство резиновых и пластмассовых изделий	49,9	55,9	29,2	33,1	65,9	61,7	38,6	36,6
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	205,3	224,9	40,6	44,3	222,4	216,8	44,0	42,7
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	237,1	250,3	22,1	23,9	286,3	283,3	26,7	27,1
производство машин и оборудования	266,7	256,8	32,5	32,1	290,5	256,0	35,4	32,0
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	183,4	184,3	22,9	24,0	229,7	209,2	28,7	27,3
производство транспортных средств и оборудования	241,3	249,3	20,8	22,0	287,8	272,2	24,8	24,0
Прочие производства	62,0	60,7	39,6	39,9	68,6	61,8	43,8	40,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	656,2	612,8	36,3	34,0	685,7	640,9	37,9	35,6
Строительство	679,0	717,7	49,0	52,1	709,3	720,8	51,2	52,3
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	867,4	1037,4	52,3	58,2	812,8	936,5	49,0	52,6
Гостиницы и рестораны	175,4	186,7	57,3	59,8	173,9	183,1	56,8	58,6
Транспорт и связь	1013,0	1101,7	28,3	31,3	1111,9	1158,7	31,1	32,9
Финансовая деятельность	221,4	272,6	30,3	34,0	168,2	195,0	23,0	24,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1123,9	1156,0	36,9	38,1	1183,2	1223,8	38,9	40,4

Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	562,7	631,6	20,3	20,0	512,3	480,6	18,5	15,2
Образование	1040,0	1044,2	18,4	18,3	1029,0	997,0	18,2	17,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	916,2	879,2	22,2	21,1	896,0	821,9	21,7	19,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	448,3	497,3	33,3	36,5	448,0	472,5	33,3	34,6
Деятельность экстерриториальных организаций	0,1	0,1	12,7	18,5	0,1	0,1	17,2	12,9

* – Без субъектов малого предпринимательства.

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. – М.: Росстат. – 2007. – С. 271.

го отечественной экономикой, а также утратой трудовых и социальных гарантий, пока еще сохраняющихся в сфере производства. Согласно данным за 2006 г., доля работников, выбывших из наукоемких производств по собственному желанию, особенно из «производства машин и оборудования» (70,6% от общей численности выбывших), «производства электрооборудования, электронного оборудования и оптического оборудования» (69,1%), а также «производства транспортных средств и оборудования» (63,6%) ниже среднего показателя по обрабатывающим производствам (71%), и, тем более, среднего значения по экономике (76,7%). В свою очередь, занятые видами экономической деятельности, привлекающими трудовые ресурсы, особенно торговлей, финансовой деятельностью, государственным управлением и строительством, чувствуют себя увереннее на рынке труда и более склонны к трудовым перемещениям, так как доля работников, уволившихся по собственному желанию в этих видах трудовой деятельности, выше среднего показателя по экономике (76,7%) и составляет, соответственно 91,1; 86,4; 78,3; 77,1% (табл. 3.10).

Поскольку экономика не обеспечивает работникам,

Таблица 3.10.

**Причины выбытия работников по видам экономической деятельности*
(в процентах от общей численности выбывших)**

Вид экономической деятельности	По собственному желанию		В связи с сокращением	
	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.
Всего	74,8	76,7	5,8	4,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	80,3	81,5	5,5	5,0
Рыболовство, рыбоводство	80,3	82,6	8,5	2,2
Добыча полезных ископаемых	52,8	47,0	5,9	3,9
Обрабатывающие производства, в том числе:	68,3	71,0	6,4	5,0
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	80,7	82,2	4,8	4,2
текстильное и швейное производство	67,6	69,7	8,5	5,7
целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	73,4	74,4	5,3	5,0
химическое производство	58,2	63,8	9,6	7,3
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	57,6	59,7	7,0	4,6
Производство машин и оборудования, в том числе:	64,4	70,6	4,9	4,5
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	67,2	69,1	8,9	8,0
производство транспортных средств и оборудования	62,0	63,6	7,3	5,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	57,1	60,7	6,7	7,7
Строительство	76,7	77,1	4,4	2,7
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	88,4	91,1	3,1	2,5
Гостиницы и рестораны	88,2	86,8	4,3	2,7
Транспорт и связь	59,5	60,9	6,9	5,7
Финансовая деятельность	84,4	86,4	4,7	4,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	77,6	76,5	6,2	6,3

Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	70,6	78,3	13,5	9,3
Образование	89,4	91,6	3,5	2,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	85,7	89,6	4,9	2,8
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	83,3	84,1	5,3	4,6

* — Без субъектов малого предпринимательства.

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат. — 2007. — С. 275.

выбывшим из промышленных производств, альтернативных видов деятельности, большинство из них «выталкивается» в торговлю, вследствие чего утрачивается профессиональный статус и гарантии занятости, в числе которых не последнее место занимают фиксированный уровень и дифференциация заработной платы. Сравнения между видами экономической деятельности по соотношению средней начисленной заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой за 2007 г. показывают, что обрабатывающие производства сохраняют один из самых низких уровней дифференциации заработной платы (в 12,3 раза), сопоставимый с дифференциацией заработной платы в государственном управлении (в 13,8 раза) — наиболее «отрегулированном» виде экономической деятельности. Причем в наукоемких производствах дифференциация заработной платы еще ниже, чем в среднем по обрабатывающим производствам, поскольку в производстве машин и оборудования, производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производстве транспортных средств и оборудования, вместе взятых, уровень дифференциации составляет всего 11,2 раза. Примечательно, что средний показатель дифференциации заработной платы по экономике намного превышает эти величины (в 22,1 раза), а дифференциация заработной платы в торговле и финансовой деятельности буквально «зашкаливает» за средние границы (соответственно в 24,7 и 27,7 раз). Таким образом, выбытие работников из обрабатывающих производств и закрепление их в других сферах деятельности с большей долей вероятности будет

сопровождаться принципиальными изменениями в организации и стимулировании труда (табл. 3.11).

Одно из ведущих положений в анализе трудовой мобильности занимает показатель оплаты труда, в значительной степени характеризующий расстановку приоритетов национального развития в пользу «успешных» видов экономической деятельности и аутсайдеров отечественной экономики. Как видно из показателей соотношения начисленной заработной платы работников организаций к среднероссийскому уровню, наиболее высоко оценены в экономике страны за рассматриваемый период (2000–2006 гг.) виды деятельности, имеющие отношение к сырьевым и финансовым ресурсам. Среди них особо выделяется финансовая деятельность (262% от средней по стране) и деятельность, связанная с добычей топливно-энергетических ископаемых (260%).

Второе место в системе приоритетов государства, согласно размерам начисленной заработной платы, уделяется видам деятельности, главным образом относящимся к развитию сферы услуг. В их числе: транспорт и связь (126% от средней по стране), операции с недвижимым имуществом (120%), государственное управление и обеспечение военной безопасности (127%). Сюда также можно добавить находящуюся в привилегированном положении деятельность по производству и распределению электроэнергии, газа и воды (121%), а также научные исследования и разработки (132%).

Третье место в соответствии с размерами заработной платы, имеющей показатели ниже средних по экономике, разделяют обрабатывающие производства (96% от средней по стране), деятельность в образовании (66%) и здравоохранении (76%), а также деятельность в торговле, ремонте автотранспортных средств и предметов личного пользования (77%).

Наконец, аутсайдером отечественной экономики по уровню оплаты труда является сельское хозяйство (43% от средней по стране).

То обстоятельство, что уровень оплаты труда в приоритетных сферах народного хозяйства, отвечающих за качество жизни населения, его образовательный потенциал, промышленное развитие страны и в конечном счете за перспективы экономического развития и роста благосостояния страны в плане накопления человеческого и инновационного потенциала, находится на третьем месте

Таблица 3.11.
Средняя начисленная заработная плата по 10-процентным группам работников организаций
по видам экономической деятельности (по данным выборочных обследований за апрель)

Вид экономической деятельности	Средняя заработная плата 10% работников, которым начислена наименьшая заработная плата, руб.		Средняя заработная плата 10% работников, которым начислена наибольшая заработная плата, руб.		Соотношение средней зар- ботной платы 10% работ- ников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой, в раз		
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г.
Всего	1090	1366	1957	27105	34582	43305	22,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	512	644	916	11372	13701	17666	19,3
Добыча полезных ископаемых	3006	3813	4996	53230	63221	73057	14,6
Обрабатывающие производства, из них: металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1740	2310	3209	25964	32075	39322	12,3
производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического обору- дования; производство транспортных средств и оборудования	1880	2497	3336	22924	29507	37256	11,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2331	2859	3502	26361	32963	40738	11,6

Строительство	1742	2196	3205	31706	36601	49918	18,2	16,7	15,6
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоцик- лов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1028	1324	2175	33082	43233	53616	32,2	32,7	24,7
Гостиницы и рестораны	1235	1631	2365	24664	34343	35774	20,0	21,1	15,1
Транспорт и связь	1842	2213	3015	31141	38979	44861	16,9	17,6	14,9
Финансовая деятельность	2116	3037	4369	71842	95283	116445	33,9	31,4	26,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1386	1696	2487	34347	46010	57829	24,8	27,1	23,3
из них научные исследования и раз- работки	1669	2034	2802	29881	36976	47526	17,9	18,2	17,0
Государственное управление, обяза- тельное социальное обеспечение	1725	2344	3143	25367	34566	43453	14,7	14,7	13,8
Образование	962	1126	1529	14995	18559	23314	15,6	16,5	15,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1190	1403	1873	14978	20840	25775	12,6	14,9	13,8
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	863	1042	1478	20634	29376	38860	23,9	28,2	26,3

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат. — 2007. — С. 275.

пирамиды государственных приоритетов, рядом с деятельностью в торговле и мелком ремонте, является весьма показательным для состояния экономики России. Таким образом, получает подтверждение непреложный факт, что существующая система оплаты труда, перемещающая в разряд «третьесортных» промышленность, образование и здравоохранение, не создает стимулов для инновационного развития не только в плане укрепления научно-технического потенциала, но и для сбережения качества жизни населения (табл. 3.12).

Таблица 3.12.

Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности к среднероссийскому уровню (в %)

Вид экономической деятельности	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Всего	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	43	43	45	43	43
Рыболовство, рыбоводство	115	99	105	120	116
Добыча полезных ископаемых, в том числе:	254	253	250	231	218
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	300	293	295	274	260
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	161	171	161	154	144
Обрабатывающие производства, в том числе:	102	102	102	98	96
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	93	91	90	85	83
текстильное и швейное производство	51	51	50	47	47
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	60	59	56	55	53
обработка древесины и производство изделий из дерева	68	68	68	69	65
целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	126	125	117	110	103
производство кокса и нефтепродуктов	221	216	204	227	210

химическое производство	112	112	114	116	109
производство резиновых и пластмассовых изделий	91	90	88	80	82
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	95	95	95	93	94
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	144	141	136	120	113
производство машин и оборудования	93	94	97	98	98
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	88	93	95	96	97
производство транспортных средств и оборудования	117	116	116	110	107
Прочие производства	75	74	77	75	78
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	135	132	128	124	121
Строительство	110	112	108	106	102
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	70	72	73	77	77
Гостиницы и рестораны	70	72	70	71	71
Транспорт и связь	134	136	138	133	126
Финансовая деятельность	304	283	258	263	262
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	107	113	116	120	120
из них научные исследования и разработки	128	130	131	129	132
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	119	126	117	128	127
Образование	67	62	62	63	66
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	72	67	68	69	76
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	73	71	72	74	75

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат. — 2007. — С. 386.

В ситуации, когда самые многочисленные по составу занятых виды экономической деятельности — обрабатывающие производства (11,3 млн человек) не имеют развитых материальных стимулов оплаты труда, а в производстве страны продолжают процессы низкой производительности, сокращения объемов производства и выбытия квалифицированных кадров, причиной образовательного бума среди молодежи является конкуренция за узкий сегмент высокооплачиваемого и стабильного рынка труда.

Распределение численности занятых по видам экономической деятельности с учетом возрастных групп показывает, что стратегии населения в молодых возрастах чутко реагируют на структурно-трансформационные процессы отечественной экономики, поскольку в большей степени соответствуют её развивающимся направлениям. В то же время занятость в стагнирующих и проблемных секторах народного хозяйства в большей степени сохраняется за населением старших возрастов. Данная тенденция наблюдается в динамике по годам (2000—2006 гг.), несмотря на очевидные расхождения в методологии сбора статистической информации в соответствии с возрастной структурой распределения занятых по отраслям экономики на основе ОКОНХ и распределения занятых по видам экономической деятельности на основе ОКВЭД. Так, сектор экономики в сфере торговли, управления, финансов и кредита остается более привлекательным для молодежи, численность которой сохраняется стабильно высокой и имеет тенденцию к росту, особенно в возрасте до 20 лет. В возрастной структуре занятых этими видами экономической деятельности доля молодежи до 29 лет достигла третьей части к 2006 г.: соответственно 32,9% — в торговле, 34,2% — в финансовой деятельности, 33,4% — в государственной управлению. В свою очередь деятельность в сельском хозяйстве и обрабатывающих производствах в значительной степени обеспечивается за счет трудового ресурса старшего поколения, доля которого превалирует, начиная с возраста 40—49 лет — соответственно 32,3 и 28,2%, и остается еще достаточно высокой в возрасте с 50 до 59 лет — соответственно 21,6 и 22,6% (табл. 3.13, 3.14).

Сопоставление таблиц 3.2 и 3.3 позволяет наблюдать, что с течением времени сферы экономики, включающие труд в сельском хозяйстве и обрабатывающих производствах, все больше опираются на стареющее население с выработанным трудовым потенциалом. Перспективы дальнейшего выживания этих отраслей все более неопределенны.

Таблица 3.13.

**Распределение численности занятых в экономике по возрастным группам
и отдельным отраслям в 2000 г., в %**

Отрасли экономики	Всего	В том числе в возрасте, лет					
		до 20	20–29	30–39	40–49	50–59	60 и более
Занято в экономике – всего	100	1,8	21,7	26,9	30,5	14,4	4,7
Сельское хозяйство	100	5,5	14,9	22,3	30,5	15,1	11,7
Промышленность	100	1,2	20,6	25,3	32,9	16,0	4,0
Торговля, общественное питание	100	1,7	30,5	31,0	26,6	8,5	1,7
Финансы, кредит, страхование	100	0,5	22,8	28,5	35,4	11,7	1,1
Управление	100	3,7	30,5	27,6	25,3	10,7	2,2

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. – М.: Росстат. – 2007. – С. 87.

Аналогично распределению возрастной структуры занятых по видам экономической деятельности распределение их по уровню образования также указывает на адекватную оценку населением возможностей и перспектив сферы занятости в современных экономических условиях. В этом смысле ресурс высшего профессионального образования оправдывает свое назначение, поскольку обеспечивает наибольшую вероятность закрепления в успешных видах экономической деятельности. Конкуренция за стабильные и высокооплачиваемые места приводит к высокой концентрации специалистов с высшим образованием в таких видах экономической деятельности, как финансы (63,9% от общей доли работников) и государственное управление (43,3%). При этом традиционные виды деятельности, имеющие высокую долю специалистов с высшим образованием: «образование» (50,6%), а также научные исследования и разработки, входящие, согласно ОКВЭД, в «операции с недвижимым имуществом» (42,7%), не составляют конкуренции, поскольку либо не отличаются высоким уровнем оплаты труда (образование), либо предполагают специфический род деятельности (научные исследования), исключая массовый приток занятых (табл. 3.15).

Как видно из данных таблицы, резкое увеличение занятых с начальным профессиональным образованием также имеет основа-

Таблица 3.14.

**Распределение численности занятых в экономике по возрастным группам
и отдельным видам экономической деятельности в 2006 г., в %**

Вид экономической деятельности	Всего	в том числе в возрасте, лет					
		до 20	20–29	30–39	40–49	50–59	60 и более
Занято в экономике – всего	100	1,8	22,4	24,5	28,4	19,7	3,3
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	100	4,1	15,7	19,1	32,3	21,6	7,2
Обрабатывающие производства	100	1,2	21,2	24,0	28,2	22,6	2,8
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	100	2,3	30,6	27,9	25,2	12,6	1,4
Финансовая деятельность	100	1,1	33,1	24,8	25,5	14,2	1,2
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	100	5,3	28,1	25,9	24,6	14,3	1,8

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат. — 2007. — С. 63.

ние, поскольку позволяет осваивать специальности, востребованные в сфере услуг сервисной экономикой. Например, отмечается высокая доля занятых с начальным профессиональным образованием в гостиничном и ресторанном бизнесе (37,6%).

В соответствии с возможностями и ограничениями рынка труда выстраиваются приоритеты населения по группам специальностей и направлениям подготовки. Наиболее показательным является выбор специальностей в высших профессиональных учебных заведениях — индикатор стратегического направления развития страны. По данным статистики, рекордным спросом пользуются специальности «экономика и управление», а также гуманитарно-социальные специ-

Таблица 3.15.

**Распределение численности занятых в экономике по уровню образования
и видам экономической деятельности в 2006 г.**

Вид экономической деятельности	Всего	в том числе имеют образование						
		высшее профессиональное	неполное высшее профессиональное	среднее профес- сиональное	начальное профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
		в %						
Занято в экономике – всего	100	25,6	1,7	25,6	18,0	22,6	5,9	0,5
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	100	7,9	0,5	14,9	17,3	36,1	20,2	3,1
Рыболовство, рыбоводство	100	15,1	0,9	18,7	27,7	22,2	15,3	...
Добыча полезных ископа- емых	100	20,8	1,4	26,8	24,8	22,7	3,4	0,1
Обрабатывающие произ- водства	100	19,5	1,5	24,0	24,2	24,6	5,7	0,5
Производство и распре- деление электроэнергии, газа и воды	100	21,9	1,4	27,9	20,5	22,1	6,0	0,2
Строительство	100	18,5	1,9	20,7	25,6	26,2	6,8	0,3
Оптовая и розничная торговля, ремонт авто- транспортных средств, мотоциклов, бытовых изде- лий и предметов личного пользования	100	20,8	2,4	26,1	18,7	26,9	4,9	0,2
Гостиницы и рестораны	100	9,4	1,6	21,5	37,6	22,4	7,2	0,2
Транспорт и связь	100	14,6	1,2	26,5	24,9	27,6	5,0	0,2
Финансовая деятельность	100	63,9	3,4	21,0	4,2	7,6	...	...
Операции с недвижимым имуществом, аренда и пре- доставление услуг	100	42,7	1,9	21,2	12,9	17,1	3,9	0,2

Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	100	43,3	2,4	24,4	9,1	18,3	2,3	0,1
Образование	100	50,6	2,2	26,5	7,3	10,1	2,9	0,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	100	29,1	1,1	47,9	6,3	11,8	3,4	0,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	100	27,1	2,4	27,4	19,4	19,4	4,2	0,1
Другие виды деятельности	100	27,6	...	28,4	...	34,0	10,0	...

Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. — М.: Росстат. — 2007. — С. 77.

альности, позволяющие получить образовательный капитал, востребованный наиболее успешными сферами производства. Поскольку процессы, наблюдаемые в экономике страны, не создают равного стимула для получения альтернативных видов специальностей, численность выпускников высших учебных заведений по указанным направлениям постоянно растет. Причем очевидное лидерство закрепляется за экономическими и управленческими специальностями. Если в 2000 г. доля выпускников по специальности «экономика и управление» составляла 24% (140,5 тыс человек) от общего выпуска специалистов, а доля выпускников, получивших образование в области гуманитарных и социальных наук 17,6% (102,2 тыс человек), то в 2006 г. эти доли составляли уже соответственно 32% (338,8 тыс человек) и 16% (169,3 тыс человек). В итоге уже треть молодых специалистов с высшим образованием на рынке труда имела дипломы в сфере регулирования экономики, развивающейся стихийно, бесконтрольно и бесперспективно.

Прогноз развития трудового потенциала, основанный на данных статистического анализа, показывает, что при сохранении наблюдаемых тенденций в экономике страны следует ожидать дальнейшей деградации промышленности, в том числе, её наиболее наукоемких видов, а также дефицита промышленных кадров. В случае утраты привилегий ресурсно-добывающего развития, имеющиеся в стране

трудовые ресурсы не смогут обеспечить требуемые темпы экономического развития вследствие отсутствия у них необходимого образования, квалификации и опыта работы. Накопленный трудовой потенциал в сфере спекулятивных операций на сырьевых и финансовых рынках, а также в сфере управления сырьевой экономикой окажется бесполезным для экономического прорыва.

В случае развития «инерционного варианта без существенного развития инновационных отраслей» продолжатся процессы распределения трудовых ресурсов по видам экономической деятельности, при которых на одном «полюсе» будут сосредоточены молодые образованные кадры, занятые в сфере финансов, управления и услуг, а на другом — работники предпенсионного и пенсионного возрастов, занятые в обрабатывающих видах деятельности. Спрос молодежи на специальности, востребованные рынком, приведет к еще большему увеличению доли экономически неактивного населения в молодых возрастах, не имеющего опыта работы, и усилению барьеров их выхода на рынок труда. Таким образом, ресурс для инновационного развития будет ограничен вследствие непривлекательности занятости в обрабатывающих видах производств.

Согласно третьему сценарному варианту «инерционной экономики с фрагментарно развитым инновационным сектором», при котором наибольшее развитие получают отдельные отрасли и направления народного хозяйства, соответствующие отдельно выбранным приоритетам развития, возможно спрогнозировать расширение спроса на отдельные виды специальностей и активизацию процесса развития научных исследований и разработок. Это может позволить повысить конкурентоспособность страны по отдельным видам продукции и сохранить трудовой потенциал, занятый ее производством. В то же время большая часть занятых будет по-прежнему «оторвана» от видов деятельности, имеющих инновационное развитие, поскольку широкие возможности рынка труда в сфере управления, а также финансов и кредита, включая уровень оплаты труда, будут стимулировать население на получение образования по этим специальностям.

Оптимистический вариант «инновационной экономики», предполагающий сбалансированное развитие народного хозяйства по всем видам экономической деятельности за счет роста инвестиций, внедрения технологических и организационно-управленческих инноваций,

а также изменения системы организации труда, включая уровень оплаты труда, её дифференциацию, а также обеспечение социальных гарантий, будет включать активную разработку схем обучения с максимальным привлечением обучающихся в процессы производства и стимулирование молодых специалистов к занятости в высокотехнологичных видах деятельности. Можно ожидать, что использование средств, позволяющих повысить престижность интеллектуального труда в сфере инновационных технологий, одновременно с качественным изменением ситуации в промышленном комплексе позволят постепенно изменить закрепившиеся приоритеты в сфере занятости и развернуть экономику в сторону инновационного развития.

ГЛАВА 4. НЕФОРМАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ

Со времени введения в научный оборот понятия «неформальная экономика»³³ вокруг самого термина и связанного с ним предметного поля ведется острая дискуссия относительно масштабов, методов оценки, структуры неформальной экономики, ее связей с формальным сектором, ее места и роли в социально-экономической системе общества, порождающих ее причин и т.п. В рамках данной темы заслуживает пристального внимания ракурс рассмотрения, связанный с ролью неформальной экономики в формировании социальной структуры общества, возможностями и ограничениями, имеющимися для социальной мобильности связанных с ней субъектов. Поскольку этот ракурс специально не рассматривался в научной литературе, дальнейший материал будет иметь в основном характер постановки проблемы и поиска возможных путей выявления взаимосвязи между неформальной экономикой и социальной мобильностью.

Неформальная экономика имеет расширенную трактовку и может включать неформальный сектор. Принципиальные методологические подходы к измерению занятости в неформальном секторе экономики были определены в рекомендациях 15-й Международной конференции статистиков труда в 1993 г. Неформальный сектор экономики был определен как «...совокупность единиц, занятых производством товаров и услуг с основной целью обеспечить работу и доход»³⁴.

Производственные единицы неформального сектора имеют следующие особенности:

³³ Hart K. Small scale entrepreneurs in Ghana and development planning. // Journal of Development Studies. 1970. — Vol. 6. — P. 104–120; Hart K. The informal income opportunities and urban employment in Ghana. // Journal of Modern African Studies. 1973 — Vol. 11. — P. 61–89.

³⁴ Современные международные рекомендации по статистике труда. — М.: Статинформ, 1994.

- низкий уровень организации и малый масштаб деятельности;
- производственные единицы не являются самостоятельными юридическими образованиями, созданными отдельно от домашнего хозяйства или его членов;
- основные фонды и другие активы принадлежат не производственным единицам как таковым, а их владельцам;
- производственные единицы не могут вступать в сделки или другие договорные отношения с другими производственными единицами и брать на себя обязательства от собственного имени;
- владельцы организуют производственную деятельность на свой риск и лично, без ограничений отвечают по любым обязательствам, связанным с производственным процессом;
- трудовые отношения (если таковые существуют) основаны не на договорах с формальным соблюдением гарантий, а на случайной занятости или родственных и личных отношениях;
- предпринимательская деятельность осуществляется отдельными лицами (или с помощью помогающих членов семьи) или с привлечением одного или нескольких оплачиваемых работников;
- основные фонды, как правило, используются как для производственных, так и для личных целей;
- отсутствие доступа (или малый доступ) к организованным рынкам, кредитным учреждениям, современной технологии, профессиональному обучению и др.;
- деятельность осуществляется, как правило, без постоянного помещения или на дому у владельцев;
- обстоятельства иногда вынуждают владельцев выходить за рамки законности (например, в части уплаты налогов, отчислений в социальные фонды, законодательства о труде).

Согласно Методологическим положениям по измерению занятости в неформальном секторе экономики РФ, в неформальный сектор включаются:

- граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица или на индивидуальной основе, независимо от того, имеют ли они или не имеют государственную регистрацию в качестве предпринимателя;
- крестьянские (фермерские) хозяйства, главы которых зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица;

- лица, занятые оказанием профессиональных или технических услуг (врачи, нотариусы, аудиторы, и др.), независимо от того, имеют ли они или не имеют государственную регистрацию в качестве предпринимателя без образования юридического лица;
- лица, занятые оказанием платных услуг по дому (горничные, сторожа, водители, гувернантки, няни, домашние повара, домашние секретари и т.п.), независимо от того, рассматриваются ли они как наемные работники или как самостоятельно занятые;
- лица, работающие по найму у физических лиц, индивидуальных предпринимателей;
- простые товарищества, созданные по договору простого товарищества между индивидуальными предпринимателями;
- лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и ее переработкой, если производимая продукция предназначена для реализации на рынке³⁵.

Домашние хозяйства, которые производят товары и услуги для собственного потребления, а не для рынка, исключаются из неформального сектора. Предприятия неформального сектора предоставляют товары и услуги, производство и распространение которых не запрещено существующими законами. Нередко такие предприятия не имеют официальной регистрации и необходимых лицензий, что позволяет им снижать производственные и транзакционные издержки. Кроме того, они могут привлекать, а могут и не привлекать наемных работников на постоянной основе. Хотя неформальный сектор может проявляться в различных вариациях в разных странах мира, однако существуют универсальные критерии отнесения к этому сектору экономики:

- отсутствие правового статуса корпоративного предприятия;
- отсутствие полного комплекта отчетности;
- какая-то часть выпускаемой продукции должна реализовываться на рынке;
- численность занятых работников не должна превышать пяти человек.

³⁵ Т.Л. Горбачева, З.А. Рыжикова. Теоретические и практические аспекты измерения занятости в неформальной экономике // Вопросы статистики. — 2004. — № 7. — С. 30—39.

Дополнительным критерием отнесения к неформальному сектору экономики является размер предприятия — обычно с численностью занятых не более 5 человек. В 2001 г. Госкомстат РФ утвердил «Методологические положения по измерению занятости в неформальном секторе экономики», в котором «предприятиями неформального сектора считаются предприятия домашних хозяйств, или некорпоративные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам, которые осуществляют производство товаров и услуг для реализации на рынке и не имеют правового статуса юридического лица»³⁶.

Подобной трактовке неформального сектора экономики созвучна концепция «эксполярной экономики», сущностные характеристики которой, «не соответствуют ни одному из концептуальных полюсов, не будучи при этом их простой комбинацией»³⁷. Основные сущностные черты этой экономики — социальная «укорененность» этого явления, «отстраненность» отношений с государством и рыночным капитализмом, особые стратегии выживания, берущие начало в способах функционирования семейных экономик. «Эксполярная» экономика как система противостоит как либеральному рынку, так и государственной плановой экономике, имеет собственную социокультурную логику функционирования. Именно благодаря наличию «эксполярной» экономики российское общество сумело выжить и специфическим образом адаптироваться к рыночной трансформации 1990-х гг.

Согласно результатам Обследований населения по проблемам занятости (ОНПЗ) Федеральной службы государственной статистики, в период 2001–2004 гг. в России наблюдалась устойчивая тенденция роста всех разновидностей неформальной занятости. За этот период количество рабочих мест неформальной занятости увеличилось на 27%. Одновременно произошло сокращение числа формальных рабочих мест на 1,3%. В 2004 г. из общего количества рабочих мест в экономике 12,7 млн рабочих мест (18%) являлись рабочими местами неформальной занятости. При этом 94% рабочих мест относились к неформальному сектору и 6% — к неформальным рабочим местам в

³⁶ Методологические положения по измерению занятости в неформальном секторе экономики. — М.: Госкомстат России, 2001.

³⁷ Шанин Т. Эксполярные структуры и неформальная экономика современной России // Неформальная экономика. Россия и мир. — М.: Логос. — 1999. — С. 11–33.

формальном секторе экономики³⁸. Подытожив основные результаты ОНПЗ, можно кратко представить основные черты, присущие неформальному сектору экономики. Растет доля лиц, занятых в неформальном секторе экономики, которые рассматривают работу в этом секторе в качестве основной. Для занятых в неформальной экономике, особенно для сельских жителей, характерно использование комбинированной стратегии экономического поведения, заключающейся в поисках возможностей для дополнительной работы вне сельского хозяйства. Городские жители несколько меньше используют возможность работы в сфере сельского хозяйства для получения дополнительных доходов. Отраслевая структура занятости в неформальном секторе экономики не соответствует отраслевой структуре занятости в интегрированной экономике. Так, если в последней преобладает занятость в промышленном производстве, то в неформальном секторе экономики доминирует занятость в сфере торговли и бытового обслуживания. Среди населения, занятого в неформальном секторе экономики, сложилась устойчивая гендерная дифференциация по профессиональному признаку. В таких отраслях, как торговля, ЖКХ, образование, здравоохранение, социальное обслуживание фиксируется существенное преобладание женщин. Тогда как строительство, транспорт и связь являются отраслями с явным преобладанием мужского населения. Среди занятых в неформальной экономике вне сельского хозяйства ярко выражена тенденция работать на условиях найма (от 64 до 78%). В то же время неформально занятые в сельском хозяйстве предпочитают самостоятельную занятость (97%). Занятость в неформальном секторе экономики подвержена сезонным колебаниям: в летний период времени происходит существенное увеличение неформально занятых в сельском хозяйстве и строительстве.

Наибольшая доля самостоятельно занятых лиц в неформальной экономике на условиях регистрации своей деятельности приходится на сферу торговли, транспорт и связь, — виды деятельности, которые в наибольшей степени оказываются в поле зрения официальных контролирующих органов. Предприятия неформального сектора используют более трудозатратные методы операционной деятельности, имеют ограниченные капитальные ресурсы. Постоянные издержки обычно

³⁸ Горбачева Т.Л., Рыжикова З.А. Теоретические и практические аспекты измерения занятости в неформальной экономике // Вопросы статистики. — 2004. — № 7. — С. 30–39.

низки, инвентарь сведен к минимуму. Обычно такие предприятия не участвуют в формальных бизнес сетях, хотя их неформальные сети очень сильны и приносят значительные выгоды. Каналы распределения чрезвычайно локализованы и маркетинг осуществляется на основе «устной» рекламы. Специфика организации деятельности в неформальном секторе не способствует накоплению знаний, развитию трудовых ресурсов или новых технологий.

Неформальный сектор экономики вне сельского хозяйства представлен очень разнообразными видами индивидуальных услуг, которые имеют выраженную дифференциацию по уровню «человеческого капитала»: одни виды услуг требуют высокого уровня образования и опыта (репетиторство, консультирование, медицина, программирование), тогда как другие предполагают наличие исключительно хороших физических данных (грузчики). Женщины несколько в большей степени предпочитают выбирать для себя занятость в неформальном секторе на постоянной основе, что обусловлено более гибкими условиями работы. Они несколько чаще по сравнению с мужчинами предпочитают занятость на микропредприятиях с численностью работающих менее 5 человек, для которых характерна меньшая степень формализации отношений, более межличностный стиль взаимоотношений. Возрастная структура занятости в неформальном секторе экономики в целом повторяет аналогичную структуру в формальном секторе. Однако для первого характерно присутствие большей доли лиц в крайних возрастных группах по сравнению с формальным сектором, что обусловлено отсутствием в этом секторе формальных препятствий для занятости по возрастному признаку.

Неформальный сектор экономики отличается от формального более низким уровнем требований к качеству «человеческого капитала». Доля лиц, имеющих высшее и среднее профессиональное образование, в неформальном секторе существенно ниже, что связано прежде всего с его отраслевой спецификой. Семейное положение лиц, занятых в неформальном секторе экономики отличается меньшей устойчивостью, по сравнению с занятыми в формальном секторе. В неформальном секторе отмечается несколько меньшая доля лиц, состоящих в браке, и одновременно большая доля разведенных. Для неформального сектора экономики характерно обращение к таким нестандартным формам работы, как работа неполную рабочую неделю и избыточная

занятость, по сравнению с работой в формальном секторе экономики, что обусловлено использованием различных неформальных или полужформальных разновидностей найма.

Рассмотрим особенности занятости в неформальном секторе в городских условиях. Динамично протекающий процесс формирования рыночных институтов стимулировал значительную часть населения, не обладавшую исходными ресурсами, искать самостоятельно формы и способы адаптации. Например, в начальный период перехода к рынку преобладающей формой адаптации был «челночный бизнес» и уличная торговля, продолжающие сохранять достаточно высокий удельный вес среди других видов неформальной занятости. Только в Москве существует около 200 различных рынков промышленной и сельскохозяйственной продукции, на которых занято по экспертным оценкам до 250–300 тыс человек. Общие экспертные оценки масштабов распространения «челночного бизнеса» составляют от 1 до 10 млн человек, а удельный вес импорта, приходящегося на неформальную коммерцию достигал в середине 1990-х годов 25%³⁹.

Пассивной формой адаптации является сдача квартир на условиях неформальной аренды. Значительная часть мужского населения активно приобщилась к практике частного извоза на личном транспорте. Особой категорией неформально самозанятого населения являются уличные музыканты и художники. Так называемый многоуровневый маркетинг вбирает значительную часть населения на условиях самозанятости. Можно говорить о значительном многообразии форм адаптации в условиях неформальной экономики, которые образуют особые социальные среды со своими нормами взаимодействия, санкциями, социальными представлениями.

Для изучения специфики структуры услуг, предоставляемых в неформальном секторе, был проведен контент-анализ объявлений, помещенных в самой многотиражной и популярной газете частных объявлений «Из рук в руки» (ежедневно публикуется до 45 тыс объявлений) за январь–февраль 2000–2004 г.

В первую очередь обращает на себя внимание, что за этот период структура рынка частных услуг не претерпела существенных изменений, что свидетельствует о его оформленности и стабильности

³⁹ Сендяшкина Е. Занятость в негосударственном секторе экономики // Экономист. — 1996. — № 1. — С. 76–84.

неформальной занятости. Можно также отметить довольно сложную и специфичную структуру услуг, предлагаемых самозанятым населением, которые имеют выраженный индивидуальный характер и ориентированы не на массовый рынок, а на конкретного потребителя. Среди основных факторов, предопределяющих воспроизводство неформального рынка частных услуг, его конкурентоспособность, можно назвать оригинальность видов услуг, не дублирующих услуги официального сектора, а также его ценовые преимущества.

Занятые в неформальном секторе достаточно четко определяют механизм формирования цен (по затраченному времени, по метражу, по сложности работы и т.п.), что свидетельствует о наличии конкурентных отношений на этом рынке. Это позволяет рассматривать сферу неформальных услуг как институционализированный неформальный рынок со множеством различных сегментов.

В силу специфики своего статуса субъекты рынка частных услуг практически не могут предоставлять формальных гарантий потребителям в отношении качества и своевременности их оказания. Основными видами гарантий, как показывают интервью, являются либо личные документы (паспорт, диплом), либо частные рекомендации, либо устное обещание бесплатно исправить какой-либо брак. Невозможность использовать подобного рода гарантии для предъявления исков в официальных судебных инстанциях объективно является фактором, ограничивающим распространение рынка частных услуг.

Анализ содержания объявлений позволяет сделать вывод о том, что существует определенная дифференциация услуг по доходным группам потенциальных потребителей. Условно можно выделить услуги для состоятельных (строительство загородных домов, изготовление мебели и дизайн интерьеров по индивидуальным проектам, спортивные и рекреационно-развлекательные услуги, услуги гувернанток и домашних учителей, домработниц, массажисток и пр.) и услуги для менее обеспеченных социальных групп (ремонт аудио- и видеоаппаратуры, компьютеров, ремонт одежды и др.). Это говорит о гибкой реакции рынка частных услуг на процессы социального расслоения в российском обществе.

Обращает на себя внимание ярко выраженная гендерная дифференциация по отдельным видам услуг. Можно даже говорить о сугубо женских и мужских видах деятельности. Так, женщины преимущес-

твенно занимаются уходом за детьми и их воспитанием, уборкой квартир и приготовлением обедов, ведением домашнего хозяйства; развлечениями; астрологией, магией и гаданием. К сугубо мужским услугам можно отнести: строительство и ремонт загородных домов, благоустройство квартир; изготовление мебели по индивидуальным заказам; транспортные и погрузочно-разгрузочные работы; ремонт и обслуживание оргтехники, аудио- и видеоаппаратуры. Однако в таких широко распространенных видах интеллектуальных услуг, как индивидуальное репетиторство; составление бухгалтерской отчетности, написание рефератов, курсовых, дипломов, редактирование и корректура текстов; медицинские услуги; обслуживание домашних животных и др. практически не прослеживается принципиальных гендерных различий.

Еще одним признаком, влияющим на специализацию в конкретных видах услуг, является наличие высшего образования и ученой степени (культурный капитал). Прежде всего это касается сферы частных медицинских услуг, услуг архитекторов и дизайнеров, а также услуг репетиторов и бухгалтеров.

Важным основанием дифференциации рынка частных услуг является также гражданство и прописка. Например, репетиторство, составление бухгалтерской отчетности, медицинские услуги, обслуживание домашних животных, творческие услуги, транспортные услуги оказываются практически исключительно жителями Москвы. В то же время целый ряд услуг (строительство загородных домов, ремонт квартир, услуги грузчиков, рекреационно-развлекательные услуги) предоставляются достаточно часто жителями других регионов России и гражданами «ближнего зарубежья». Причем здесь существует достаточно острая конкуренция между москвичами и теми, кто не обладает таким конкурентным преимуществом как прописка.

«Неформальному сектору» нередко присуще так называемое «оппортунистическое поведение» (элементы мошенничества, нечестной торговли, неформализованный обмен), «безбилетничество» (перекладывание налогового бремени на легальный сектор экономики). Однако следует отметить, что оппортунистическое поведение присуще в современной России не только субъектам неформального, но и официального сектора — о значительных размерах теневой экономики свидетельствуют результаты многочисленных исследований. Существующие фор-

мальные правила (законы, инструкции, постановления, нормативы) непосредственно не регулируют хозяйственные практики, но создают объективные возможности в условиях неоформленности рамок этического порядка для получения «теневой ренты» индивидами, имеющими властные ресурсы. Как правило, предприниматели неформального сектора в течение 1990-х годов не имели формального статуса и соответственно не вступали в формально-юридические отношения (не вели предусмотренного законом бухгалтерского учета сделок, не платили все необходимые налоги (кроме налогов, которые должен платить предприниматель без образования юридического лица на основании доходов, произвольно фиксируемых в его тетради), не страховали сделки, не оформляли юридически права собственности, не заключали имеющие юридическую силу контракты и т.п.). Неформальные торговцы и не стремились к формальной легитимизации своего статуса, поскольку любая формализация субъективно связывается ими с определенными «угрозами» повышения транзакционных издержек: высокие налоги, бюрократические проволочки при легализации статуса и обеспечении сделок, возможность «обнаружения» своей деятельности криминальными образованиями и установления контроля с их стороны, высокая цена информации, касающейся формальных процедур — общее ощущение неопределенности, связанной с формализацией отношений. Можно отметить следующую тенденцию: чем проще организована предпринимательская деятельность, чем ограниченнее объем деловых связей, чем в большей степени субъекты неформального сектора ориентируются на опробированные практики, тем меньше он стремится к расширению информации относительно формальных процедур и правил и тем меньше он склонен проявлять интерес к перспективе открытия легального бизнеса. И наоборот: чем больше объем деловых связей, чем сложнее организация предприятия и чем больше обнаруживается активная поисковая предпринимательская стратегия, тем выразительнее проявляется стремление к формализации предпринимательского статуса в будущем.

Одной из широко обсуждаемых проблем, касающихся функционирования неформального сектора экономики, является соотношение положительных и отрицательных последствий этого явления. Этот вопрос актуален прежде всего в связи с необходимостью разработки государственной политики в отношении неформального сектора.

Среди дисфункциональных (негативных) последствий существования неформального сектора обычно принято выделять следующие:

- Чрезмерный рост неформального сектора ограничивает распространение формальной экономики, подрывает конкурентоспособность предприятий легального сектора, которые пытаются следовать принципам законопослушания, что увеличивает их операционные издержки.
- Поскольку доходы от участия в неформальном секторе легче утаиваются от налогообложения, то происходит снижение бюджетных средств для реализации социальных программ, а также для финансирования государственного аппарата, что стимулирует распространение коррупции.
- Низкий уровень капиталоемкости и преобладания примитивных технологий в неформальном секторе сдерживает экономический рост в целом, представляя собой нерациональное отвлечение ресурсов.
- Развитие неформальной занятости, как правило, усиливает неравенство доходов. Трудовые права занятых в неформальном секторе практически не защищены законом.
- Плохо поддающиеся учету доходы в неформальном секторе создают почву для развития преступности и коррупции, что ослабляет доверие населения и хозяйствующих субъектов к государству и ограничивает стимулы для частных инвестиций.
- Отсутствие условий для создания общественных организаций, профсоюзов, ассоциаций предпринимателей не дает возможности занятым в неформальном секторе представлять и отстаивать свои интересы на политическом уровне.
- Неформальный сектор ослабляет влияние профсоюзов в легальной экономике.
- Хозяйственная деятельность, осуществляемая в рамках неформального сектора, не находит полноценного отражения в официальной статистике, что ограничивает возможности разработки обоснованной политики государства в отношении безработицы, поддержки малого предпринимательства, макроэкономической политики в целом.
- Отсутствие доступа неформальных предприятий к системе коммунального обеспечения (водопровод, электроэнергия, газ,

телефон) стимулирует их к незаконному подключению, что увеличивает расходы законных потребителей коммунальных услуг.

- Отсутствие гарантий прав собственности среди занятых в неформальном секторе не дает им возможности искать удовлетворения своих исков в суде, получать кредиты на развитие бизнеса.

В то же время существование в умеренных масштабах неформального сектора может приводить к некоторым функциональным (позитивным) последствиям:

- В развивающихся странах и странах с переходной экономикой, которые испытывают острые социально-экономические проблемы, связанные с безработицей, невозможностью и неспособностью государства обеспечить права граждан, неформальный сектор позволяет создавать новые рабочие места и тем самым частично решает проблему нищеты и бедности.
- В условиях экономического кризиса существование неформального сектора позволяет государству ограничить бюджетные расходы на удовлетворение социальных потребностей населения. Неформальный сектор может служить своеобразной школой для получения практического опыта и знаний предпринимателями, которые стремятся перейти в формальный сектор экономики. Неформальные предприниматели могут проверить свою продукцию и услуги на ограниченных рынках, приобрести опыт в производстве, маркетинге, выстраивании отношений с потребителями и в других областях бизнеса, не делая при этом инвестиций в регистрацию и другие элементы формализации.
- Неформальный бизнес открывает доступ к новым профессиям и позволяет приобретать новые навыки. Он является важным механизмом социальной и профессиональной мобильности, что позволяет рассматривать его своеобразной «стартовой площадкой» для перехода в легальный бизнес.
- Доходы, получаемые в неформальном секторе экономики, в значительной своей массе расходуются в легальном секторе экономики.

Среди основных, обобщающих характеристик, присущих неформальной экономике, можно выделить следующие:

1. отсутствие у предприятий статуса юридического лица;
2. незначительные масштабы производственной и рыночной деятельности;
3. отсутствие отношений найма или использование преимущественно неформального найма рабочей силы в ограниченных масштабах. Отсутствие отношений найма заставляет самостоятельно занятых активно использовать трудовые ресурсы своих домохозяйств;
4. ориентация преимущественно не на расширенное, а на простое воспроизводство;
5. использование в операционной деятельности традиционных трудоинтенсивных технологий и личного инструмента, оборудования;
6. принадлежность основного и оборотного капитала не производственным единицам как таковым, а их владельцам;
7. наличие более низких трансакционных издержек по сравнению с предприятиями формального сектора ввиду отсутствия полноценного юридического обеспечения сделок;
8. личная и неограниченная ответственность владельца предприятия по любым обязательствам неформального предприятия;
9. использование основных фондов как для производственных, так и для личных целей;
10. меньшие возможности доступа к рынкам промежуточных продавцов по сравнению с предприятиями формального сектора;
11. меньшие возможности получения кредита по сравнению с предприятиями формального сектора;
12. отсутствие системы стратегического планирования, маркетинговых программ и исследований, современных систем управления и обучения персонала;
13. возможность осуществления производственной деятельности в надомных условиях;
14. большие возможности по сравнению с предприятиями формального сектора для сокрытия части доходов от налогообложения и предоставления неполной отчетности о результатах хозяйственной деятельности в официальные органы власти;
15. ориентация экономической деятельности преимущественно на сферу услуг и торговлю;
16. возможность использования самозанятости в дополнение к основной работе как множественной формы занятости;

17. отсутствие ярко выраженной ориентации на капитализацию доходов: преобладающей является стратегия адаптации на основе мобилизации определенных индивидуальных преимуществ (образование, гражданство, пол, возраст, специфические знания и умения) в целях воспроизводства определенного удовлетворительного уровня жизни. При этом более активные формы адаптации, основанные на капитализации доходов и развитии дела, прослеживаются только среди достаточно узкой группы занятых в неформальном секторе;

18. ведение хозяйственной деятельности, не фиксируемой официальными органами, за исключением так называемых «предпринимателей без образования юридического лица», которые, впрочем, также уводят значительную часть своих доходов от налогообложения;

19. использование производственных факторов в минимальных объемах и, следовательно, наличие минимальных производственных (трансформационных) издержек (основная работа осуществляется либо в домашних условиях, либо за счет использования ресурсов предприятия, являющегося основным местом работы);

20. осуществление минимальных по масштабам транзакций (в сделках, как правило, не участвуют какие-либо посредники) и, соответственно, наличие минимальных или даже нулевых транзакционных издержек;

21. отсутствие каких-либо признаков организационных структур (единственным исключением являются бригады строителей, ремонтников или грузчиков, однако и они являются скорее ситуативными организациями «под заказ»).

Многие из этих характеристик позволяют неформальному сектору воспроизводиться и успешно выдерживать конкуренцию со стороны более крупных предприятий формального сектора. Однако эта конкурентоспособность достигается только в том случае, если неформальные предприятия продолжают действовать в ограниченных простом воспроизводстве рамках. Если субъекты неформального сектора начинают проявлять мотивацию к расширенному воспроизводству, стремясь увеличить масштабы своей рыночной деятельности, многие характеристики, обеспечивавшие им ранее некоторые преимущества по сравнению с официальным сектором экономики, могут превратиться в слабые стороны.

Проблема социальной мобильности применительно к неформальному сектору экономики может рассматриваться именно в контексте

те возможностей перехода субъектов, представляющих этот сектор, в формальный сектор экономики с последующим развитием бизнеса и перерастанием предприятия, базирующегося на использовании преимущественно финансовых, материальных и трудовых ресурсов данного домохозяйства, в предприятие корпоративного типа, привлекающего ресурсы за счет разнообразных сторонних источников: рынок труда, рынок капиталов, рынок маркетинговых и консалтинговых услуг. Предприятия неформального сектора изначально обладают более высоким уровнем горизонтальной социальной мобильности, поскольку они более оперативно и гибко могут менять сферу деятельности в случае неблагоприятной конъюнктуры на прежнем рынке, прекращать операционные взаимосвязи с поставщиками и посредниками в силу отсутствия формальных контрактов и возможностей применения правовых санкций. Однако подобные перемещения не позволяют им в любом случае развиваться, т.е. осуществлять успешную вертикальную мобильность.

В данном случае целесообразно задаться вопросом о том, благодаря каким качественным особенностям предприятия неформального сектора могут более успешно осуществлять вертикальную мобильность посредством обращения к стратегии роста в формальном секторе экономики. Поскольку стратегия предполагает согласование внутренних возможностей предприятия с возможностями и угрозами, имеющимися во внешней среде, попытаемся представить возможные сильные и слабые стороны предприятий неформального сектора, а также возможности и угрозы во внешней среде, которые благоприятствуют или, наоборот, препятствуют осуществлению вертикальной мобильности.

Сильными сторонами предприятий неформального сектора экономики являются:

- Самостоятельность принятия решений хозяйствующими субъектами при минимальном уровне контроля со стороны других членов домохозяйства или внешних контрагентов.
- Гибкость и мобильность в выборе форм и методов осуществления хозяйственной деятельности.
- Опора на родственные, дружественные, соседские связи, опора на социальный капитал на микроуровне, поддержка и доверие со стороны других членов семьи.

- Непосредственные контакты с потребителями, способствующие укреплению лояльности с их стороны в отношении отдельных субъектов неформального сектора экономики.
- Непосредственный контроль над осуществлением хозяйственной деятельности.
- Знание многочисленных практических аспектов производственной, маркетинговой, финансовой и сбытовой деятельности неформальными предпринимателями.
- Хорошее понимание индивидуальных потребностей и запросов клиентов.
- Незначительные производственные и транзакционные издержки, что может способствовать накоплению первоначального капитала.

В качестве слабых сторон можно рассматривать:

- Отсутствие значительных финансовых и материальных ресурсов.
- Слабо выраженная достижительная мотивация у значительной части представителей неформального сектора, проявляющаяся в отсутствии стремления к расширению, развитию бизнеса в легальных условиях.
- Отсутствие поддержки со стороны влиятельных субъектов (незначительный политический и административный капитал).
- Невозможность воспользоваться эффектом от масштаба производства.
- Ограниченный горизонт планирования рыночной деятельности: как правило, стратегия имеет характер адаптации к текущему моменту.
- Отсутствие специальных теоретических знаний в области законодательства, управления финансами, логистики, бухучета и т.п.
- Отсутствие четко специфицированных правомочий собственности на ресурсы, используемые в хозяйственной деятельности, что препятствует страхованию активов, сделок, получению кредитов.
- Слабые партнерские отношения, которые не могут быть обеспечены юридически защищенными контрактами.
- Преимущественная ориентация на информацию, доступную из личных источников (семья, знакомые, друзья, соседи).

Благоприятными возможностями во внешней среде, которыми могут воспользоваться предприятия неформального сектора для осуществления вертикальной мобильности являются:

- Фокусирование на определенном виде деятельности и накопление специализированного опыта.
- Занятие своей уникальной ниши на рынке с последующим ее расширением.
- Привлечение интереса со стороны венчурных инвесторов к перспективному бизнесу.
- Установление устойчивых партнерских отношений при следовании одинаковым нормам поведения.
- Политическая, правовая, финансовая, информационная и консалтинговая поддержка неформального сектора экономики со стороны государства, целенаправленно ориентирующегося на развитие легальной инновационной экономики.
- Нарращивание социального капитала предприятиями неформального сектора в рамках общественных движений, ассоциаций, ориентированных на отстаивание интересов хозяйствующих субъектов.

В качестве угроз во внешней среде, препятствующих осуществлению предприятиями неформального сектора вертикальной мобильности может рассматриваться:

- Высокая вероятность быстрого разорения, что характерно для большинства предприятий малого бизнеса.
- Давление и угрозы применения санкций со стороны официальных контролирующих органов, что порождает высокий уровень коррупции.
- Сложное и противоречивое законодательство, регулирующее экономические отношения.
- Сложные процедуры регистрации бизнеса, создающие барьеры входа в легальный рынок.
- Проблемы с получением соответствующих лицензий и патентов на осуществление хозяйственной деятельности в легальных условиях;
- Высокий уровень налогообложения и сложные процедуры ведения финансовой отчетности.
- Легкость копирования удачного опыта более сильными конкурентами и их проникновение на данную рыночную нишу.

- Быстрое прекращение сотрудничества с партнерами или срыв ими обязательств в силу отсутствия официальных соглашений.
- Возможность применения силы со стороны криминальных лиц и групп.

Субъекты, занятые в неформальном секторе экономики, имеют две возможности для осуществления восходящей социальной мобильности:

1. Переход в качестве наемных работников в формальный сектор экономики с поиском рабочих мест, обеспечивающих более высокий уровень дохода и социальный статус с перспективой карьерного роста по служебной лестнице. Подобный вариант восходящей социальной мобильности может быть реализован при условии наращивания «человеческого капитала» (например, получение профессионального образования по востребованной специальности), «социального капитала» (выход за ограниченные рамки локальной социальной сети благодаря появлению новых связей среди влиятельных лиц). Внешним благоприятным условием для реализации варианта восходящей социальной мобильности в качестве наемного работника являются положительные тенденции развития национальной экономики (высокие и стабильные темпы роста, умеренная инфляция, сбалансированная по отраслям структура народного хозяйства и т.п.).

2. Переход в формальный сектор экономики в качестве предпринимателей, имеющих статус юридических лиц, с перспективой дальнейшего роста бизнеса. Как показывают опыт и результаты исследований,⁴⁰ подобный переход удается совершить относительно небольшой доли неформальных предпринимателей (не более 15%). Хотя заинтересованность в развитии бизнеса в формальном секторе экономики проявляют большее число самостоятельно занятых в неформальном секторе, оговаривая этот переход рядом условий. Среди подобных условий обычно выделяются факторы, связанные с внешней средой бизнеса: снижение налогового бремени, упрощение законодательства, правил и процедур, связанных с регистрацией и ведением собственного дела в легальных условиях, снижение высокого уровня коррупции. В меньшей степени субъекты, занятые в неформальном секторе экономики, выделяют фак-

⁴⁰ Титов В.Н. Социально-психологические аспекты функционирования неформальной экономики // Общественные науки и современность. — 2002. — № 3; Титов В.Н. Неформальная занятость как стратегия адаптации населения // Пору перемен. — М., 2005.

торы, связанные с внутренними возможностями — недостатком специальных знаний, низким уровнем мотивации, хотя, на наш взгляд, внутренние ограничения играют не меньшую роль в низкой ориентации на развитии собственного бизнеса в легальных условиях. Таким образом, необходимые условия для восходящей социальной мобильности в сфере легального бизнеса следует искать как во внешней среде, так и во внутренних компетенциях и ресурсах, которыми обладают представители неформального сектора экономики. Общее направление стратегии перехода в легальный сектор экономики должно учитывать согласование сильных сторон, присущих неформальным предпринимателям, с благоприятными возможностями, имеющимися во внешней среде. Кроме того, сильные стороны могут быть использованы для избегания или преодоления угроз. Слабые стороны, свойственные неформальным предпринимателям, должны помочь в осознании ими отсутствия или недостатка тех ресурсов и компетенций, которые необходимы для того, чтобы воспользоваться благоприятными возможностями во внешней среде. В то же время внутренние слабости должны быть поняты для того, чтобы иметь представление, каких ресурсов или компетенций не хватает неформальным предпринимателям для преодоления угроз, исходящих из внешней среды.

Попытаемся очертить некие контуры стратегических действий, которые могут способствовать восходящей вертикальной мобильности субъектов неформального сектора экономики путем перехода в легальную экономику. Одним из важнейших направлений подобной стратегии должно стать, на наш взгляд, наращивание социального капитала путем создания общественных организаций, представляющих и отстаивающих интересы предпринимателей неформального сектора экономики. Подобные ассоциации могли бы способствовать формированию позитивного общественного мнения в отношении неформального сектора и цивилизованному лоббированию законодательных актов, облегчающих условия функционирования неформального сектора и способствующих развитию малого бизнеса. Общественные организации, представляющие неформальный сектор экономики, могли бы внести свой вклад в развитие социального партнерства в рамках общество — государство — бизнес. Кроме того, взаимодействие предпринимателей, представляющих неформальный сектор экономики, и государства должно быть целенаправленно ори-

ентировано на формирование инфраструктуры обучения, делового и технологического консультирования, способствующих получению необходимых специальных теоретических знаний и компетенций для осуществления бизнеса в легальной экономике. Для решения проблем краткосрочного кредитования бизнеса предприятия неформального сектора могли бы в рамках соответствующих ассоциаций поставить вопрос о создании своеобразных «касс взаимопомощи».

Расширение числа и активизация общественных организаций, представляющих интересы неформального сектора экономики — не единственная составляющая стратегии, способствующей восходящей социальной мобильности в рамках формального сектора. Другим важным направлением реализации этой стратегии должно стать включение неформальных предпринимателей в программы инновационного развития экономики (технопарки), которые разрабатываются и реализуются на государственном уровне. В настоящее время неформальный сектор отдает предпочтение торговле и сфере трудоемких услуг, однако такие качества, как гибкость, присущая малому и микробизнесу, накопленные ресурсы, самостоятельность и оперативность принятия решений могли бы найти применение в сфере реальной экономики. Семейные предприятия неформального сектора могли бы стать важной частью производственных цепочек, входя в горизонтальные маркетинговые сети, как это имеет место во многих странах мира.

Стратегии восходящей мобильности для субъектов неформального сектора экономики путем перехода в легальный сектор должны быть дополнены адекватной политикой государства, заинтересованного в деформализации экономических отношений и развитии цивилизованного предпринимательства. Основными направлениями подобной политики могли бы стать:

- поддержка со стороны государства любых конструктивных форм представительства интересов гражданского общества, поддержание диалога между общественными организациями, с одной стороны, и центральными и муниципальными органами власти — с другой;
- контроль над соблюдением законов о свободе доступа и распространения информации;
- совершенствование законодательно-нормативной базы в целях упрощения административных и правоприменительных процедур во избежание неоднозначного толкования;

- принятие действенных законов и развитие институтов, надежно защищающих права собственности;
- разработка и внедрение законов, защищающих инвесторов и акционеров, принятие и осуществление на практике Конвенцию по корпоративному управлению, разработанную Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), соблюдение требований Международных стандартов бухгалтерского учета;
- осуществление эффективных мер по борьбе с коррупцией путем совершенствования нормативно-правовой базы, конкретизации законов, определяющих конфликт интересов, общественного контроля над порядком присуждения государственных заказов, присоединения к Конвенции по борьбе с коррупцией ОЭСР и контроля над ее выполнением;
- снижение бюрократической нагрузки на бизнес на основе совершенствования административной системы и упрощения процедур контроля над деятельностью хозяйствующих субъектов;
- поэтапность внедрения новых законов, правил и процедур в отношении возможностей перехода в формальный сектор экономики;
- совершенствование системы отбора и карьерного продвижения государственных служащих на основе стандартных критериев, тестов, выявляющих их профессиональную компетентность и соответствие необходимым этическим требованиям, устранение практики nepotизма и фаворитизма;
- укрепление независимой судебной системы, поощрение альтернативных, не нарушающих законы, внесудебных методов разрешения коммерческих споров с привлечением арбитров или судебных посредников;
- снижение общих ставок налогообложения, особенно это касается налога на прибыль юридических лиц и налога на доходы физических лиц, упрощение налогового законодательства, устранение многоступенчатых и сложных требований к финансовой отчетности, усиление налогового контроля при ограничении произвольных действий чиновников;
- совершенствование трудового законодательства в отношении предоставления большей свободы в составлении трудовых

договоров, организации и вступления в различные профессиональные ассоциации, независимые от государства;

- упрощение порядка и снижение стоимости выдачи лицензий на осуществление той или иной предпринимательской деятельности;
- предоставление предпринимателям информации относительно порядка лицензирования на осуществление коммерческой деятельности, существующих форм предприятий, порядка инвестирования, соблюдения законов и нормативов, регулирующих предпринимательскую деятельность;
- создание системы общественного мониторинга и обсуждения в СМИ и в рамках общественных ассоциаций разрабатываемых и принимаемых законов, регулирующих предпринимательскую деятельность;
- предоставление на государственном уровне помощи представителям неформального сектора экономики в обеспечении консалтинговыми услугами по вопросам открытия и управления фирмой в легальной экономике, бизнес-планирования, бухгалтерского учета и налогообложения.

Таким образом, важнейшим условием восходящей социальной мобильности путем вхождения представителей неформального сектора экономики в легальную экономику является развитие всех форм и институтов гражданского общества и усиление его влияния на социально-экономическую политику государства.

МОБИЛЬНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА

Вертикальная мобильность малых предприятий означает их переход в новое качество по мере развития. Учитывая небольшое количество организационных форм, допускающих осуществление такого рода предпринимательской деятельности, подобные вертикальные трансформации можно представить в виде схемы (см. [рис. 5.1](#)).

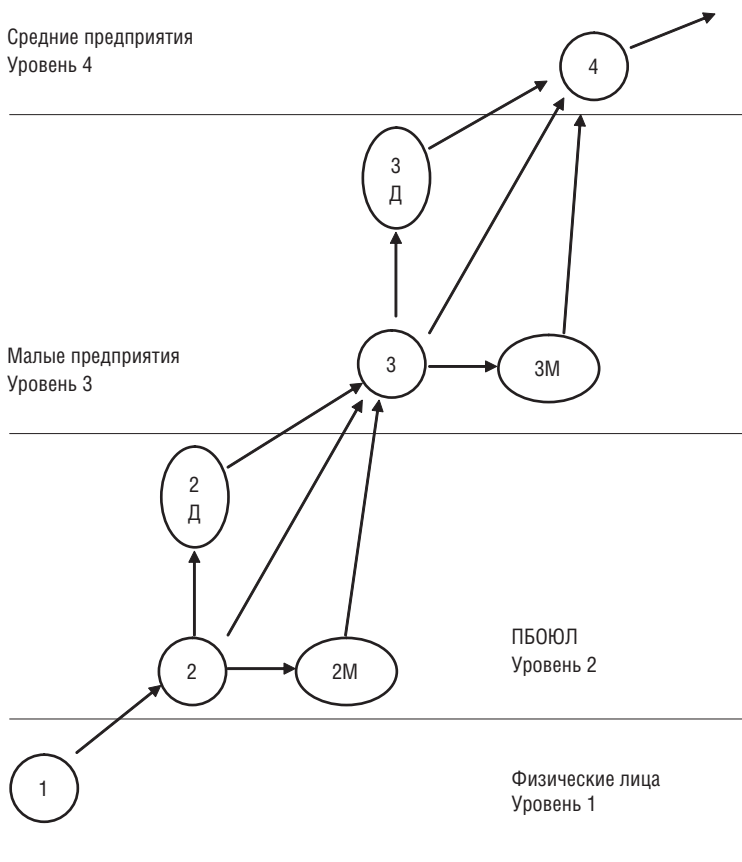


Рис. 5.1. Схема вертикальной мобильности предприятий

На нижнем уровне (рис. 5.1, уровень 1, узел 1) будет располагаться предпринимательство без организационно-юридического оформления — вид деятельности только физических лиц, не выплачивающих налоги, — одна из форм самозанятости, относящихся к «теневой», характеризующаяся высокими рисками, связанными с необходимостью действовать вне правового поля. Сюда относится репетиторство, частный извоз, шабашка (строительство небольших объектов: дач, хозяйственных сооружений, а также ремонт), челночный бизнес (закупка за рубежом потребительских товаров с последующей реализацией через вещевые рынки) и т.п.

Индивидуальное предпринимательство может развиваться в сторону легализации бизнеса, т.е. его юридического оформления. К самой простой форме, регламентируемой российским законодательством⁴¹, относится индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица (ПБОЮЛ) (рис. 5.1, уровень 2, узел 2), предполагающее выплату налогов, получение в случае необходимости лицензии и разрешения, обращение за защитой в органы милиции и суды. Наиболее успешные индивидуальные предприниматели, у которых есть имущественный залог и/или кредитная история, пользуются банковскими кредитами. Подавляющее большинство ПБОЮЛ занимаются розничной торговлей. Однако есть и другие виды деятельности, присущие этой организационно-правовой форме, например, конкурсное управление предприятиями⁴², нотариат, транспортные перевозки грузов и др.

Следует отметить, что рассматриваемый вид предпринимательства (ПБОЮЛ) сопряжен с высокими рисками ведения бизнеса, особенно в сфере розничной торговли. Сюда можно отнести произвол чиновников при выдаче разрешений и лицензий, огромное количество проверок⁴³, наконец, рэкет со стороны криминальных структур и правоохранительных органов. При этом, обладая правом использо-

⁴¹ Гражданский кодекс РФ, часть I, ст. 23–25.

⁴² По ст. 19, п. 1 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (№ 6-ФЗ от 08.01.1998) конкурсный управляющий должен быть зарегистрирован как индивидуальный предприниматель.

⁴³ См. например: Тореев В.Б. Особенности российского малого предпринимательства. — М.: ИСЭПН РАН, 2006; Анализ законодательных и административных преград для ведения предпринимательской деятельности и оценка затрат, связанных с их преодолением. — FIAS, 2004.

вания судебной защиты, предприниматели зачастую не располагают достаточными средствами для найма адвокатов и грамотного ведения судебного процесса. Из этого следует, что для большинства из них правовая защита связана с решением непростой дилеммы: вынуть деньги из оборота, заплатить адвокатам, но оставить предприятие без оборотных средств, или оставить деньги в обороте, но тогда перевести решение проблемы защиты во внеправовое поле. Самым важным в этом плане является то, что бизнес-имущество ПБОЮЛ не отделено от личного имущества. В случае возникновения конфликтных ситуаций долги предпринимателя легко могут быть перенесены на его машину, квартиру и т.д.

У ПБОЮЛ есть два пути возможного развития. Первый — это наращивание объемных показателей (на рис. 5.1 уровень 2, узел 2М) и второй — качественное изменение бизнеса (на рис. 5.1 уровень 2, узел 2Д). Первый путь связан с масштабированием бизнеса, например, открытием новых торговых точек. Естественно, что после отработки технологии работы (например, схемы поставки товаров), ее можно копировать много раз. При этом успешность повторения обычно зависит от капризов конъюнктуры и наличия свободных инвестиционных средств. В то же время на определенном этапе простое повторение станет неэффективным. Необходимо будет добавлять, например, логистику. В случае розничной торговли потребуются оптимальная доставка товаров к торговым точкам или использование складов временного хранения для накопления товаров, цены которых имеют сезонные колебания и т.д.

Второй путь развития бизнеса требует от ПБОЮЛ переосмысления его содержания с последующим изменением направленности. Это может быть переход от розничной к оптовой торговле, а также организация простейшего производства товаров и/или их комплектующих. Развитие по пути диверсификации бизнеса связано с необходимостью решения целого ряда задач, далеко выходящих за рамки рутинного функционирования, требующих организационной перестройки и более гибких организационных структур.

Оба варианта развития предполагают необходимость перехода к новой организационной форме — малому предприятию (рис. 5.1, уровень 3), подразумевающему по сравнению с ПБОЮЛ регистрацию юридического лица. Деятельность малых предприятий регла-

ментируется Гражданским кодексом РФ и Законом РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»⁴⁴, в соответствии с которыми малым признается предприятие любой формы собственности с численностью работников, не превышающей 100 человек. В то время как микропредприятия, численностью до 15 человек и средние предприятия численностью от 101 до 250 человек, выделяются в отдельные группы. Есть еще несколько критериев для выделения предприятий в категорию «малых», в том числе: участие официальных организаций Российской Федерации в их уставном капитале, лимитированное долей 25%. Также есть ограничения на объем выручки «без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год, которая не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»⁴⁵. В настоящее время таким предельным значением оборота является 30 млн рублей в год.

Наиболее популярной среди всех возможных организационно-правовых форм малых предприятий можно назвать «общество». Эта организационная форма позволяет отделить собственность компании от собственности ее владельцев (учредителей), т.е. после учреждения компании и оплаты ее уставного фонда владельцы не отвечают по обязательствам общества, а «общество» соответственно не отвечает по обязательствам владельцев. С точки зрения ведения бизнеса учредители оказываются намного более защищенными от воздействия недружественной деловой среды, нежели индивидуальные предприниматели.

В свою очередь «общества» делятся на акционерные и с ограниченной ответственностью. Разница между этими организационными формами заключается в различном оформлении имущественных прав: в акционерных обществах они закрепляются в виде акций, а в обществах с ограниченной ответственностью — в виде доли владения предприятием, которая прописана в уставе.

⁴⁴ Закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г.

⁴⁵ Там же.

Основным преимуществом малых предприятий является возможность использования упрощенных форм налогообложения⁴⁶, к которым относятся собственно упрощенная форма налогообложения и налог на вмененный доход⁴⁷. В первом случае налогообложение привязано к обороту предприятия, т.е. налог уплачивается пропорционально доходу, а во втором — к предельной доходности конкретного вида деятельности, т.е. ставки налога, определяемые местными органами власти, имеют различную величину в зависимости от рода деятельности будь то частный извоз, ремонт обуви, торговля книгами и др.

Упрощенная форма налогообложения дает предприятиям большие преимущества. Например, в случае рентабельного производства налоги могут быть снижены в 4,5–4,6 раза, а в случае убыточного — в 4,9 раз⁴⁸. Понятно, что такая возможность упрощенных форм налогообложения вызывает заинтересованность в сохранении малой формы предпринимательства даже при увеличении оборота (развитии бизнеса). Для этого на одних и тех же производственных фондах регистрируются несколько предприятий, что позволяет им распределять выручку, не выходя за рамки официально установленного порога.

Как и в случае с индивидуальными предпринимателями, малые предприятия могут развиваться по двум направлениям. Первое — это развитие малых предприятий в сторону диверсификации (рис. 5.1, уровень 3, узел 3Д), второе — расширение объемов своего производства и/или оборота товаров или услуг (рис. 5.1, уровень 3, узел 3М). Оба варианта развития обуславливают переход малых предприятий в категорию средних, т.е. на уровень 4. Как бы не были привлекательны малые формы предпринимательства, в определенный момент преимущества от их использования вступают в противоречие с масштабами ведения бизнеса. Большой оборот предприятия, наличие крупных основных и оборотных средств приводят к необходимости выстраивания единой управленческой вертикали, позволяющей ликвидировать дублирование функций, уменьшать издержки, консолидировать ответственность, эффективно использовать банковский кредит.

⁴⁶ Налоговый кодекс РФ, часть 2 (N 117-ФЗ от 05.08.2000), гл. 26.2.

⁴⁷ Федеральный Закон «О единственном налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» № 148-ФЗ от 31.07.98 г.

⁴⁸ Егорова Е.Н., Петров Ю.А. Сравнительный анализ эффективности ставки налогов в России и зарубежных странах // Налоговый вестник. — 1999. — № 11.

Если продолжать схему, представленную на рис. 5.1, то развитие средних предприятий приводит к образованию крупных (уровень 5), а развитие крупных предприятий ведет в свою очередь к образованию транснациональных корпораций (уровень 6). Но так как мы рассматриваем вертикальную мобильность для *малого бизнеса*, ограничимся рассмотрением только первых четырех уровней.

Как показывают результаты исследований, ещё одним важным фактором, влияющим на перемещение предприятий с одного уровня на другой, является использование теневых форм бизнеса⁴⁹. Если уклонение от налогов позволяет извлекать значительную дополнительную прибыль или компенсировать транзакционные издержки, большинство из которых носят также неформальный характер, то предприниматель в соответствии со своими представлениями о возможном наказании уводит часть бизнеса «в тень». Выявлена закономерность: чем меньше предприятие, чем меньше у него оборот, тем более склонен его владелец работать «в тени». Кроме того, существенное влияние на формирование предпочтений по использованию теневых методов оказывает уровень образования предпринимателя, особенно профессионального: чем он выше, тем меньше стремление использовать теневые методы. Отсюда можно сделать вывод, что, увеличивая свой оборот и поднимаясь вверх по уровням вертикальной мобильности, предприниматели, вынужденные обладать более высокими профессиональными знаниями, реже используют теневые методы ведения бизнеса. Конечно, крупных предприниматели также используют свои теневые методы, которые обычно довольно трудно использовать, поскольку принадлежащие им предприятия находятся под особым контролем налоговых органов.

Изображенная на рис. 5.1 схема развития предпринимательства носит гипотетический характер, в реальной жизни редко кто проходит последовательно все уровни развития. Гораздо чаще встреча-

⁴⁹ Радаев В. Неформальная экономика и внеконтактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики // Неформальная экономика: Россия и мир. / Под ред. Т. Шанина. — М.: Логос, 1999; Теневая экономика региона: диагностика и меры нейтрализации / Под ред. А.И. Татаркина, В.Ф. Яковлева. Институт экономики Уральского отделения РАН. — М.: Экономика, 2004; Виленский А. Выйти из «тени». Возможно ли? // Первая гильдия России. — 2001. — № 2; Тореев В. Теневые аспекты малого бизнеса / Экономическая наука современной России. — 2006. — № 2.

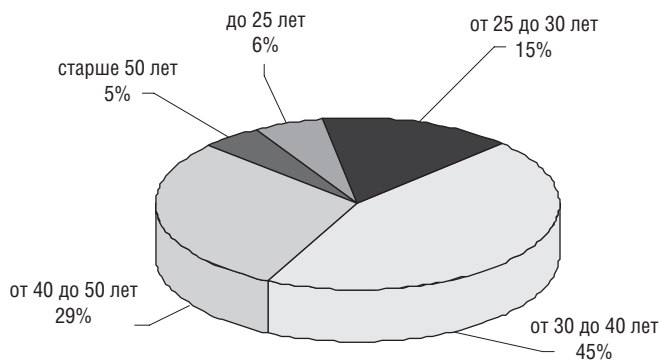


Рис. 5.2. Распределение руководителей малых предприятий по возрастным группам

ются случаи, когда бизнес начинается сразу с уровня 2, 3 или даже 4. Однако общей закономерностью является то, что ведение бизнеса на низком уровне позволяет подготовиться к переходу на более высокий. Опыт США показывает, что прежде чем создать предприятие, приносящее стабильную прибыль, предприниматель в среднем переживает 4–5 крахов. В развитой экономике количество возникающих и количество исчезающих по разным причинам предприятий примерно одинаково. В кризисные периоды количество банкротств значительно превышает количество вновь образованных предприятий, а в периоды роста наоборот — их значительно больше образуется, чем исчезает.

Для оценки вертикальной мобильности предпринимателей, занятых малым бизнесом рассмотрим их возрастной и образовательный состав. На **рис. 5.2** приведено распределение руководителей малых предприятий по возрастным группам⁵⁰. Меньше всего опрашиваемых предпринимателей находится в молодых и пожилых возрастах: соответственно около 6% составляют группу «до 25 лет» и около 5% — группу «свыше 50 лет», поскольку для занятия малым бизнесом необходимо иметь жизненный опыт или образование, и, кроме того, обладать энергией и запасом физических сил. Также следует отметить, что люди старшего поколения, прожившие большую часть жизни при

⁵⁰ Тореев В. Особенности российского малого предпринимательства. — М.: ИСЭПН РАН, 2006.

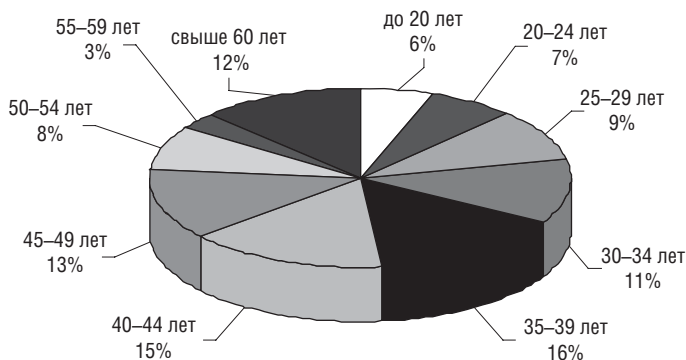


Рис. 5.3. Распределение индивидуальных предпринимателей по возрастным группам

советском строе с ее плановой экономикой, труднее адаптируются к рыночным принципам функционирования малых предприятий, а молодые люди получают образование или служат в армии. Вот почему всем перечисленным условиям в значительной степени отвечает группа «от 30 до 40 лет» — 45% опрошенных.

Несколько другая картина распределения по возрасту у индивидуальных предпринимателей (рис. 5.3). Наиболее предпочтительным для ведения собственного дела для представителей этой группы является возраст от 35 до 50 лет, т.е. возраст, когда люди уже приобрели необходимый жизненный опыт. Как и у руководителей МП, у индивидуальных предпринимателей самыми большими являются возрастная группа от 30 до 45 лет. Обращает внимание группа людей пенсионного возраста «свыше 60 лет». Если руководители малых предприятий свыше 50 лет составляют только 5% (рис. 5.2), то у индивидуальных предпринимателей самая возрастная группа на 10 лет старше — «свыше 60 лет» и многочисленней — 12%. Это свидетельствует об активном использовании пенсионерами этой организационной формы для повышения своего жизненного уровня.

На рис. 5.4 приведено распределение руководителей малых предприятий по уровню образования. Подавляющее большинство из них имеют высшее — 69,7%, в том числе 51,2% — высшее техническое образование. Принимая во внимание, что многие предприниматели старше 30 лет, можно утверждать, что эти люди получили образование

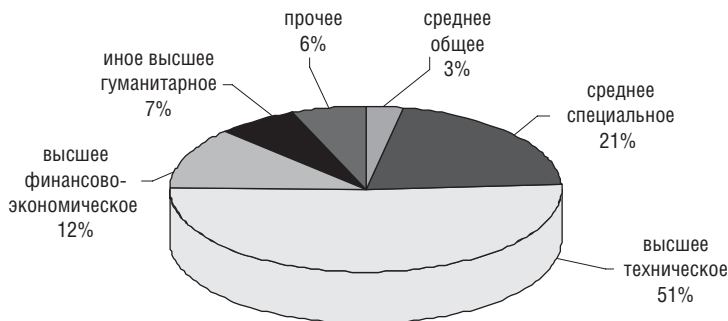


Рис. 5.4. Распределение руководителей малых предприятий по уровню образования

еще в Советском Союзе. Тогда инженерно-технические работники работали преимущественно на предприятиях военно-промышленного комплекса, которые в первую очередь пострадали в результате экономических реформ. То, что многие из этих людей смогли перейти из разряда служащих в разряд предпринимателей в сочетании с высоким уровнем образования, свидетельствует об их адаптированности к изменениям окружающей среды и их вертикальной мобильности.

Совсем другая картина распределения индивидуальных предпринимателей по уровню образования (рис. 5.5). Большинство из них имеют среднее общее (30%) и среднее специальное (27%) образование,

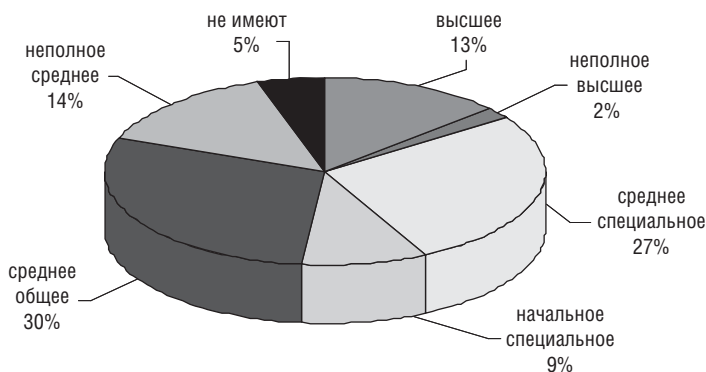


Рис. 5.5. Распределение индивидуальных предпринимателей по уровню образования

поскольку предпринимательство без образования юридического лица (ПБЮЛ) предполагает более простую форму организации бизнеса и включает сферы занятости, предъявляющие меньше требований к образовательному уровню: торговлю, общественное питание и сельское хозяйство. Таким образом, чем сложнее форма бизнеса, т.е. уровень в иерархии предпринимательской деятельности (рис. 5.5), тем большими знаниями, в том числе и специальными, он должен обладать. Переход с одного уровня на другой, особенно с уровня малых предприятий на уровень средних, подразумевает усложнение организационной структуры, бухгалтерии, умения планировать работу; увеличение персонала требует умения работать с людьми, организовывать кадровую политику и т.д. Чтобы пройти все уровни показаны на рис. 5.1, предприниматель должен или много учиться, или, как было в России в послереформенное время, имея хорошее образование и высокую квалификацию, бросить наемную работу и резко переквалифицироваться в предпринимателя.

Полностью институциональное оформление вертикаль развития предпринимательства получила только в 1996 г. с принятием второй части Гражданского кодекса РФ. До этого вертикальная мобильность в сфере предпринимательства существовала фрагментарно. Основу плановой советской экономики составляли крупные предприятия, а малое предпринимательство существовало только в формах самозанятости населения, т.е. без регистрации и уплаты налогов. Основными сферами индивидуальной предпринимательской деятельности в городе было репетиторство (главным образом в «университетских» городах) и городской извоз, на селе — реализация выращенных в подсобном (личном) хозяйстве продуктов. Таким образом, из всех уровней, приведенных на рис. 5.1, в то время реально существовал только уровень 1, а также неотраженный на рисунке уровень крупных предприятий (уровень 5). Никакой связи между ними не было и не могло быть.

Уровень 2, включающий официально зарегистрированных предпринимателей, занимающихся индивидуально-трудовой деятельностью (ИТД), появился в 1987 г. вместе с принятием закона «Об индивидуальной трудовой деятельности»⁵¹. Уже в 1988 г. было зарегистрировано 429 тыс человек, занимающихся индивидуальной трудовой деятельнос-

⁵¹ Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» май 1987 г.

тью, а в 1989 г. их количество увеличилось до 723 тыс человек⁵². Очень быстро ИТД получила распространение во всех регионах, среди всех слоев населения, в том числе среди пенсионеров (25,8% общего числа занимающихся ИТД), домохозяек (10,3%) и инвалидов (5,4%). В основном граждане занимались кустарно-ремесленными промыслами, на долю которых приходилось 55,1% от общего числа ИТД, далее шло бытовое обслуживание населения — 33,7%, социально-культурная сфера — 4,6%, народно-художественные промыслы — 1%.

Опыт, полученный от занятий индивидуальной трудовой деятельностью, позволил после принятия закона «О кооперации»⁵³ быстро развернуть кооперативное движение в России. Именно кооперативы конца 1980-х годов были первыми малыми предприятиями, с которых и началось их дальнейшее развитие. Первую волну российских предпринимателей составили наиболее активные, предприимчивые, в большинстве хорошо подготовленные, т.е. высокообразованные, а следовательно, уверенные в себе люди. Практически все, кто начинал свою деятельность еще в советских кооперативах, сделали успешную карьеру в бизнесе.

Начиная с 1987 г. малое предпринимательство в России прошло шесть этапов в своем развитии⁵⁴: первый этап — 1987–1989 гг., второй этап — 1990–1991 гг., третий этап — 1992–1993 гг., четвертый этап — 1994–1995 гг., пятый этап — 1996 г. — август 1998 г., шестой этап август 1998 г. — по настоящее время. Если первые пять этапов меняли друг друга с калейдоскопической быстротой в соответствии с быстро меняющийся экономической ситуацией в стране, то шестой этап продолжается уже почти 10 лет, что свидетельствует о достаточно стабильной экономической ситуации. Начало каждому этапу давали изменения внешней среды для малого бизнеса, которые были связаны или с переменой экономической ситуации в стране, или с институциональными преобразованиями. Ожидалось, что принятие закона РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в

⁵² Индивидуальная трудовая деятельность: Справочное пособие / Под ред. П. Савченко. — М.: Экономика, 1989.

⁵³ Закон СССР «О кооперации в СССР» N 8998-XI от 26 мая 1988 г.

⁵⁴ Тореев В. Малое предпринимательство как способ адаптации // Коллективная монография «Адаптационные стратегии населения» / Под редакцией Е.М. Аврамовой. — М.: ИСЭПН РАН; СПб.: Компьютербург, 2004.

2007 году откроет новый этап в развитии малого предпринимательства, но этого не случилось, потому что его принятие ничего не изменило в условиях хозяйствования предприятий.

В 1990 г. был принят закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности»⁵⁵, который положил конец кооперативному движению, в нем отсутствовала организационно-правовая форма «кооператив». Понятно, что большинство кооперативов было перерегистрировано в малые предприятия, но сколько кооперативов из действовавших 132 тыс в 1990 г. вошло в 268 тыс малых предприятий в 1991 г. сказать невозможно. В этом законе был еще один недостаток — в нем ничего не было сказано об индивидуальной трудовой деятельности. Таким образом, в системе развития предпринимательства на рис. 5.1 образовался разрыв — исчез уровень 2. Только принятие первых двух частей Гражданского кодекса РФ⁵⁶ в 1996 г. позволило полностью восстановить систему развития предпринимательства.

Принятие этого закона имело для страны эпохальное значение. Впервые гражданам России гарантировалось право заниматься предпринимательством, создавать предприятия для осуществления всех видов деятельности, не запрещенных законодательством, приобретать и использовать необходимое имущество. Только за 1991 г. было зарегистрировано 268 тыс предприятий, на которых работало 5,4 млн человек⁵⁷. Среди тех, кто резко сменил свою жизнь и ушел в бизнес, можно выделить три группы. Во-первых, представители партийной (комсомольской) и советской номенклатуры, а также хозяйственники, занимавшие командное положение в промышленности в 1980-е годы. Во-вторых, наиболее предприимчивые, образованные высоко интеллектуальные люди из «нормальной» жизни. В-третьих, личности из «теневой», криминальной и полукриминальной экономики, бывшие советские цеховики, фарцовщики и валютчики.

Если посмотреть распределение малых предприятий по сферам деятельности в 1991 г., то 44,4% приходилось на торговлю и общественное питание, 13,5% — на промышленное производство, 18,5% — на строительство, 3,7% — на науку и научное обслуживание, еще при-

⁵⁵ Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» № 445-1 от 25 декабря 1990 г.

⁵⁶ Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) N 51-ФЗ — Часть 1 от 30.11.1994; N 14-ФЗ — Часть 2 от 26.01.1996.

⁵⁷ Малое предпринимательство в России. — М.: Госкомстат России, 2002.

мерно 5% приходилось на остальные отрасли, в том числе транспорт, связь, сельское хозяйство и др. Оставшиеся 15% предприятий относятся к коммерческой сфере деятельности, осуществляемой с целью перекачивания бюджетных средств. В 1991 г. вышло Постановление «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР»⁵⁸, вследствие чего министерства и ведомства получили указание на всестороннее содействие малому предпринимательству за счет плановой поддержки этого вида деятельности и выделения на эти цели финансовых средств. Чтобы контролировать эти средства, чиновники через подставных лиц (друзей, родственников) регистрировали малые предприятия и начинали оказывать услуги «родному» министерству. Эта система действовала несколько лет и втянула в «бизнес» множество чиновников, особенно из спецслужб, у которых было больше информации и соответственно возможностей. Ни о какой вертикальной мобильности у этой категории предприятий говорить не приходится, потому что они создавались для выполнения одной функции и после выполнения своей задачи тихо уходили в небытие.

Нужно сказать, что предприниматели первой волны были очень успешны в организации бизнеса. К моменту проведения ваучерной приватизации у них был опыт ведения бизнеса, а самое главное они обладали реальными финансовыми средствами. После завершения ваучерной приватизации часть малых предпринимателей перешло в разряд владельцев и/или руководителей крупных предприятий, т.е. они успешно использовали сложившуюся экономическую ситуацию и за несколько лет перешли с уровня малых предприятий (уровень 3 на рис. 5.1) на уровень средних (уровень 4) и даже крупных (уровень 5). Можно сказать, что вертикальная мобильность этой категории предпринимателей была очень высока.

Начало третьему этапу (1992–1993 гг.) развития малого предпринимательства положила начавшаяся экономическая реформа и ваучерная приватизация. В научной литературе этот этап характеризуется как парадоксальный в развитии малого предпринимательства. С одной стороны, либерализация цен, налоговый пресс и галопирующая инфляция, приведшая к обесценению сбережений населения, подорвали финансовую базу малого предпринимательства. С другой

⁵⁸ Постановление Совета Министров РСФСР «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» № 406 от 18 июля 1991 г.

стороны, именно эти годы характеризовались наиболее высокими темпами роста количества малых предприятий и численности занятых в них (см. табл. 5.1). Однако никакого парадокса здесь нет, все логично. Политика шоковой терапии сопровождалась резким падением жизненного уровня населения. Останавливались заводы, особенно оборонные, инфляция обесценивала сбережения, потребительские

Таблица 5.1.
Количество зарегистрированных малых предприятий и работников на них*

Годы	Кол-во малых предприятий	Кол-во работников на малых предприятиях основных / совместителей (тыс человек)
1988	40 000**	88
1989	192 000	152
1990	132 000	5000
1991	268 000	5400
1992	560 000	7100
1993	865 000	8600
1994	896 900	8500
1995	877 300	8944,8 / 1304,9
1996	841 700	6269,1 / 910,4
1997	861 100	6514,8 / 813,5
1998	868 000	6207,8 / 717,9
1999	890 600	6485,8 / 647,8
2000	879 300	6596,8 / 617,4
2001	842 200	6483,5 / 607,0
2002	882 300	7220,3 / 502,9
2003	893 000	7458,9 / 546,2
2004	953 100	7815,1 / 608,6
2005	979 000	8045,2 / 630,4
2006	1033 000	8582,8 / 656,5

* — Малое предпринимательство в России. — М.: Госкомстат России, 2002, 2003, 2007; Статистическое обозрение. Ежеквартальный журнал. — М.: Госкомстат России. 2000—2002 гг.

** — Для 1988—1990 гг. приведено количество кооперативов и количество работников в кооперативах.

цены стали расти невиданными до сих пор темпами и т.д. В этих условиях наиболее активная часть населения искала спасение в организации собственного дела.

Основным мотивационным моментом этого периода стало ожидание быстрого роста личного благосостояния, необходимым атрибутом которого считалась организация собственного дела, фирмы. Эти ожидания активно подогревались СМИ и появившейся в СМИ рекламой. В результате в обществе сложилась обстановка, стимулирующая «массовый психоз» вокруг получения прибылей, лучше нетрудовых. Как видно из табл. 5.1, темп роста количества малых предприятий в 1992 г. составил 108%, а в 1993 г. — 55%, а количество занятых на них достигло 8,6 млн человек. Таких темпов в истории российского малого предпринимательства больше не было и, будем надеяться, не будет, потому что этот рост был порожден исключительными обстоятельствами экономического спада.

Несмотря на бурный рост малые предприятия, созданные в этот период, были плохо приспособлены для вертикальной мобильности. Если посмотреть источники их образования в то время (табл. 5.2), можно видеть, что 12,2% образовались в результате распада крупных предприятий и 8% «отпочковались» от крупных предприятий. Они имели производственный характер и хорошие возможности для вертикальной мобильности. 11,7%

Таблица 5.2.

Основные способы образования МП и их зависимость от крупных предприятий*

Способы образования	Доля, %	Наличие зависимости, %
Образовались в составе госпредприятия (с использованием его помещений, оборудования, персонала и т. д.)	12,4	32,6
«Отпочковались» от более крупных предприятий	8,0	
Образовались после реорганизации (распада) крупного предприятия	12,2	
Образовалось в форме кооператива	11,7	67,4
Новое предприятие	55,7	

* — Алимова Т. и др. Малый бизнес в России: адаптация к переходным условиям // Вопросы статистики. — 1994. — № 9.

предприятий, преобразованных из кооперативов, активно участвовали в приватизации и соответственно осуществляли подъем по уровням развития предпринимательства, т.е. вертикальную мобильность.

12,7% предприятий выделились из госпредприятий, они создавались целевым назначением и не имели возможности для вертикальной мобильности. Сколько из 55,7% заново образованных предприятий оказалось способно к развитию, определить невозможно, но, учитывая ожидания населения, это количество невелико.

Четвертый этап развития предпринимательства предопределил еще одну тенденцию, которая довольно долго влияла на вертикальную мобильность малого бизнеса. Массовое закрытие государственных предприятий, особенно военно-промышленного комплекса, привело к образованию массовой безработицы. Чтобы обеспечить минимальный жизненный уровень, многие безработные были вынуждены решать свои финансовые проблемы без помощи государства, т.е. самозанятостью. Наиболее популярными формами последней стали челночный бизнес и извоз. «Челноки» получили свое название от того, что постоянно ездили через границу в сопредельные страны, закупая там товары широкого потребления (ширпотреб), в основном одежду, и реализовывали их в России. Наиболее популярными в этом смысле стали Турция и Китай. Кустарные производства этих стран шили дешево, воруя фасоны и модели у ведущих мировых производителей, пришивая фирменные или почти фирменные этикетки, используя фирменную упаковку и т.д., одним словом, торговали подделками.

Понятно, что челночный бизнес встречал на своем пути много препятствий: обман продавцов, ограбление в поездах и автобусах, таможенные поборы, рэкет. Для преодоления этих трудностей «челноки» стали кооперироваться: одни занимались сбором денег с друзей и знакомых, формируя финансовую базу челночной торговли, другие ездили за товаром, третьи занимались реализацией товара на вещевых рынках. С течением времени при увеличении объема товарооборота для закупки товаров стали использоваться машины, грузовики, потом контейнеры. Реализация стала осуществляться через палатки, а потом магазины, поскольку в связи с возрастающим объемом товаров стало не хватать возможностей лоточной торговли на вещевых рынках. Таким образом, вертикальная мобильность розничной челночной торговли имела несколько этапов: сначала самозанятость (уровень 1),

потом малый бизнес (уровень 3), потом развитое торговое предприятие (уровень 4 или уровень 5).

Такой же путь прошли предприниматели, занимавшиеся в те годы извозом. Сначала самозанятость – перевозка пассажиров, потом, чтобы защититься от рэкеты и снизить издержки по эксплуатации, кооперация с другими частными перевозчиками, потом организация частного таксопарка. Можно привести примеры вертикальной мобильности предпринимателей, начинавших бизнес в середине 1990-х годов, и в других сферах деятельности: перегонщики подержанных автомобилей стали владельцами автосалонов, перевозчики грузов – владельцами транспортных компаний и др.

В 1996 г. с вступлением в силу Гражданского кодекса (ГК) РФ, ознаменовавшего начало пятого этапа в развитии малого предпринимательства, началась перерегистрация предприятий с учетом новых организационных форм. В основном это касалось товариществ с ограниченной ответственностью – самой распространенной формы малых предприятий. Процесс перерегистрации стал одновременно санацией малого предпринимательства, так как в его ходе были ликвидированы недействующие и неэффективные предприятия. По данным Госкомстата РФ, более $\frac{1}{3}$ малых предприятий на момент начала перерегистрации либо не приступали к хозяйственной деятельности, либо приостановили ее. По ряду регионов эта цифра превышала 50%.

С этого времени стала полностью функционировать иерархия развития предпринимательства, представленная на рис. 5.1. В Гражданском кодексе РФ наравне с другими организационными формами предпринимательства получила законодательное оформление специально предназначенная для индивидуальных предпринимателей форма – предприниматель без образования юридического лица (ПБОЮЛ). При этом в Налоговом кодексе про ПБОЮЛ ничего не было сказано. В результате ПБОЮЛ получили невиданные льготы – функционировать без уплаты налогов.

Только в 2004 г. индивидуальные предприниматели без организации юридического лица были полностью уравнены в налоговых правах с малыми предприятиями. Если в 2004 г. было зарегистрировано 4670,1 тыс. ПБОЮЛ⁵⁹, то в 2005 г. их количество сократилось до

⁵⁹ Малое предпринимательство в России. — М.: Госкомстат России, 2007.

2448,9 тыс, т.е. практически в 2 раза. Сравнительно небольшая часть индивидуальных предпринимателей перерегистрировались в малые предприятия, что определило небольшой рост малых предприятий в это время (см. табл. 5.1). Таким образом, изменение институциональных рамок функционирования индивидуальных предпринимателей определило формальную вертикальную мобильность, переход на более высокий уровень, хотя содержание бизнеса у этой категории предпринимателей и существо бизнеса не изменилось.

К сожалению, невозможно точно оценить, сколько индивидуальных предпринимателей переходит на уровень малого предпринимательства или сколько малых предприятий переходит на уровень средних. Российская статистика, да и мировая тоже, не имеют возможности собрать такие данные.

ГЛАВА 6. **ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ**

Обычно в научной литературе проблематика социального капитала сопряжена с изучением таких предметов, как доверие, включая его роль в поддержании социальной солидарности и гражданского общества, и сетевые формы рыночных объединений. Достаточно часто ставится проблема взаимодействия социального экономического, человеческого, культурного, административного и т.п. капитала и анализируются возможности их взаимной конвертации.

При любом ракурсе рассмотрения прежде всего обращает на себя внимание свойство социального капитала выступать в качестве некоего ресурса, помогающего обеспечивать обменные отношения, способствующего осуществлению более эффективных рыночных транзакций, поддерживающего институты гражданского общества, а также обеспечивающего возможности социальной мобильности. Вместе с тем между социальным капиталом и социальной мобильностью существует взаимообразная связь, поскольку, с одной стороны, накопленный социальный капитал может выступать в качестве ресурса, способствующего социальной мобильности, а с другой стороны, социальная мобильность, обеспеченная за счет иных форм капитала (экономический, человеческий, культурный, административный), может способствовать возрастанию социального капитала.

Впервые всесторонний анализ социального капитала был проведен П. Бурдьё, который определял этот концепт как «...совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью [durable networks] более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания — иными словами, с членством в группе». Последняя дает своим членам опору в виде коллективного капитала [collectively-owned capital], «репутации», позволяющей им получать кредиты во всех смыслах этого слова»⁶⁰. Таким образом, стремление отдельных индивидов извлечь выгоду из

⁶⁰ П. Бурдьё. Формы капитала // Экономическая социология (электронный журнал). — 2002. — Т. 3. — № 5. www.ecsoc.msses.ru

сетевых отношений, создающих социальную солидарность, использовать возможности доступа к другим видам ресурсов (формам капитала) наделяет социальный капитал свойствами инструментально-прагматического характера⁶¹, при этом качество социального капитала определяется тем, какого уровня ресурсы могут быть получены посредством участия в данной сети. Вместе с тем, учитывая конвертацию различных форм капитала, отмечается, что именно экономический капитал образует основу всех других типов капитала в современном рыночном обществе⁶².

Подобное понимание социального капитала нашло отражение в экономической социологии. Так, Дж. Коулман определил социальный капитал как совокупность отношений, в основе которых лежит следование всеми участниками норме доверия, когда «другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций»⁶³. Структурную основу социального капитала образуют «сети социальных связей», которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций»⁶⁴. Неравномерное распределение в обществе социального капитала влияет на воспроизводство существующей системы стратификации, удержание системы различий.

Важным представляется положение, разделяемое многими специалистами, согласно которому, от изначальной величины того или иного вида капитала зависит его дальнейшее накопление, а также развитие его других форм. Впоследствии концентрация и рост различных форм капитала предполагают их легитимизацию, в связи с чем увеличивается значение символического капитала. Таким образом, использование экономического понятия «капитал» предполагает перенесение экономической логики на другие формы ресурсов, поскольку различные формы капитала могут не только накапливаться, но и перераспределяться, неравномерно концентрироваться в различных социальных стратах общества, переоцениваться, экспроприироваться и т.п.

⁶¹ Bourdieu P. The forms of capital // Handbook of theory and research for the sociology of education / Ed. by J.G. Richardson. N.Y: Greenwood, — 1985. — P. 241–258.

⁶² П. Бурдьё. Формы капитала. — С. 72.

⁶³ Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 122–139; Coleman, J. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. — Vol. 94. Supplement. P. 95–120.

⁶⁴ Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. — С. 27.

Одним из первых концепцию социального капитала для анализа проблемы социальной мобильности стал использовать Г. Лори, полагавший, что в основе расового неравенства на рынке труда лежит наследование ограниченных материальных, финансовых и образовательных ресурсов от родителей, а также отсутствие у молодых черных претендентов необходимых связей⁶⁵. Тем самым исследователь подчеркнул фактор наследования социального капитала, ограничивающего вертикальную социальную мобильность.

В экономически развитых странах со сложившейся системой стратификации на первое место в исследованиях социальной мобильности выходит человеческий капитал как ресурс, обеспечивающий больший уровень доходов при прочих равных условиях. Отличительной особенностью многих так называемых традиционных обществ от обществ с переходной экономикой является тенденция, когда местоположение в системе социальной стратификации, уровень дохода во многом зависят от унаследованного или накопленного социального капитала.

Значимый вклад в понимание особенностей функционирования социального капитала внес Р. Барт, который рассматривает его как «дружеские, рабочие и более общие контакты, через которые вы получаете возможность использовать ваш финансовый и человеческий капитал»⁶⁶. Однако слишком плотные связи в рамках социальных сетей ограничивают возможности социальной мобильности. Именно благодаря так называемым «структурным дырам» (structural holes) в рамках социальных сетей создаются возможности получения новых знаний и ресурсов. Особую роль при обеспечении связей между разными сетями играет агент-посредник, который может выводить членов одной сети в другую и извлекать из этого посредничества предпринимательскую ренту.

Концепции Р. Барта близка позиция видного социолога М. Грановеттера, который полагал, что при поиске работы, а также при продвижении по карьерной лестнице неформальные личные связи в рамках социальных сетей оказываются гораздо более действенным средством, чем прямое обращение в службу занятости и изучение объ-

⁶⁵ Loury G.C. A dynamic theory of racial income differences // Women, minorities and employment discrimination / Ed. by P.A. Wallace, A.M. Mohr. — Lexington, MA: Heath, 1977; Loury G.C. Intergenerational transfers and the distribution of earning // *Econometrica*. — 1981. — Vol. 49. — P. 843–867.

⁶⁶ Burt R. S. Structural holes. The social structure of competition. England: Harvard University Press, 1992. — P. 9.

явлений о вакансиях⁶⁷. При этом более эффективными оказываются не сильные связи с родственниками и близкими друзьями, а, напротив, слабые связи с коллегами и знакомыми. Слабые связи выводят индивида на другие сети, обеспечивая его новыми контактами и источниками информации.

Особый ракурс рассмотрения темы социального капитала был предложен Р. Патнемом, который использовал эту концепцию для изучения гражданской активности в Италии и США⁶⁸. В трактовке Патнема понятие социального капитала становится синонимом «гражданского общества». Социальный капитал предполагает гражданское сотрудничество а также развитие общественных отношений, основанных на взаимности и доверии⁶⁹. Формами социального капитала являются социальные нормы доверия и взаимоотношения, построенные на «горизонтальных» связях сотрудничества, отличных от «вертикальных» общественных отношений иерархии, подчинения и зависимости. От величины социального капитала непосредственно зависит эффективность функционирования экономики, будьто на локальном, региональном или национальном уровне: «социальный капитал, воплощенный в нормах и связях общественного участия, выступает предпосылкой экономического развития и эффективного управления»⁷⁰. Социальный капитал накапливается в обществе в двух основных взаимосвязанных институциональных формах: в нормах взаимности и в горизонтальных связях общественного участия (*networks*). Эти формы способствуют укреплению общественного доверия, которое по образному выражению Ф. Фукуямы, является своеобразным «смазочным маслом», позволяющим группе или организации функционировать эффективнее⁷¹. Горизонтальные связи обществен-

⁶⁷ Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. — 1973. — Vol. 78. — P. 1360–1380.

⁶⁸ Putnam R. The Prosperous Community. Social Capital and Public Life // The American Prospect. — 1993. — Vol. 4. — № 13. — P. 1–8.; Putnam R. Bowling Alone: America's Declining Social Capital // Journal of Democracy. — 1995. — Vol. 6. — № 1. — P. 65–78.

⁶⁹ Putnam R.. The Prosperous Community. Social Capital and Public Life // The American Prospect. — 1993. — Vol. 4. — № 13. — P. 1.

⁷⁰ Там же, — P. 3.

⁷¹ Фукуяма Ф. Социальный капитал // Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. — М., — 2002. — С. 129.

ного участия способствуют формированию норм общей взаимности и являются своеобразной формой инвестиций в социальный капитал. По мере распространения вширь взаимного доверия членов сообщества растет его социально-экономическая эффективность благодаря сокращению затрат на контроль за соблюдением соглашений и контрактов как формальной основы общественного взаимодействия. Так, Ф. Фукуяма отмечает: «... даже при отсутствии социального капитала вполне можно сформировать успешно функционирующие социальные группы, используя разнообразные формальные механизмы координации, такие как контракты, иерархии, конституции, правовые системы и т.д. Но наличие неформальных норм заметно сокращает то, что экономисты называют «транзакционными издержками», — затраты, связанные с подготовкой и заключением соглашений, а также обеспечением их соблюдения... в определенных обстоятельствах социальный капитал способствует более высокой степени новаторства и облегчает внутригрупповую адаптацию»⁷². Кроме того, горизонтальные связи общественного участия способствуют координации и коммуникации между гражданами, углублению взаимного доверия, формированию и распространению информации о деловой репутации отдельных индивидов. Таким образом, снижаются риски оппортунистического поведения отдельных индивидов и тем самым издержки по обеспечению контроля.

Особенность позиции Р. Патнема состоит в том, что при анализе процессов накопления социального капитала он использует культурно-исторический подход, что сближает его методологию с особенностями анализа развития капиталистической этики М. Вебером. В случае отсутствия благоприятной социокультурной традиции функционирования горизонтальных связей общественного участия недостаток социального капитала восполняется за счет создания вертикальных связей «патрон-клиентского» типа и развития мафиозного порядка, что и произошло на юге Италии, где ситуация радикально отличается от северной части страны с ее традициями горизонтальных связей.

Если для Патнема происхождение социального капитала довольно жестко предопределено устоявшейся традицией горизонтальных

⁷² Фукуяма Ф. Социальный капитал // Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. — М., — 2002. — С. 130—131.

сетей, то Ф. Фукуяма придерживается мнения о спонтанном возникновении норм и правил социального поведения, т.е. социальные сети и нормы доверия могут возникать и при отсутствии традиции. Основными условиями для этого являются размер общины или группы, их границы, повторяемость взаимодействий членов общины или группы, наличие первичных установок, разделяемых членами общины, и осознание неудачных решений, благодаря чему община или группа со временем может предотвратить их повторение⁷³.

Ф. Фукуяма подчеркивает, что социальный капитал может иметь не только конструктивные, но и деструктивные последствия для функционирования общества: «И мафия, и ку-клукс-клан представляют собой составные части американского гражданского общества; обе организации располагают социальным капиталом, но при этом действуют во вред социуму»⁷⁴. Кроме того, социальный капитал, сохраняющийся при традиционном хозяйственном укладе, также может стать серьезной преградой для развития новых технологий, которые требуют иных форм социальной координации, а, следовательно, формирования новых форм социального капитала. Неформальные патрон-клиентские отношения, коррупция и nepотизм и т.п. представляют примеры деструктивного проявления социального капитала, что характерно для многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В результате создаются препятствия для развития полноценной гражданской солидарности, предполагающей широкий радиус доверия к базовым институтам общества, — так называемое «обобщенное доверие» (generalized trust).

Одной из важнейших методологических проблем, возникающих при изучении социального капитала, остается выявление взаимосвязи между его различными уровнями. Так, важно понимать, каким образом социальный капитал в пределах отдельной социальной группы может трансформироваться на уровень общества в целом. Здесь возможны два варианта трактовки: либо уровни социального капитала между собой вообще не связаны, либо его накопление и его превращение в обобщенное доверие происходит постепенно, от одного уровня к другому. Так, Дж. Коэн отмечает: «при отсутствии других подкрепляющих механизмов формирования «обобщенного доверия»

⁷³ Там же, — С. 145.

⁷⁴ Там же, — С. 145.

участие в объединениях и членство в социальных сетях могут способствовать партикуляризму, нетерпимости, недоверию к закону и правительству»⁷⁵.

Значительное накопление социального капитала на различных уровнях системы общества благоприятствует большей открытости сетевых отношений, свободной циркуляции информации между контрагентами, налаживанию диалога и сотрудничества, что способствует разнообразию каналов социальной мобильности, устранению усложненных и формализованных процедур отбора и карьерного роста.

Вместе с тем накопленный социальный капитал на микроуровне может ограничивать социальную мобильность рамками локальных сетей и наличием этических обязательств по отношению к друг другу. Об этом свидетельствуют исследования процессов адаптации иммигрантов к условиям принимающей среды. Например, Лайт и Карагеоргис, изучая благосостояние различных иммиграционных сообществ в США, показали, что определенные группы (китайцы, корейцы) живут благополучнее, чем другие, из-за накопленного социального капитала в рамках локальных сообществ⁷⁶. Более успешные общины могут оказать новоприбывшим землякам помощь в получении неформальных кредитов, материальную поддержку детей, в обучении языку и предоставить рекомендации для трудоустройства. Однако в случае попыток отдельных представителей иммигрантских общин порвать сильные связи со своим локальным сообществом, община может оказывать сильное давление на «отступника»⁷⁷.

В то же время накопленный социальный капитал на макроуровне может являться фактором, благоприятствующим социальной мобильности, поскольку здесь проблема недоверия другому значительно снижает свою остроту. Если в случае распространения социального капитала на микроуровне сети отношений и доверие распространяются только в рамках локальных групп, сообществ, то аккумуляция социального капитала на макроуровне способствует распростране-

⁷⁵ Cohen J. Trust. Voluntary Association and Workable Democracy: The Contemporary American Discourse of Civil Society // *Democracy and Trust* / Ed. by M. Warren. — Cambridge. — 1999. — P. 220.

⁷⁶ Light and Karageorgis, 1994. Социальный капитал http://www.tahlil.uz/projects/methods/soc_capital.htm.

⁷⁷ Portes A. Social capital: Its origins and application in Modern sociology // *Annual Review of Sociology*. — 1998. — № 24.

нию сетей взаимодействий и доверия в рамках общества в целом. При недостатке социального капитала на макроуровне, когда государство не воспринимается другими контрагентами как некий безличный «механизм», призванный удовлетворять общественные потребности, а скорее как отдельные сети, представленные конкретными людьми, с которыми предпочтительнее налаживать неформальные отношения, возможности социальной мобильности будут сужаться. Недостаток социального капитала на макроуровне приводит к ослаблению институтов общества, в результате у населения и бизнес-сообщества формируются негативные ожидания в отношении реальных механизмов функционирования государства. Высокий уровень недоверия к государственным институтам может привести к снижению социально-экономической активности населения, которое не способно в полной мере, основываясь только на соблюдении формальных правил, удовлетворить свои интересы и потребности. Чем более неопределенной воспринимается институциональная среда, чем выше оценки рисков и величины трансакционных издержек, связанных с ее функционированием, тем более негативно видятся условия для активных социально-экономических стратегий, способствующих вертикальной мобильности населения. Чем больше экономическая, иерархическая, социально-культурная дистанция между различными социальными классами, слоями, тем меньше шансов на формирование социального капитала на макроуровне, в результате чего возникают представления о невозможности преодолеть высокие социальные барьеры.

Попытаемся представить соотношения социального капитала на различных уровнях анализа общества и возможности социальной мобильности. Под объемом социального капитала будем понимать степень взаимного доверия между членами социального образования различного уровня сложности, а также интенсивность и координированность их взаимодействий. Поскольку приведенные ниже комбинации не учитывают основные факторы социальной мобильности в современном обществе — изменение структуры занятости, обусловленной появлением современных информационных технологий, повышение значения профессионального образования и т.д., они будут носить условно-типологический характер.

В данном случае можно выделить следующие сочетания:

1. Минимальный объем социального капитала на микроуровне — минимальный объем социального капитала на мезоуровне — мини-

мальный объем социального капитала на макроуровне — в данном случае отдельные индивиды, группы, классы общества не могут выработать эффективные механизмы координации взаимодействий, не испытывают доверия друг к другу. Социальная мобильность будет носить по преимуществу горизонтальный характер, в вертикальной мобильности будут обнаруживаться в равной мере тенденции и к восходящим и нисходящим перемещениям. В ситуации низкого уровня координации и взаимного доверия вертикальная мобильность будет определяться либо особенностями структуры рынка труда, либо случайными обстоятельствами, например, фаворитизмом.

2. Минимальный объем социального капитала на микроуровне — минимальный объем социального капитала на мезоуровне — максимальный объем социального капитала на макроуровне — данное сочетание обозначает отсутствие устойчивых традиций взаимодействия и доверия в рамках отдельных групп, недостаток устойчивых сетей взаимодействия внутри бизнес-сообщества. Слабость локальных групп влияния, разобщенность предпринимательского сообщества могут способствовать усилению государства, которое возьмет на себя функции централизованного координатора. Слабое гражданское общество и сильное государство, которому доверяет большинство, создают ситуацию, когда благоприятные возможности вертикальной мобильности будут обнаруживаться в сфере государственной службы и определяться факторами лояльности, nepотизма, близости к неким «влиятельным лицам».

3. Минимальный объем социального капитала на микроуровне — максимальный объем социального капитала на мезоуровне — минимальный объем социального капитала на макроуровне — данное сочетание означает усиление позиций бизнес-организаций, прежде всего крупных корпораций, которые смогут обнаружить способности к координации взаимодействий в рамках сетевых объединений. При этом позиции и влияние государства и локальных сообществ будут весьма незначительны. Возможности вертикальной мобильности будут обнаруживаться в экономической сфере, основаниями для социальной мобильности станут прежде всего профессиональные качества, предпринимательские способности, умение выстраивать и поддерживать сотрудничество в рамках сетевых объединений бизнеса.

4. Минимальный объем социального капитала на микроуровне — максимальный объем социального капитала на мезоуровне —

максимальный объем социального капитала на макроуровне — данная комбинация означает сочетание двух предыдущих. Поскольку наиболее влиятельные позиции, благодаря накопленному социальному капиталу, будут заниматься государственными институциями и бизнес-сообществом, то возможности вертикальной мобильности будут обнаруживаться в сфере государственного управления и в сфере рыночной экономики. Однако при отсутствии действенного гражданского контроля на микроуровне критерии продвижения по службе или карьерного роста будут либо закрытыми (мезоуровень), либо произвольными (государство).

5. Максимальный объем социального капитала на микроуровне — минимальный объем социального капитала на мезоуровне — минимальный объем социального капитала на макроуровне — данная комбинация означает высокий уровень координации взаимодействия и доверия внутри отдельных локальных сообществ при слабом доверии и сотрудничестве с их стороны как друг с другом, так и с бизнес-организациями и государством. В свою очередь между государством и организациями также не прослеживается высокого уровня взаимодействия и доверия. Сетевые структуры локальных сообществ будут носить замкнутый и гомогенный характер, что не будет способствовать созданию стимулов для горизонтальной и вертикальной мобильности. Социальная мобильность будет носить частичный характер, а потребности в кадрах, занимающих высокие позиции в государственной или корпоративной иерархии, будут удовлетворяться за счет внутренних резервов.

6. Максимальный объем социального капитала на микроуровне — максимальный объем социального капитала на мезоуровне — минимальный объем социального капитала на макроуровне — при этой комбинации наблюдается активное развитие базовых институтов гражданского общества, выстроенные сети отношений между бизнесом и локальными сетевыми сообществами при минимальном доверии и сотрудничестве с государством. При такой комбинации следует допустить большую степень открытости локальных сетей, отсутствие значительных барьеров для выхода из сети. В результате возможности социальной мобильности будут обеспечиваться не только за счет внутренних резервов компаний, но и за счет привлечения и продвижения по карьерной лестнице представителей локальных сообществ, способных продвижению интересов этих компаний на местах.

7. Максимальный объем социального капитала на микроуровне — минимальный объем социального капитала на мезоуровне — максимальный объем социального капитала на макроуровне — это значит, что высокий уровень взаимодействия и доверия в локальных группах, а также в системе общества в целом сочетаются с низким уровнем взаимодействия с различными организациями, действующими в сфере экономики. Между самими организациями также отсутствует эффективное сотрудничество в рамках сетевых структур. Можно предположить, что организационная закрытость бизнеса будет способствовать вертикальной мобильности за счет внутренних кадровых резервов, созданию жестких и формализованных процедур отбора персонала на основе выявления лояльности. Отсутствие сильного промежуточного уровня между локальными сетевыми сообществами и системой общества в целом, его базовыми институтами, создает среду благоприятную для горизонтальной и вертикальной мобильности в рамках государственных институций.

8. Максимальный объем социального капитала на микроуровне — максимальный объем социального капитала на мезоуровне — максимальный объем социального капитала на макроуровне — данная комбинация означает создание наиболее благоприятных условий для различных вариантов восходящей социальной мобильности. Эффективная координация взаимодействия между локальными социальными образованиями, бизнес-организациями и государством, а также высокий уровень персонифицированного и обобщенного доверия создает баланс позиций основных субъектов гражданского общества, равенство их переговорных сил. Это в свою очередь устраняет факторы, действующие в сторону увеличения транзакционных издержек, снижает риски принятия решений, создает более определенную среду в восприятии различных субъектов.

Проведенные нами эмпирические исследования позволили изучить, насколько существенную роль играет социальный капитал в мобильности отдельных групп современного российского общества и охарактеризовать доминирующий механизм их социальных перемещений. Особенно ясно видна эта роль на примере анализа способов трудоустройства и карьерных продвижений обладателей вузовских дипломов, имеющих в качестве основного «легального» ресурса вертикальной мобильности — высшее образование.

Наши исследования⁷⁸ показали, что самым распространенным механизмом трудоустройства являются связи и знакомства, т.е. социальный капитал. К другим способам трудоустройства прибегают менее 10% респондентов, в то время как через родственников и друзей устраиваются на работу более 50%. Вместе с тем имеется достаточно заметная группа, представители которой не искали работу, а, наоборот, были приглашены работодателем. Преимущественно это те, кто закончил элитные вузы Москвы по определенным специальностям (Инженерная академия им. Н. Баумана, Финансовая академия и т.д.). Таким образом, чем качественнее и престижнее образование, тем больше у выпускника шансов попасть в поле зрения работодателя. В целом же ни элитный характер образования, ни престижность получаемой профессии, ни появившиеся альтернативы самостоятельного поиска работы не освобождают специалистов выпускников (во всяком случае, их основную часть) от необходимости прибегать к неформальным связям при трудоустройстве. Это подтверждается тем обстоятельством, что при устройстве на работу, имея определенный стаж и репутацию, специалисты также часто прибегают к помощи людей, способных их рекомендовать, что и в самом начале трудового пути (данные табл. 6.1), причем это личные, а не деловые рекомендации, поскольку исходят от родственников, друзей, знакомых.

Основной способ трудоустройства — связи и знакомства — эффективно действует и в столицах, и в малых городах. Механизм вертикальной мобильности, основанный на использовании социального капитала, доминирует повсюду (см. табл. 6.2).

Вместе с тем постепенно осваиваются и другие возможности поиска работы. Данные опроса показали, какие ресурсы рассматриваются респондентами как наиболее важные для удачного трудоустройства (см. рис. 6.1). Полезные связи и знакомства занимают первую позицию среди преимуществ, позволяющих рассчитывать на удачное трудоустройство. Что касается ценности высшего образования, то она также отмечается респондентами, проживающими преимущественно в столичных и крупных городах. Обращает на себя внимание то, что за исключением Москвы, где ценность «престижного» образования опережает ценность «простого», в остальных населенных пунктах любое

⁷⁸ В 2007 г. опрошены 1200 выпускников российских вузов Москвы, Нижнего Новгорода, Вологды и Иванова.

Таблица 6.1.

**Способы поиска первой и последней работы респондентами,
получившими образование различного качества**

Способы поиска работы	Первая работа		Последняя работа	
	престиж- ный вуз	непре- стижный вуз	престиж- ный вуз	непре- стижный вуз
Через государственную службу занятости	2,0	7,5	1,7	3,7
Через рекрутинговое агентство	0,0	0,6	0,0	3,3
Через вузовскую службу по трудоустройству	6,1	8,2	1,7	4,2
Путем рассылки своих резюме	2,0	2,5	5,2	4,2
С помощью родственников, знакомых	55,1	46,5	58,6	50,5
Откликнулись на объявление в газете, на доске объявлений и т.п.	8,2	11,9	6,9	8,4
Были приглашены предприятием, фирмой	12,2	8,8	19,0	13,1
Через учебное заведение, ярмарку вакансий и т.д.	6,1	9,4	3,4	4,2
Затрудняюсь ответить / другое	8,1	4,4	3,4	8,4
Всего	100	100	100	100

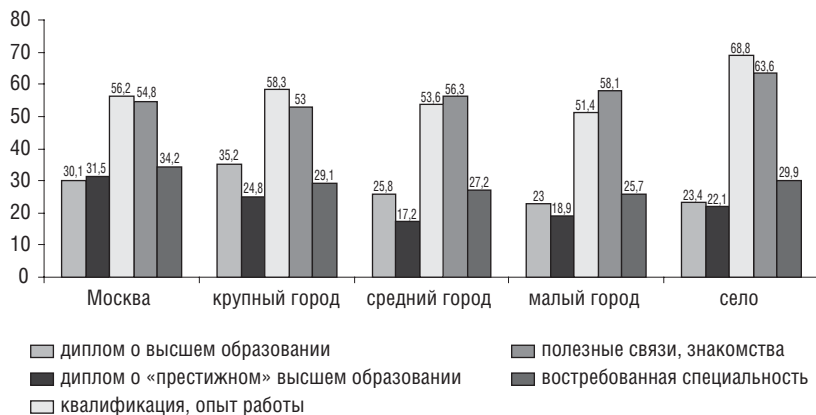
высшее образование, особенно подкрепленное связями и опытом работы, ценится не меньше, если не больше, чем престижное. Видимо, это свидетельствует об отсутствии или узости в иных, нежели столичных, городах сегментов рынка труда, заинтересованных именно в специалистах, получивших элитное образование.

На основе имеющихся ресурсов, представлений о требованиях работодателя и «правил игры» на рынке труда специалист выстраивает собственную карьеру. В качестве главных ресурсов фигурируют четыре. Это диплом о высшем образовании, специальность, востребованная на рынке труда, наличие опыта работы и имеющиеся знания и навыки. В зависимости от ряда признаков либо один, либо другой ресурс из этого набора выходит на первое место по значимости. Так, например, респонденты-москвичи на первое место ставят знания и

Таблица 6.2.

Способы трудоустройства в зависимости от типа поселения

Способ трудоустройства	Тип поселения (число респондентов, %)				
	Москва	Крупный город	Средний город	Малый город	Село
Через государственную службу занятости	0,0	2,8	3,3	6,3	6,3
Через рекрутинговое агентство	1,6	3,4	1,6	1,6	0,0
Через вузовскую службу по трудоустройству, ярмарку вакансий и т.д.	8,2	8,5	7,3	3,2	9,4
Путем рассылки резюме	13,1	5,6	3,3	3,1	1,6
С помощью родственников, знакомых	47,6	49,2	48,0	54,4	46,8
Откликнулись на объявление в газете, на доске объявлений и т.п.	11,5	7,9	11,4	4,7	10,9
Были приглашены предприятием, фирмой	8,2	15,3	14,6	18,8	15,6
Затрудняюсь ответить / другое	9,8	7,3	10,5	7,9	9,4
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**Рис. 6.1. Значимость ресурсов получения «хорошей» работы, %***

* — Респонденты могли дать указать несколько вариантов ответа.

навыки, а жители крупных городов — востребованную на рынке труда специальность. В сельских районах и малых городах также приоритет отдавался специальности, что оправдано в условиях суженного рынка труда, ограничивающего возможности переквалификации. Особый интерес представляло распределение ресурсов по значимости в зависимости от качества и престижности образования (см. табл. 6.3).

Характер механизма вертикальной мобильности может быть определен и на основании того, какие инструменты карьерного роста практикуются работодателями. О том, какие представления о данных инструментах имеют дипломированные специалисты, можно судить по данным табл. 6.4.

Обобщая, можно говорить о том, что социальный капитал играет гипертрофированную роль в процессах вертикальной мобильности. Возвращаясь к описанным моделям соотношений уровней доверия и основываясь на устойчивых данных исследований общественного мнения по вопросам доверия к различным общественным институтам (Левада-Центр, ВЦИОМ), можно заключить, что в современном

Таблица 6.3.

Ресурсы, на основе которых предполагалось строить профессиональную карьеру

Ресурсы	Престижность образования	
	элитное	неэлитное
Наличие опыта подобной работы	34,6	22,0
Специальность	46,2	32,5
Диплом престижного вуза	11,5	9,3
Наличие диплома о высшем образовании	26,9	43,1
Наличие диплома о среднем специальном образовании	3,8	1,2
Имеющиеся знания, навыки	42,3	36,6
Молодость, энергичность	23,1	31,7
Привлекательная внешность	3,8	2,0
Рекомендации от знакомых, родственников	23,1	29,3
Рекомендации с предыдущих мест работы	0,0	8,1
Физическая сила, выносливость	4,5	0,0
Другое	0,0	0,8

Таблица 6.4.

**Распределение ответов на вопрос
«Каковы механизмы карьерного роста на Вашем предприятии?»**

Механизмы карьерного роста	Число респондентов, %
Продвигаются самые квалифицированные работники	22,8
Продвигаются те, кто умеет ладить с начальством	46,8
Продвигаются те, кто имеет какие-либо полезные для начальства связи	8,6
Другое	21,7
Всего	100

российском обществе доминирует тип социальной мобильности, для которого характерен достаточно высокий уровень координации взаимодействия и доверия внутри отдельных локальных сообществ при слабом доверии и сотрудничестве их друг с другом, а также с бизнес — организациями и с государством. При этом между государством и организациями также не прослеживается высокого уровня взаимодействия и доверия. Сетевые структуры локальных сообществ в рамках данной модели носят, как правило, замкнутый и гомогенный характер, не способствующий созданию стимулов для горизонтальной и вертикальной мобильности, основанной на таких ресурсах, как образование и квалификация, поддерживающих конкурентный и эффективный тип экономического развития. Социальная мобильность неизбежно носит частичный характер, а потребности в кадрах, занимающих высокие позиции в государственной или корпоративной иерархии, удовлетворяется за счет внутренних резервов.

***ВЕРТИКАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ*⁷⁹**

Высшее образование традиционно рассматривается как условие интенсивной вертикальной мобильности. Высокий уровень образования влечет за собой адекватные статусные позиции и уровень материального благосостояния, а в их основе лежат позитивные модели социально-экономического поведения. Это дает основания рассматривать высшее образование как ресурс вертикальной мобильности и анализировать возможности и ограничения использования этого ресурса в условиях трансформирующегося общества.

Изменения социально-экономической системы России неизбежно затрагивают все базовые институты, в том числе образование. Рыночные реформы, задачи формирования инновационной конкурентоспособной экономики предполагают достаточно радикальный пересмотр прежней модели функционирования сферы образования. Успех модернизации институциональной системы общества зависит не только от эффективной модернизации на социетальном уровне (становление новой социальной структуры общества, законодательного фундамента, новой культуры), но и от освоения на микроуровне отдельными индивидами новых практик, форм мышления, стратегий поведения в условиях постиндустриальной рыночной экономики.

Высшее образование как один из базовых социальных институтов испытывает на себе мощное воздействие трансформационных процессов, которые проявляются в стремлении органов государственной власти осуществить реформу организационно-управленческого механизма функционирования системы высшего образования, адекватного новым реалиям. Естественно, что процесс модернизации системы высшего образования происходит с определенными проблемами, встречая неоднозначную реакцию в образовательном и научном сообществе. Многочисленные успехи, достигнутые советской наукой, являются основным аргументом в пользу сохранения прежней модели осуществления образовательного процесса в высшей школе. Одновременно существует практическое полное взаимо-

⁷⁹ Исследование проведено при финансовой поддержке Российского Гуманитарного научного фонда (Проект №08-02-00232а «Организационные, кадровые и мотивационные факторы эффективной интеграции науки и образования»).

понимание в том, что меняющиеся механизмы функционирования экономики, рынка труда, вызовы со стороны глобализации и другие факторы неизбежно предполагают определенную модернизацию сферы высшего образования. Органичное вхождение России в мировое рыночное хозяйство возможно на основе определенной ревизии прежнего наследия и нахождения возможностей освоения тех организационно-управленческих и экономических механизмов функционирования высшего образования, которые доказали свою эффективность в других странах.

В связи с изучением функций института образования в научном сообществе активно обсуждается проблема социального заказа на образовательные услуги. Идея социального заказа вытекает из необходимости удовлетворения определенных общественных потребностей, среди которых образование занимает одно из видных мест. Однако, поскольку общественные потребности могут достаточно быстро изменяться в связи с общей социокультурной динамикой, то и содержание социальных заказов может также претерпевать существенные изменения. В связи с этим возникает необходимость осмысления функций образования как неотъемлемых составляющих социальной системы общества, его относительно устойчивых во времени и необходимых для воспроизводства и эффективного развития общества задач. Таким образом, функции выступают в роли социально-исторических универсалий института образования. Такими универсальными функциями системы образования являются:

1. Экономические функции — подготовка квалифицированных специалистов в необходимом количестве и требуемого уровня качества с точки зрения характеристик «человеческого капитала», которые могут быть востребованы на рынке труда.

2. Собственно социальные функции, состоящие в обеспечении интеграции общества, формировании нормативного порядка, механизмов социального контроля, преодолении резкого разрыва в системе социальной стратификации, создание условий для вертикальной и горизонтальной социальной мобильности.

3. Функция социализации — формирование личности, отвечающей ожиданиям социально-культурной среды общества, способной к освоению новых знаний и навыков; развитие культурных основ общества.

Естественно, обозначенные функции в реальности находятся в неразрывном единстве, в состоянии взаимного влияния и дополнения. Так, функция накопления и возрастания человеческого капитала для нужд

экономики одновременно способствует усвоению личностью культурных требований общества, интернализации норм поведения, вхождению в систему социального контроля, повышению социальной мобильности и т.д.

Качество «человеческого капитала», формируемого в обществе благодаря системе высшего образования, непосредственно влияет на качество структуры экономики и темпы экономического роста, способствует повышению конкурентоспособности страны в системе мирохозяйственных связей в глобальной экономике. И наоборот, низкий уровень человеческого капитала, производный от состояния системы высшего образования, образует так называемый «порочный круг нищеты»: отсталость системы образования — диспропорции рынка труда — низкая производительность труда — отсталость экономики — нехватка инвестиций в образование. Разорвать «порочный круг нищеты» и превратить его в благоприятствующий экономическому развитию общества «круг богатства» призвана реформа высшего образования. Стратегически успех экономического развития общества определяется не только формированием круга научно-технической, гуманитарной и художественной элиты, но и достижением высокого образовательного ценза и профессиональной подготовки всего населения. В условиях, когда перед обществом стоит проблема вхождения в глобальную экономику и занятия в ее рамках достойного места на основе развития инновационных составляющих, модернизации инфраструктуры, неизбежно повышаются и усложняются требования к кадровому потенциалу новой экономики в сторону самостоятельности в принятии решений, гибкости освоения новых специальностей и знаний, умения работать в команде, системно мыслить, брать на себя дополнительную ответственность. Речь идет о том, что формирующаяся новая экономика предъявляет новые требования к качеству специалистов на рынке труда, и соответственно к системе высшего профессионального образования. Демократизация высшего образования посредством создания благоприятных условий для ее доступности способна внести существенный вклад в повышение конкурентоспособности российского общества на мировом рынке. Когда высшее образование не является прерогативой исключительно элитарных слоев общества, тогда создается в целом благоприятный социальный контекст для социально-экономической модернизации. Низкая экономическая и политическая культура населения, отсутствие способности к самоуправлению и принятию рациональных ответственных решений могут стать существенным препятствием для повыше-

ния экономической эффективности, конкурентоспособности общества. Потребности современной экономики требуют при подготовке специалиста с высшим образованием переносить акценты с квалификации на компетентность, которая понимается более широко — как своеобразная сумма навыков, присущих индивидууму и включающих в себя квалификацию в собственном смысле слова, способность работать в группе, инициативность и готовность к риску, способность принимать решения, просчитывать их возможные последствия и нести за них ответственность. Системе высшего образования в современных условиях необходимо прививать студентам и выпускникам, кроме чисто профессиональных знаний и навыков, способность ориентироваться в постоянно возрастающем потоке информации, способность к коммуникации, умение работать в команде, быть готовым к решению конфликтных ситуаций, к постоянному обновлению и пополнению знаний.

Собственно социальная функция высшего образования реализуется, как уже было сказано выше, в обеспечении социального контроля и социальной мобильности. Образование как социальный институт в современных обществах является одним из основных каналов социальной мобильности, играя важную роль в социальной дифференциации членов общества, распределении их как по социальным слоям, так и внутри этих слоев. Дисфункции системы высшего образования проявляются в том случае, если результаты образовательной деятельности не соответствуют ожиданиям общества, рынка труда, студентов и выпускников.

Кардинальные социально-экономические перемены, происходящие в России с начала 1990-х годов, обусловили реформирование как самих стратегий вертикальной мобильности, так и ресурсных оснований этих стратегий. Такая ситуация неизбежно определила корректировку структуры спроса и предложения образовательных услуг. В первой половине 1990-х базис большинства успешных индивидуальных стратегий мобильности определялся склонностью к предпринимательству, величиной социального капитала и энергией⁸⁰, в силу чего требования к системе высшего образования со стороны общества практически не предъявлялись. С середины 1990-х годов ситуация изменилась. Со стороны рынка труда стали поступать сигналы о смене приоритетов работодателей: высшее образование

⁸⁰ Громова Р. Положение в обществе и принадлежность к социальному слою: факторы самоидентификации // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. — 1997. — № 4.

стало необходимым условием получения относительно хорошо оплачиваемых и престижных рабочих мест.

В результате произошло резкое увеличение численности вузов. При этом стремительно стала развиваться система платного высшего образования: сеть коммерческих учебных заведений с каждым годом расширялась. Число государственных заведений, предоставляющих услуги высшего образования, также перманентно увеличивалось, но значительно медленнее (см. табл. 7.1).

Таблица 7.1.

Динамика количества высших учебных заведений и численности студентов

Учебный год	Число высших учебных заведений			Численность студентов (тыс человек)		
	государственные	негосударственные	всего	в государственных	в негосударственных	всего
1985/86	502	0	502	2966	0	2966
1990/91	514	0	514	2825	0	2825
1991/92	519	0	519	2763	0	2763
1992/93	535	0	535	2638	0	2638
1993/94	548	78	626	2543	70	2613
1994/95	553	157	710	2534	111	2645
1995/96	569	193	762	2655	136	2791
1996/97	573	244	817	2802	163	2965
1997/98	578	302	880	3047	202	3248
1998/99	580	334	914	3347	251	3598
1999/2000	590	349	939	3728	345	4073
2000/01	607	358	965	4271	471	4741
2001/02	621	387	1008	4797	630	5427
2002/03	655	384	1039	5229	719	5948
2003/04	652	392	1044	5592	860	6456
2004/05	662	409	1071	5860	1024	6884
2005/06	655	413	1068	5985	1024	7064
2006/07	660	430	1090	6133	1177	7310

По данным Статистического сборника «Образование в Российской Федерации: 2007». — М., 2007.

В течение последних 15 лет заметно растет число молодых людей, получающих высшее образование. При рассмотрении динамики реализованного спроса на эти услуги можно увидеть, что после некоторого сокращения в первые годы реформ, начиная с 1994 г. отмечается ежегодный рост числа студентов, причем с каждым годом увеличение спроса становится все более настоятельным. В результате за десятилетний период численность студентов увеличилось более чем в 2 раза.

Более 80% родителей российской молодежи уверены, что высшее образование станет для их детей значимым ресурсом достижения сравнительно высоких материальных и статусных позиций. Это определяет вектор образовательных стратегий домохозяйств, отраженный в табл. 7.2.

Стремление к получению вузовского диплома наиболее выражено среди семей, вовлеченных в систему общего среднего и среднего специального образования: более 70% этих домохозяйств фиксируют безусловное желание видеть ребенка студентом вуза, а еще около 20% склоняются к этому. Если же ребенок учится в ПТУ, то мотивации на поступление в вуз выражены в наименьшей степени, однако и в этом случае лишь $\frac{1}{3}$ опрошенных отмечают нецелесообразность дальнейшего взаимодействия с образовательной системой на ее высшей ступени.

Базисной причиной, обуславливающей отсутствие планов получения высшего образования, выступает нехватка у родителей необходимых денежных средств. Материальные ограничения доступности высшего

Таблица 7.2.

Образовательные стратегии домохозяйств

Хотите ли Вы, чтобы ребенок получил высшее образование?	Тип учебного заведения, которое посещает ребенок (число домохозяйств, %*)		
	школа	начальное профессиональное образование	среднее специальное образование
Безусловно, да	76,2	61,7	70,7
Скорее, да	19,0	30,0	21,4
Скорее, нет	3,3	5,0	4,0
Безусловно, нет	0,3	0,0	1,8
Еще не решили	1,2	3,3	2,1
Всего	100	100	100

* – Репрезентативный опрос проведен Фондом Общественное мнение в 2003 году. Объем выборки составил 5000 респондентов.

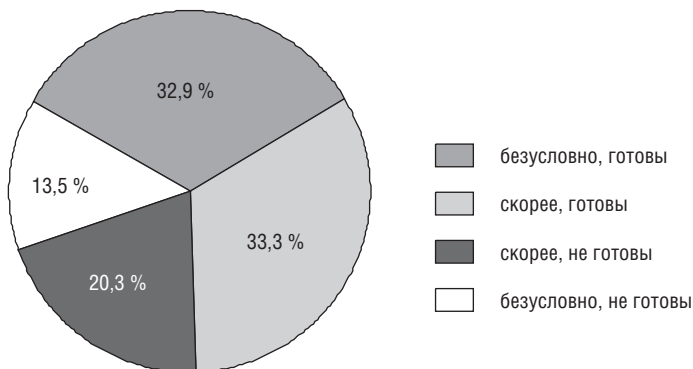


Рис. 7.1. Готовность родителей к значительным затратам для получения ребенком высшего образования (по данным опроса ФОМ)

образования как видно из рис. 7.1 описывают, по-видимому, и такие причины, как недостаточный уровень образовательной подготовки ребенка (недостаток, устранимый дополнительной платной подготовкой) и необходимость начала ребенком трудовой деятельности (в данном случае мы видим неготовность домохозяйства к «упущенным заработкам», неизбежно сопровождающим повышение образовательного уровня члена семьи).

Наши исследования⁸¹ позволяют определить мотивы получения высшего образования. Как видно из табл. 7.3, их три: образование ради знаний; образование ради денег; образование ради престижа.

Респонденты могли дать несколько ответов на вопрос, и группировка сочетаний дала возможность выделить основные образовательные мотивации:

- *Интеллектуально-прагматическую* — получение знаний и конвертация их в высокие доходы — 31,5%;
- *Преимущественно интеллектуальную* — 23,0%;
- *Преимущественно прагматическую* — 31,3%;
- *«Побочную»* — акцентирующую внеобразовательные мотивы — получение образования как символического капитала, либо как способ уйти от проблемы (призыва в армию, трудоустройства) или ее отодвинуть — 14,2%.

⁸¹ Здесь и далее мы используем данные опроса, проведенного ИСЭПН РАН в 2002 г. Информационной базой исследования явились данные опроса 936 студентов различных вузов Москвы, Вологды и Таганрога.

Таблица 7.3.

Мотивы получения высшего образования

Варианты ответа на вопрос «Что определило решение получить высшее образование?»	Число респондентов, %	Ранг
Давление родителей	7,8	5
Возможность впоследствии получать высокий доход	53,6	2
Возможность получить знания	61,9	1
Возможность не работать еще 5 лет	6,2	6
Сейчас неприлично не иметь высшее образование	28,6	3 (4)*
Возможность избежать армии	14,0 (27,2)*	4 (3)*
Возможность найти спутника жизни	4,4	7
Другое	3,1	8

* — Среди респондентов-мужчин.

Несмотря на распространенность в современном обществе ценности равенства возможностей, согласно которой люди достигают положения, соответствующего их талантам и способностям, и вытекающей из него ориентации на доступность высшего образования, в реальности ситуация оказывается значительно более сложной. Массовое доступное образование может одновременно способствовать преодолению социального неравенства и усугублять это неравенство.

В результате процессов социальной поляризации, появления ограниченного числа элитарных учебных заведений, усиления проблемы доступности высшего образования его функция как канала вертикальной социальной мобильности становится все более ограниченной. Все в большей степени фактором вертикальной социальной мобильности становится не столько факт наличия самого высшего образования, а престижность того или иного высшего учебного заведения, которое негласно предполагает более высокое качество образовательных услуг и востребованность на рынке труда с перспективой дальнейшего карьерного роста. Таким образом, можно говорить о противоречивой тенденции: с одной стороны, увеличение количества учебных заведений повышает потенциал для вертикальной социальной мобильности, а с другой стороны, сохранение или появление ограниченного числа так называемых элитарных учебных заведений, предоставляющих своим выпускникам престижные дипломы, является фактором, сдерживающим вертикальную социальную

Таблица 7.4.

**Причина недоступности более качественного высшего образования
в зависимости от материальной обеспеченности домохозяйства**

Причина недоступности более качественного образования	Уровень материальной обеспеченности домохозяйства (число респондентов, %)			
	низкий	средний	высокий	в целом
Не хватило знаний	33,3	33,3	30,0	32,0
Не хватило связей	30,8	26,8	20,0	25,8
Не хватило денег	46,2	34,2	24,2	34,6
Не хотелось особо напрягаться	27,8	37,1	37,4	36,1

мобильность и фактически способствует воспроизводству политической и экономической элиты в рамках семей.

Наши исследования начала 2000-х годов иллюстрируют причины вынужденного выбора «менее качественного высшего образования» (см. табл. 7.4). В целом характер зависимости числа выбравших вариант ответа «не хватило знаний» от материального положения семьи приближается к нормальному распределению: растет от группы бедных к среднеобеспеченной группе и затем снижается в сторону группы богатых. Доля ссылающихся на нехватку «связей» растет по мере убывания уровня материального положения семьи, но достигает пика в группе богатых. Аналогичная ситуация и в отношении денежного ограничителя: рост числа указавших на нехватку денег по мере снижения материального положения семьи (от 20,7 у хорошо обеспеченных до 45% среди малообеспеченных), но с выбросом в группе богатых.

Лишь немногим более 20% российских студентов уверены, что с легкостью найдут работу, предполагающую высокий уровень дохода, сразу после окончания вуза. Это связано с тем, что работодатель — по мнению большинства получающих высшее образование — в гораздо большей степени ценит успешный опыт работы, по сравнению с квалификацией, подтвержденной лишь вузовским дипломом. Вузовский диплом часто выступает лишь в виде «сигнала», подтверждающего, в терминах работодателей, «способность научиться». Из этого объективно следует профессиональная мобильность специалистов с высшим образованием — почти половина студентов планирует работать в той отрасли, в которой «получится работать», не увязывая карьерные планы с профилем образования.

Отмеченная ситуация определяет ситуацию на рынке труда, характеризующуюся «текучестью кадров» как внутри отраслей, так и между ними (рис. 7.2).

Стратегия органичной и постепенной интеграции в глобальную экономику, избранная российским государством, предполагает в том числе нахождение своего места в мировом образовательном процессе, освоение нового опыта, технологий функционирования высшего образования. Образовательные программы в области высшего профессионального образования во все большей степени оцениваются в мировом сообществе в зависимости от того, насколько они способствуют взаимному обмену знаниями, специалистами, результатами исследований и т.п. В результате осуществляется активный поиск приемлемых для национальных систем высшего образования международных стандартов и правил.

В противоречиво формирующемся глобальном (с точки зрения взаимного переплетения экономических отношений) и постиндустриальном (с точки зрения динамичного внедрения в экономику новых информационных технологий и расширения сферы услуг) обществе предъявляются новые требования к качеству трудовых ресурсов, имеющим адекватный возникающим условиям уровень образования. Если существующая система высшего образования не окажется способной ответить на вызовы глобализации и постиндустриальной экономики, то Россию неизбежно ожидает участь страны с постоянно догоняющим характером развития, аутсайдера среди наиболее



Рис. 7.2. Средняя текучесть кадров по отраслям в 2008 г., %*

Источник: Национальный союз кадров.

развитых стран, диктующих свои условия другим. Основная проблема существующей системы высшего образования в современной России состоит в том, что унаследованные от прежней советской системы организационно-управленческие механизмы функционирования, образовательные технологии, кадровый потенциал неизбежно консервируют ситуацию, создают препятствия для осуществления необходимых преобразований. Отсюда возникает противоречие между требованиями времени, диктующими необходимость реформирования, и устойчивостью (консерватизмом) ранее сложившейся в течение многих десятилетий системы высшего образования.

В то же время достаточно решительная модернизация системы высшего образования не должна предполагать отказ от положительного опыта, накопленного в прошлом. В любом случае реформы осуществляются на базе той инфраструктуры и с помощью тех кадров, которые существуют в настоящее время. Поэтому речь может идти о последовательной поэтапной программе реформ на основе сохранения конструктивных элементов прошлого, о целенаправленной эволюции, а не о революции в сфере высшего образования. Естественно, базовые социальные функции высшего образования должны быть сохранены.

Проводимый в настоящее время процесс модернизации российской системы высшего образования включает создание Национальных университетов. Целью данного направления модернизации, помимо повышения качества профессионального образования, декларируется рост конкурентоспособности ведущих отраслей экономики соответствующих федеральных округов; подготовка высококвалифицированных специалистов, укрепление научно-образовательных и производственно-технологических связей, в том числе с зарубежными странами. Можно отметить стремление решить комплекс дисфункций образовательной системы с максимизацией ее экономических и социальных задач.

Потребители образовательных услуг декларируют некоторый скепсис⁸². Лишь около 40% считают, что в результате реформ можно рассчитывать на создание в регионах России вузов высокого уровня, конкурентных на мировом рынке образовательных услуг. Более 20% респондентов считают, что в результате реформ произойдет лишь «смена вывесок» учебных заведений, и ни к каким принципиальным изменениям реформы не

⁸² Здесь и далее мы используем данные опроса, проведенного ИСЭПН РАН в 2007 г. Информационной базой исследования явились данные опроса 1200 родителей 11-классников, проживающих в 8 регионах РФ.

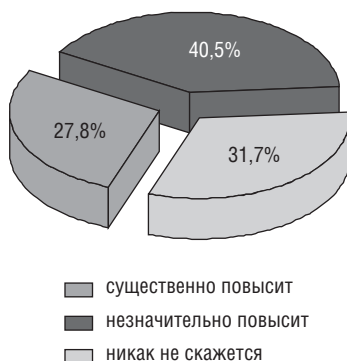


Рис. 7.3. Насколько диплом национального (федерального) университета или системообразующего вуза повысит шансы (по сравнению с выпускниками других вузов) получить хорошую работу?

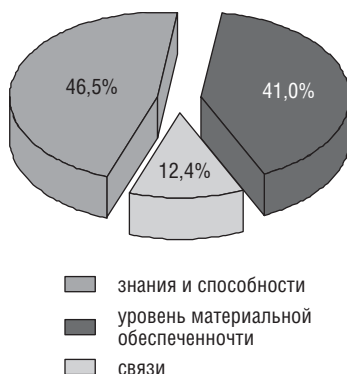


Рис. 7.4. Что прежде всего позволит поступить в национальные (федеральные) университеты и системообразующие вузы?

приведут. В том случае, когда потенциальные потребители услуг высшего образования склонны фиксировать ожидания положительных изменений системы (60% опрошенных), вектор ожиданий смещен в сторону снижения внутрироссийской дифференциации уровня образовательных услуг. Преодоление «качественного дисбаланса» российского образования и лучших мировых образовательных образцов видится сомнительным.

Как показывают результаты наших исследований (рис. 7.3, 7.4), потребители склонны ожидать появления вузов, образование в которых откроет существенно более широкие возможности вертикальной мобильности. Проблемой, однако, представляется риск максимизации материальных ограничений доступа к такому образованию и объективно следующее снижение шансов представителей малообеспеченных групп на рынке труда.

В последние годы все большее распространение получают практики поствысшего образования. В их числе — корпоративное образование и MBA.

Корпоративное образование полностью оплачивается работодателем и выступает также формой «поддержание лояльности специалистов». При этом такое обучение часто не дает комплекса квалифи-

каций и навыков, реализуемых на рынке труда.

Специфика российского образования на уровне MBA в некоторой

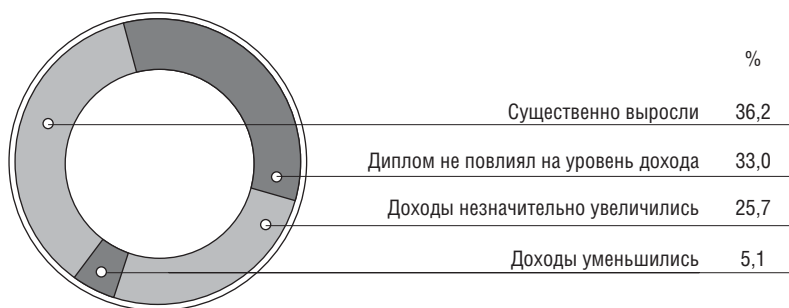


Рис. 7.5. Как изменились доходы после получения диплома MBA?*

* — Ответ дали 859 респондентов (www.sostav.ru).

степени сходна с высшим образованием. Повышение образовательного уровня в такой форме востребовано, но не гарантирует кардинального расширения возможностей вертикальной мобильности (рис. 7.5).

Обобщая, необходимо отметить следующее:

Наши данные указывают на явную корреляцию между доступностью вуза и перспективами, которые сегодня открывает полученное там образование: чем большим количеством и объемом ресурсов обладает семья, тем выше шансы на получение детьми качественного, востребованного на современном рынке труда и дающего ясные материальные и социальные перспективы образования. При этом наличие вузовского диплома не гарантирует успешного трудоустройства.

Сегодняшняя ситуация на рынках образования и труда может быть охарактеризована как «равновесие при неполной взаимной удовлетворенности». Соискатели вакансий, имеющие высшее образование, часто неудовлетворенны уровнем предлагаемых позиций и компенсаций, что в значительной степени определяется нерыночным характером получаемых образовательных услуг. Работодатель вынужден довольствоваться подтверждением «культурного капитала сотрудника» (в терминах П. Бурдьё), фокусируя внимание на дополнительном обучении.

В случае эффективной корректировки экономической политики в сторону «инновационной ориентированности», существует некоторый потенциал образовательной системы, способный поддержать эти усилия. Однако этот потенциал достаточно невысок.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время завершается процесс социально-экономической адаптации к глубоким и качественным переменам, происходившим в российской экономике и обществе последние 20 лет. Общество вступило в полосу относительной мобильности, когда уже работают механизмы сверхдинамичной вертикальной мобильности, свойственной переходным обществам. Начинают вырабатываться такие механизмы, которые обеспечивают статусные продвижения социальных слоев и групп населения на достаточно длительный период.

Механизмы вертикальной мобильности формируются в рамках построенного в ходе реформ типа государства, которое обозначено в Конституции РФ как «социальное государство». Реально функционирующее социальное государство влияет на благосостояние граждан и, соответственно, на формирование и воспроизводство социальной структуры путем вмешательства в различные сферы. Регулируя оплату труда и финансируя систему социальных трансфертов, оно вмешивается в сферу потребления, одновременно создавая необходимый для экономического развития массовый платежеспособный спрос. Принимая на себя содержание социальной сферы, оно освобождает домохозяйства от бремени расходов на социальные услуги и одновременно выравнивает возможности продвижения по социальной лестнице и лестнице материального достатка. Своей политикой регионального развития, управлением подконтрольными государству инфраструктурными и коммунальными предприятиями, антимонопольным регулированием и политикой в сфере сбережений и инвестиций оно вмешивается в сферу производственных отношений. И, наконец, оно вмешивается в сферу перераспределения доходов, чтобы иметь средства на развитие социальной сферы и системы соцобеспечения, а также на не сулящие быструю отдачу инфраструктурные проекты, научно-техническую сферу, региональное развитие. Такая направленность и масштаб государственного вмешательства возможны в обществе, в котором в рамках рыночной системы достигнут фундаментальный социальный компромисс.

Российские реалии, несмотря на заявления о размежевании крупного капитала и власти, декларации о социальной ответственности бизнеса, свидетельствуют о том, что подобный социальный компромисс отнюдь не достигнут. Анализ социально-экономической политики — бюджетно-финансовых приоритетов государства, его антимонопольной деятельности, готовности использовать наработанные цивилизацией механизмы

перераспределения доходов, т.е. политики во всех тех областях, от которых зависят нынешние и завтрашние доходы и перспективы основной массы российского населения, говорит о том, что реального радикального поворота в сторону современного социального государства как государства, принимающего на себя финансирование значительной доли социальных расходов и создающего условия для эффективной и приемлемо оплачиваемой занятости массы населения в научно-производственных, высокотехнологических отраслях, пока не происходит.

Эти обстоятельства определяют направления социальной мобильности населения. Анализ государственной статистики в сфере труда и занятости показывает, что процессы, происходящие в экономике страны, отражают неинновационный вариант экономического развития. В структуре отечественной экономики продолжают процессы деиндустриализации, характеризующиеся резким сокращением занятых в производственных и наукоемких видах деятельности, и, напротив, их быстрым ростом в сфере предложения услуг. Согласно распределению численности занятых по видам экономической деятельности с учетом возрастных групп и уровня образования, стратегии населения в молодых возрастах в большей степени соответствуют развивающимся направлениям экономики: «финансам», «управлению», «оптовой и розничной торговле», обеспечивающих высокий уровень оплаты труда и стабильный рынок занятости. В то же время занятость в стагнирующих и проблемных секторах народного хозяйства — «промышленности» и «сельском хозяйстве», отличающихся высокой трудоемкостью, низкой производительностью и отсутствием материальных стимулов в оплате труда, в большей степени сохраняется за населением старших возрастов с выработанным трудовым потенциалом. В условиях продолжающейся деградации наукоемкого промышленного производства и постепенной утраты профессионально-квалификационного потенциала вопрос перехода отечественной экономики в сторону инновационного сценария развития остается по-прежнему далеким и призрачным.

Непрозрачность экономических отношений, рост коррупции, «правовой нигилизм» привели к широкомасштабному распространению неформального сектора экономики. Предприятия неформального сектора используют более трудозатратные методы операционной деятельности, имеют ограниченные капитальные ресурсы, не участвуют в формальных бизнес-сетях, маркетинговая деятельность осуществляется на основе «устной» рекламы. Занятость в неформальном секторе не способствует накоп-

лению «человеческого капитала», развитию новых технологий. Субъекты неформального сектора ограничены в доступе к рынку промежуточных продавцов, финансов, консалтинговых и страховых услуг, не имеют возможности обеспечить правовую защиту собственности и контрактов. Особенности функционирования неформального сектора создают препятствия для эффективной восходящей социальной мобильности.

В то же время субъекты неформального сектора экономики потенциально обладают определенными возможностями для осуществления восходящей социальной мобильности путем перехода в легальную экономику с последующим развитием бизнеса (знание рынка, связь с клиентами, самостоятельность и гибкость принятия решений, опора на тесные связи семейной и дружеской поддержки и др.).

В целом можно выделить две стратегии восходящей социальной мобильности для субъектов, занятых в неформальном секторе экономики:

Переход в качестве наемного работника в формальный сектор экономики с поиском рабочего места, обеспечивающего более высокий уровень дохода и социальный статус с перспективой карьерного роста по служебной лестнице.

Переход в формальный сектор экономики в качестве предпринимателя, имеющего статус юридического лица, с перспективой дальнейшего роста бизнеса.

Условиями реализации этих стратегий являются наращивание «человеческого капитала», «социального капитала», усиление положительных тенденций развития национальной экономики, снижение налогового бремени, упрощение законодательства, правил и процедур, связанных с регистрацией и ведением собственного дела в легальных условиях, ограничении высокого уровня коррупции, изменение мотивации простого воспроизводства на расширенное. Значительную роль в создании благоприятных возможностей для восходящей социальной мобильности могло бы сыграть государство посредством стимулирования развития инфраструктуры обучения, делового и технологического консультирования, вовлечения предпринимателей неформального сектора в программы инновационного развития экономики, формирования институциональной среды, поощряющей малое предпринимательство.

Основными инструментами вертикальной мобильности в настоящее время являются использование социального капитала и наращивание образовательного ресурса.

В современной глобализирующейся экономике, которая основывается на разнообразных пространственных и ролевых взаимодействиях, доверие

как составляющая социального капитала должно становиться все более «обобщенным» и распространяться с межличностного на организационный и институциональный уровень. Накопленный на микроуровне (взаимодействие между отдельными индивидами и домохозяйствами) социальный капитал может не только не способствовать, но и препятствовать накоплению социального капитала на мезоуровне (межорганизационное взаимодействие) и макроуровне (межинституциональное взаимодействие в обществе), тормозить эффективное развитие экономики.

Расширенные сети взаимодействий в большей мере способствуют распространению разнообразной информации, выходу за узкие рамки сети и соответственно социальной мобильности ее членов. Так называемые «слабые связи» между членами сети, хотя и могут ослаблять ее сплоченность, однако они одновременно способствуют развитию разнообразных контактов с членами других сетей, стимулируют социальную мобильность.

Значительный накопленный социальный капитал на микроуровне может ограничивать социальную мобильность в силу ограничения доверия рамками локальных сетей и наличия обязательств по отношению исключительно к членам сети. В то же время недостаток социального капитала на макроуровне приводит к ослаблению доверия населения базовым институтам общества, что снижает социально-экономическую активность населения, создает барьеры для обращения к стратегиям, способствующим вертикальной мобильности населения.

В качестве основного формального инструмента вертикальной мобильности рассматривается высшее образование. Сегодня распространена стратегия на получение высшего образования, которое, по мнению большинства населения, является достаточно надежным инструментом продвижения по социальной лестнице и достижения высоких материальных позиций. В то же время отмечаются «барьеры доступности» высшего образования, особенно престижного и воспринимаемого как качественное, а также «барьеры его реализуемости» вследствие проблемы неполного соответствия возможностей образовательной системы и требований рынка труда. Задачей образовательной политики на современном этапе развития страны является соответствие высшего образования декларируемым целям интенсивного экономического развития на основе ресурсов «человеческого потенциала», с учетом настоятельности требований широких групп населения в плане доступности и реализуемости качественных образовательных услуг.

УДК 316.444.3(470)
ББК 60.54
В35

**ВЕРТИКАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ
РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА:
2000-е годы**

Подготовка оригинал-макета:
ООО «М-Студио»
119146, Москва, 2-я Фрунзенская ул., д. 8, стр. 1
Тел.: (495) 660-83-60

Подписано в печать 13 октября 2008 г. Тираж ?????? экз.
Формат 60х84/16. 168 стр. Заказ № ??????????
Отпечатано ООО «М-Студио».

ISBN 978-5-903-198-13-9



© ИСЭПН РАН, 2008
© Авторский коллектив, 2008