

Социология



**ЖУРНАЛ
РОССИЙСКОЙ
СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ
АССОЦИАЦИИ**

2
2014

Содержание

Социальные процессы в современной России

<i>Вершинина И.А.</i> Социальные проблемы мегаполисов мира: сравнительный анализ	3
<i>Гавриленко О.В.</i> Российская деловая культура между западом и востоком (практики управления и отношения неравенства)	11
<i>Дзуцев Х.В., Дибирова А.П., Хабаева Л.М.</i> Молодежный наркотизм в Северной Осетии	24
<i>Кузнецова О.Н., Раевская Л.В.</i> «Сакральное» и «профанное» в жизненной повседневности	49
<i>Сушко В.А.</i> Социальное неравенство и социальные проблемы иностранных рабочих на рынке труда в России	55

Научные доклады Сорокинских чтений 2013

<i>Агапов П.В.</i> Динамика подходов в исследовании социальных систем: опыт теоретического осмысления	67
<i>Добреньков В.И., Исправникова Н.Р.</i> Российская версия «капитализма для своих»: есть ли выход из тупика?	79
<i>Доброхотов Л.Н.</i> Церковь и социальные проблемы современной России	104
<i>Казакова А.А.</i> Социальное неравенство как фактор развития человеческого потенциала в «восходящих странах-гигантах»	114
<i>Кобелева Е.С.</i> Теория экономических циклов и социальное неравенство	118
<i>Копылова А.В.</i> Профессиональная компетентность в условиях социального неравенства	129
<i>Кочетков В.В., Веревкина А.А.</i> Международно-политический символизм архитектуры правительственных зданий	134
<i>Кузнецова И.В.</i> Влияние социального неравенства на систему высшего профессионального образования	147
<i>Кучеренко Е.А.</i> Потребительская система расходов в условиях социального неравенства	152
<i>Липатова М.Е.</i> Ценностные ориентации молодёжи в контексте жизненного пути	156
<i>Лонцов В.В., Третьякова И.В.</i> Информационная безопасность в виртуальных социальных средах	166
<i>Новиков Д.Г.</i> Социализм и проблема неравенства в современном мире	171
<i>Осеев А.А.</i> Социальное неравенство как фактор социальной напряженности ...	176



СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Социальные проблемы мегаполисов мира: сравнительный анализ

Вершинина И.А.

Рост городов – одна из основных современных тенденций. Неравенство лежит в основе многих социальных проблем современного мира. В статье анализируется влияние глобальных процессов на социальную структуру городов. В статье также рассмотрены особенности развития городов в США, Западной и Восточной Европе. Анализируются модели адаптации мигрантов в различных городах. Дана характеристика миграционной ситуации в Москве.

Ключевые слова: социология города, город, неравенство, миграция, адаптация, маргиналы, социальная структура, глобализация, трущобы.

Vershinina I.A.

Social problems of world's megacities: a comparative analysis

The expansive growth of cities is one of the main trends today. Inequalities underlie many of the challenges facing the world today. The impact of global processes on the social structure of cities are examined in the article. The article also describes the features of urban development in the United States, Western and Eastern Europe. The models of migrants adaptation in different cities are analyzed. The migration situation in Moscow is studied.

Key words: urban sociology, city, inequality, migration, adaptation, marginal persons, social structure, globalization, slums.

Преимущества городской жизни, которые, как магнит, притягивают новых людей, распределяются крайне неравномерно. Для городской бедноты многие из них являются недоступными или просто не существуют, в частности, наличие и доступ к медико-санитарным службам не гарантируют доступность и использование услуг здравоохранения. Горожане, уровень доходов которых близок к прожиточному минимуму, значительно больше страдают от широкого круга болезней и проблем со здоровьем. Семьи с самым низким уровнем доходов в городских поселениях подвергаются наибольшему риску негативных последствий для здоровья, таких, как ранняя детская смертность, поскольку имеют меньший доступ к услугам здравоохранения, например, квалифицированной помощи при родах. Некоторые городские жители несоответственно страдают от неудовлетворительного состояния здоровья, и эта несправедливость в отношении здоровья проистекает из расхождений в социальных и бытовых условиях жизни. Причем, эта проблема существует во всех городах мира вне зависимости от места их расположения. Например, в Нью-Йорке, где качество

медицинского обслуживания находится на довольно высоком уровне, в 2001 году средняя продолжительность жизни в беднейших кварталах была на восемь лет короче, чем в самых богатых кварталах этого города [4, 12]. Таким образом, современные города по всему миру имеют и теневую сторону, которая, как правило, в развитых странах менее очевидна, чем официальная, но, тем не менее, существует.

Города служат источником весьма тревожных тенденций в области социальной маргинализации и отчуждения. Это одни из самых жестоких и порочных сторон социального неравенства в больших городах.

В стремлении вызвать симпатии международного сообщества и повысить репутацию своего города в мире власти зачастую идут на нарушение общепризнанных прав человека при помощи дискриминационных мер, которые они проводят в жизнь в законодательном порядке. Например, в Лондоне, чтобы не допустить пребыванию большого количества лиц без определенного места жительства в парках и зонах отдыха, скамейки, предназначенные в дневное время для отдыха граждан, ночью обливают водой или же убирают. Согласно данным Национальной коалиции в защиту бездомных, в Соединенных Штатах, где в 2004 г. проводилось исследование по 224 городам, в 43% городов попрошайничество запрещено в установленных общественных местах, в 45% городов запрещено просить милостыню и в 21% городов существует полный запрет на попрошайничество [2, 18]. В Швейцарии с апреля 2008 года полиция наделена правом на месте налагать штраф на вырчку нищего. Подобные законы принимаются с целью снизить уровень преступности и улучшить имидж города. Хотя такие меры, как прямой запрет на копание в мусорных баках (приня-

тые, например, в законодательном порядке во многих городах Северной Америки) и блокирование мусорных свалок, фактически лишают бездомных горожан возможности доступа к тому, что служит для них, как бы дико это ни звучало, основным источником существования.

Таким образом, «облагораживание» города и связанная с этим культура сегрегации, а также жилые кварталы за глухими заборами, способствующие развитию этого процесса, приводят к разрушению разнообразия культур и кварталов совместного проживания людей с разными доходами» [2, 17]. Подобная политика находит свое выражение в различных формах дискриминации наименее социально защищенных категорий граждан, что служит показателем неспособности общества обеспечить интересы неимущего населения. К самым обездоленным горожанам относятся обитатели трущоб; мигранты; лица без определенного места жительства, в том числе цыгане; религиозные, сексуальные и этнические меньшинства; группы населения, в отношении которых дискриминация проводится по причине происхождения или невостребованности профессии; лица с ограниченными возможностями, психическими расстройствами, ВИЧ/СПИДом; лица, занимающиеся предоставлением сексуальных услуг; домашняя прислуга; лица преклонного возраста; беженцы; женщины, особенно одинокие женщины, матери-одиночки и женщины из числа этнических меньшинств и дети, особенно беспризорные дети. Они сильнее других испытывают на себе несправедливость, различные формы изоляции и маргинализации. Косметический ремонт, придающий привлекательный вид городским улицам, скрывает истинное лицо современных городов, где процветают дискриминация, неравенство и неприязнь.





Диаграмма 1

Серьезную обеспокоенность вызывает усиление социального неравенства: «Глобальное неравенство к концу столетия, по оценкам экономистов Всемирного банка, достигло невероятного для коэффициента Джини уровня 0,67. В математическом отношении это эквивалентно ситуации, когда две трети беднейшего населения мира не имеет ничего, а богатейшая треть – все» [1; 118]. Разница в доходах сейчас существует и продолжает расти на нескольких уровнях.

Поляризация углубляется как на глобальном уровне, между странами, так и на национальном, в пределах различных обществ. Города не стали исключением и прекрасно отражают эту тенденцию: «Крупные игроки мировой экономики, расположенные в городе, не участвуют в жизни общественных организаций – больниц, библиотек, университетов и школ; немногие члены советов директоров глобальных фирм, имеющих офисы в Нью-Йорке, например, входят в состав советов попечителей его образовательных институтов, а в попечительских советах больниц их нет вообще. Лондон перестал служить центром мировой буржуазии, хотя Сити по-прежнему остается финансовой столицей Европы» [3; 104].

Нерегулируемый капитализм, усиливая социальное неравенство, раскалывает города на две части: ухоженные благополучные кварталы и районы трущоб.

Москва сталкивается со многими проблемами, характерными для всех крупных городов мира. Как и во многих других мегаполисах, одна из основных проблем столицы России – социальное неравенство. В СССР бедность, по оценкам Всемирного банка, была характерна для 6-10% населения, в России – примерно для 60% [6, 166]. Децильный коэффициент, то есть соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченных, в Советском Союзе был одним из самых низких в мире. В России, по официальным данным Росстата, ситуация значительно сложнее. Децильный коэффициент составлял к началу 2012 года 16,2 для России и 27,3 для Москвы (см. Диаграмму 1) [10]. Согласно официальной статистике, ситуация в последние годы значительно улучшилась, пик социальной дифференциации остался позади.

Причины столь стремительных улучшений показателей социально-экономической дифференциации в Москве не ясны. Но официальные данные говорят нам о том, что с

2008 года, после резких изменений в лучшую сторону (по всей видимости, вызванных мировым экономическим кризисом и снижением зарплат в регионе) ситуация медленно, но верно продолжает развиваться по пути сокращения дифференциации доходов населения.

Однако необходимо учесть, что официальная статистика не учитывает развития теневого сектора экономики, в частности, довольно сложно оценить размеры счетов наиболее обеспеченных жителей Москвы в офшорных зонах, особенно за рубежом, но очевидно, что это немалые суммы.

В 2012 году столица России стала мировым лидером по числу долларовых миллиардеров. По данным китайской исследовательской организации Hurun Research Institute, из 1346 долларовых миллиардеров 76 человек живет в Москве [7]. Ни один город мира не может похвастаться большим числом столь богатых людей. На втором месте оказался Нью-Йорк (70 миллиардеров), на третьем – Гонконг (54), далее Пекин (41) и Лондон (39). Кроме Москвы, в этом списке оказались еще несколько российских городов: Санкт-Петербург (2), Екатеринбург (3), Верхняя Пышма – город-спутник Екатеринбурга (1), Тула (1), и Соликамск (1).

С трудом верится, что Москва, ставшая лидером по числу долларовых миллионеров среди городов мира, может похвастаться снижением уровня неравенства. Довольно странно выглядит ситуация в Москве и по сравнению с общероссийской. Уровень социально-экономической дифференциации, измеренной с помощью децильного коэффициента, в России с 2008 года практически не изменился.

Говорить о кардинальном сокращении уровня неравенства в Москве, видимо, преждевременно. Скорее всего, речь идет о выводе части

средств в теневой сектор экономики и развитию технологий оптимизации налогообложения. Но даже если согласиться с данными официальной статистики, необходимо констатировать тот факт, что децильный коэффициент, равный в Москве 27,3, свидетельствует о наличии серьезнейших проблем в социальной-экономической области.

Российская Федерация – страна с самым высоким темпом роста трущоб [6, 24]. Особенно быстро этот процесс идет в моногородах, градообразующие предприятия которых были закрыты. Эта ситуация характерна для всех постсоветских стран, города которых оказались не готовы к резкому переходу к капитализму.

Западные исследователи считают, что в русском языке есть два слова, которые характеризуют трущобы – «бараки» и «хрущобы». Однако классификация московских трущоб, предложенная ООН, гораздо разнообразнее [8, 71]:

1. Квартыры с самовольно заселившимися жильцами, которые стали результатом неправильного использования жилищного фонда, применительно к которому владельцы или арендаторы практикуют незаконную субаренду.

2. Ветхие и аварийные дома, в которых не был своевременно произведен капитальный ремонт, вследствие чего их эксплуатация является опасной для жильцов.

3. Коммунальные квартиры, которые рассматривались как временное решение жилищной проблемы, но существуют в Москве и по сей день.

4. Общежития и бараки, которые также в свое время строились как временное жилье, но до сих пор населены людьми, материальное положение которых не позволило улучшить им жилищные условия.

5. Примитивные промышленные дома первого поколения («хрущевки»), которые не соответствуют со-

временным строительным нормам и даже внешне выглядят устаревшими.

Это те разновидности трущоб, которые довольно легко зафиксировать. Даже «резинковые» квартиры, чаще всего населенные мигрантами, нередко нелегальными, довольно легко можно вычислить по расходу электроэнергии и воды. Однако в Москве есть еще одна разновидность трущоб, которая гораздо сложнее поддается вычислению и анализу, – места обитания бомжей, то есть лиц без определенного места жительства. Они довольно часто находят себе убежище в заброшенных, разрушающихся зданиях, давно отключенных от энерго- и водоснабжения.

Ситуация осложнилась из-за довольно быстрого роста численности населения Москвы с 1990 года по 2005 год: с 8,987 миллионов человек до 10,418 миллионов [8, 140]. Учитывая низкий уровень рождаемости в Москве, мы понимаем, что увеличение численности населения произошло за счет интенсивных миграционных потоков. Сейчас численность населения Москвы продолжает расти довольно медленно и, по оценкам экспертов ООН, должна стабилизироваться к 2025 году на уровне примерно 10,663 миллионов человек.

Обратная ситуация (сокращения численности населения) наблюдается во многих крупных российских городах: Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Самаре, Новосибирске, Омске, Перми, Ростове-на-Дону, Саратове, Уфе [8, 140-141]. Приростом населения могут похвастаться только Казань и Красноярск, но гораздо менее интенсивным. Для России, вопреки общемировой тенденции, характерен процесс сокращения численности городского населения из-за сокращения численности населения в стране целом. С 1990 года число горожан в России уменьши-

лось с 108,670 миллионов человек до 102,702 миллионов в 2010 году [8, 148]. Поэтому интенсивный рост численности населения Москвы – исключение из правила. Это еще раз подтверждает тезис С. Сассен о том, что основной деловой центр, активно притягивающий к себе предпринимателей и трудовые ресурсы, в России один – Москва.

Даже Санкт-Петербург не может предложить того разнообразия рабочих мест, которое можно найти в Москве. Ситуация в этом городе федерального значения характеризуется следующим образом: «Когда речь идет о Санкт-Петербурге, уместно говорить о радикальной структурной перестройке, выраженной в упадке индустриальных, технологических отраслей... Данный процесс делает многие технические специальности, в прошлом весьма многочисленные, избыточными, а носителей соответствующей квалификации или их детей выдавливает в сферы, где необходимы не столько знания, сколько навыки» [5, 166]. Трудовые ресурсы востребованы в активно развивающемся сервисном секторе, а многие квалифицированные специалисты не могут найти работу по специальности. Это объясняет меньшую привлекательность Санкт-Петербурга для мигрантов, в частности, высококвалифицированной рабочей силы, чем Москвы.

Мигранты – одна из наиболее уязвимых социальных групп. Однако миграционная ситуация в крупных городах мира во многом обусловлена историческим прошлым конкретных стран, поэтому может значительно различаться. Исторические особенности формирования Москвы оказывают непосредственное влияние на состав мигрантов и те стратегии адаптации, которые они выбирают. Чтобы понять, каковы особенности адаптации мигрантов в Москве, необходимо выяснить, чем отлича-

ется российская столица от других крупных городов мира. Рассмотрим характерные черты формирования городов в США, Западной и Восточной Европе.

Для американцев в силу молодости страны и особенностей ее формирования город традиционно не представлял собой культурной и исторической ценности. Развитие городов в США определялось экономической целесообразностью. Разница в цене на землю и невысокая степень вмешательства властей в процесс стремительного роста городов на первоначальном этапе привели к тому, что для крупных городов в США изначально была характерна сегрегация социальных групп по доходу и этнической принадлежности. Центр города изначально был деловым центром, а не культурно-историческим, как в Европе.

США изначально формировались из иммигрантов, в то время как в каждой европейской стране существуют многолетние история, традиции и культура. Развитие западноевропейских городов происходило, во многом, под влиянием идей социально-политических мыслителей, предлагавших идеальные модели общественного и городского устройства. Одной из наиболее популярных стала модель «города-сада», предложенная Э. Говардом в конце XIX века. «Город-сад» ориентировался на высокое качество жизни всех жителей, то есть предполагал если не устранение, то минимизацию социально-экономического неравенства и преодоление классовых различий.

Убежденность европейцев в возможности существования подобного «хорошего города» имеет не только идеологическую, но и материальную основу. Для ряда стран Западной Европы характерны довольно высокие налоги. Граждане по-прежнему готовы их платить, но полагают, что в обмен на высокие налоги

они могут рассчитывать на сбалансированное развитие городского пространства. Особенности формирования европейских городов привели к тому, что они до сих пор довольно сильно отличаются от американских, в основу развития которых была положена исключительно логика рынка и экономической целесообразности. Однако в последние годы ситуация стала меняться, в том числе, и из-за кризиса социального государства и сокращения субсидий на городское развитие. Можно сказать, что в эпоху нелиберальной глобализации мы наблюдаем процесс «американизации» многих современных западноевропейских городов. Проблема трущобизации стала актуальной не только в Америке, но и в Европе.

Города Восточной Европы имеют свои особенности. Их самый стремительный рост пришелся на вторую половину XX века, когда у власти находились представители коммунистических партий, одной из главных целей которых было достижение социально-экономического равенства. Москва, как и другие крупные города социалистического лагеря, не имела четко очерченных благополучных и неблагополучных кварталов. Однако после падения коммунистических режимов города Восточной Европы стали быстро трансформироваться, подчиняясь законам рыночной экономики. Деньги стали главной движущей силой их преобразования на рубеже веков [9; 231]. В погоне за прибылью никто не заботился о сохранении исторического облика города. Оставшаяся с социалистических времен инфраструктура не справляется с резко возросшим из-за появления многоэтажных новостроек числом жителей.

Таким образом, можно выделить три типа городов, для каждого из которых характерны свои модели адаптации мигрантов:



1. Американские города, в которых районы трущоб и гетто возникли одновременно с процессом интенсивной индустриализации. В американских городах по-прежнему образуются этнические кварталы из выходцев из определенных стран, которые предпочитают проживать компактно в одном районе, преимущественно, неблагополучном. Подобные локации диаспор играют роль главного агента социальной адаптации.

2. Западноевропейские города, пережившие несколько волн внешней миграции. Им удалось предотвратить появление районов трущоб благодаря социально направленной политике и успешной ассимиляции мигрантов. Однако кризис социального государства и сокращение государственных субсидий на программы модернизации жилья заставили в последнее время говорить об «американизации» западноевропейских городов, в которых появились компактные поселения различных диаспор. Однако государство по-прежнему позиционирует себя в качестве главного агента социальной адаптации мигрантов.

3. Города Восточной Европы, бывшей частью социалистического лагеря. В этих странах на протяжении нескольких десятилетий граждан пытались убедить в возможности существования общества равных, что исключало возможность существования элитных и неблагополучных районов, так как жилищный фонд довольно равномерно распределялся государством. Крах коммунистических режимов, отмена жесткого контроля пересечения государственных границ и либерализация экономики привели в начале 1990-х годов к кардинальным изменениям облика восточноевропейских городов. Наплыв мигрантов привел к образованию районов трущоб, как правило, на окраинах городов. Власти пытаются

учесть ошибки стран Западной Европы и не допустить избыточной миграции, что приводит к наплыву нелегальных мигрантов. Программы адаптации мигрантов в большинстве стран Восточной Европы отсутствуют.

Москва на протяжении нескольких столетий является крупнейшим городом многонациональной страны. Это принципиальное отличие Москвы от западноевропейских столиц, которые были центрами более однородных в культурном и этническом плане государств.

Россия, по мнению М. Дэвиса, – страна с самым высоким темпом роста трущоб [6; 24]. Особенно быстро этот процесс идет в моногородах, градообразующие предприятия которых были закрыты. Эта ситуация характерна для всех постсоветских стран, города которых оказались не готовы к резкому переходу к капитализму. При этом не всегда учитываются многочисленные общежития и бараки, которые строятся в постсоветской России как временное жилье для мигрантов, в частности, в Новой Москве. Таким образом, интенсивные миграционные процессы становятся одной из причин стремительной трущобизации.

Российская Федерация, по данным Организации Объединенных Наций, находится на втором месте в мире по числу внешних мигрантов после США: в США проживают 45,8 миллионов мигрантов, в России же насчитывается около 11 миллионов приезжих. Наиболее популярными для нашей страны миграционными коридорами являются Украина-Россия, а также Казахстан-Россия.

Москва не может обойтись без трудовых мигрантов, как внутренних, так и внешних, так как миграция стала важным фактором развития российской столицы. Однако проблемы адаптации мигрантов к жизни в современном мегаполисе пока не решаются. Они выживают в условиях

большого города, порой довольно жестокого, надеясь только на собственные силы и помощь близких людей. Отсутствие механизмов интеграции мигрантов в городское сообщество приводит к росту социального напряжения и усугубляет ряд уже существующих проблем. В Москве появляются анклавы мигрантов, так как они стараются держаться вместе. Присутствие в непосредственной близости соотечественников позволяет им чувствовать себя более защищенными. Мигранты, как правило, селятся на окраинах города, в первую очередь восточной его части, и на территории Новой Москвы, преобразя облик этих районов.

Литература

1. Дэвис М. Планета трущоб // Логос. 2008. № 3.
2. Котхари М., Чоудхри Ш. Неравенство в городах обозначает неравенство жизни // Мир городов. Декабрь 2009/ Январь 2010. № 5.
3. Сеннет Р. Капитализм в большом городе: глобализация, гибкость и безразличие // Логос. 2008. № 3. С. 104.
4. «„Скрытые“ города: выявление и устранение несправедливости в отношении здоровья в городах».
5. Черныш М.Ф. Социальная мобильность в российском и китайском мегаполисах / Россия реформирующаяся: Ежегодник – 2010 под ред. М.К. Горшкова. М.: Новый хронограф, 2010.
6. Davis M. Planet of Slums. London, New York: Verso, 2007.
7. Hurun Global Rich List 2013 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.hurun.net/usen/Default.aspx>.
8. State of the World's Cities 2012/ 2013. Prosperity of cities. Nairobi: UN-Habitat, 2012.
9. Therborn G. Capitals of Eastern Europe 1830s-2006: An Introductory Overview // International Review of Sociology. Vol. 16, № 2, July 2006.
10. База данных Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] // URL: <http://cbsd.gks.ru/>.



Российская деловая культура между западом и востоком (практики управления и отношения неравенства)

Гавриленко О.В.

Статья посвящена проблемам формирования российской деловой культуры, влиянию национальной культуры на специфику функционирования современных российских организаций и организационное поведение, проблеме выбора между западной и восточной моделями управления. В статье показано, что глобализация и интернационализация бизнеса умножают количество объектов управленческих технологий. Ведение бизнеса предполагает на управленческом уровне работу с неоднородными элементами, сводимыми в единые системы, где сама неоднородность (социальная, экономическая, историческая, культурная) является одной из основных управленческих проблем, требующих разработки и применения порой весьма нетривиальных управленческих технологий.

Ключевые слова: Россия; глобализация; восточное и западное общество; практики управления; социальное неравенство; национальная культура; деловая культура; российская деловая культура; организационная культура; ценности и нормы; кросс-культурные взаимодействия.

Gavrilenko O.V.

Russian business culture between West and East: managerial practices and social inequality

This article is dedicated to the problems of formation of Russian business culture and the influence, which exert the national culture, on functioning of modern Russian organizations and organization behavior; to the problem of choice between west and east managerial practices. This paper shows that globalization and internationalization radically multiply the number of facilities management technology. Doing business involves work at the management level with heterogeneous elements, reducible to a single system, where the very heterogeneity (social, economical, historical, cultural) is one of the major management problems that require the development and application of sometimes very trivial management technologies.

Key words: Russia; globalization; east and west society; managerial practices; social inequality; national culture, business culture, Russian business culture, organizational culture, values and norms, cross-cultural interactions.

Национальные особенности страны, включая социальные отношения, экономические и правовые условия, культуру (ценности, традиции, обычаи), менталитет, религиозные верования, накладывают серьезный отпечаток на стиль менеджмента, на специфику управления современной, часто поликультурной, организацией. Менеджер компании, занимающейся международным бизнесом, сталкивается с особенностями стиля управления и подхода к ведению бизнеса в принимающей стране с первых шагов своей деятельности. Российская деловая культура находится еще в процессе становления, пытается совместить несовместимое: традиции бизнеса, наработанные в дореволюционный период, специфику управления в советский период, часто «бездумное» копирование западного опыта управления в период рыночного реформирования, при этом стремясь найти свое место между западом и востоком (западной и восточной деловой культурой). Претерпев сравнительно недавно резкий переход от централизованной экономики к рыночной, Россия еще не выработала четких ориентиров и установок в своей деловой культуре. Сегодня Россия крайне заинтересована в превращении своей экономики в привлекательной для внешней торговли и зарубежных инвестиций рынок. Россия активизирует свои усилия по проникно-

вению на внешние рынки: помимо традиционного экспорта сырья и других ресурсов, импорта иностранных товаров, создания совместных предприятий развиваются и другие формы международной кооперации, такие как производство по контракту, открытие филиалов, приобретение акций иностранных компаний и т.д. Все большее число средних и малых фирм выходят на внешние рынки, добиваясь там успеха. Можно выделить ряд факторов, которые могут существенно затруднить деятельность менеджера в принимающей стране: это культурные и исторические особенности принимающей страны (и, прежде всего, незнание этих особенностей), специфика ведения деловых переговоров, идеология принимающей страны, бюрократические традиции, нестабильность политической и экономической систем, законы принимающей страны. Национально-культурные различия отмечаются не только между отдаленными друг от друга странами, но и между близкими соседями.

Глобализация и интернационализация бизнеса радикально умножают количество объектов управленческих технологий, т.е. то, чем нужно управлять и с чем управление вынуждено соотноситься, на что нацелено управление и чем оно контекстуализируется. Связь управления и культуры, по крайней мере, двоякая: 1) культурные «объекты», характеристики, «свойства» являются точками приложения управленческих технологий, манипуляций; 2) культурные порядки являются неустрашимым контекстом технологий управления.

На уровне технологий управления это ставит вопрос о различных, говоря словами Б.Латура, сборках, которые должны содержать и координировать разнородные компоненты (в том числе, и так называемые «культурные»), делающие возможным само существование организаций.

Ведение бизнеса предполагает на управленческом уровне работу с неоднородными элементами, сводимыми (по крайней мере, в идеале) в единые системы, где сама неоднородность (социальная, экономическая, историческая, культурная) является одной из основных управленческих проблем, требующих разработки и применения порой весьма нетривиальных управленческих технологий. Это управление представлениями и верованиями (например, техники формирования лояльности), управление карьерными траекториями, управление организацией пространства и времени (организация рабочего места, временных регламентов, регламентов перемещений, нормирования рабочего дня) и др. В данной статье нас интересуют те характеристики и свойства культуры, которые контекстуализируют управление, т.е. с которыми оно должно в определенном смысле считаться.

Современные концепции менеджмента исходят из того, что национальная культура, формируя деловую культуру¹, во многом определяет поведение работников компании и оказывает серьезное влияние на организационную (корпоративную) культуру, а также на технологии управления. Концепция организационной культуры не только способствует пониманию субкультурных феноменов внутри организации, она используется для анализа проблем межнационального и межэтнического взаимодействия, т.к. сегодня все чаще приходится работать с представителями различных сообществ в рамках совместных предприятий, стратегических альянсов и объединений, сталкиваясь при этом с носителями различающихся верований, ценностей, норм, образцов поведения, различного понимания степени допустимого неравенства.

Для социологии, с ее базовым понятием социальной структуры,

тема *социального неравенства* является неустранимой, т.к. социальная структура, с точки зрения абстрактного определения, увязана с порядком социальных различий, которые в свою очередь отсылают к *неравномерному* распределению тех или иных социальных ресурсов. Редко признается, хотя это и достаточно очевидно, что исследовать практики управления – это значит исследовать практики, учреждающие и поддерживающие *отношения неравенства*. Концепции деловых культур имеют, по меньшей мере, двойной статус. С одной стороны, это множество описательных и объяснительных моделей специфических социальных отношений, с другой стороны, эти концепции претендуют на то, чтобы служить одним из практических инструментов различных технологий управления, внося свой вклад в воспроизводство и трансформацию соответствующих отношений, в том числе, отношений неравенства, характеризующие различные бизнес-организации.

Существует ряд параметров, определяющих специфику управления (его моделей, техник, объектов) в разных странах (верования, степень неравенства между людьми, отношение к закону, язык, отношение ко времени, отношение к природе, приоритет личности или общности и т.д.). Одним из наиболее значимых факторов является религия, оказывающая серьезное влияние на характер деловых связей, этические установки работников, график работы, внешний вид, потребительское поведение и т.д. В исламе некоторые виды деловой активности рассматриваются как запрещенные: ростовщичество (что определяет специфику банковской сферы), неопределенные сделки с повышенным риском (опционы, фьючерсы), виды деятельности, несовместимые с моралью ислама (игорный бизнес, лотереи, спекуля-

ции с ценными бумагами), традиционное коммерческое страхование, производство и торговля запрещенными товарами (алкогольная, табачная продукция, свинина, предметы языческого поклонения и др.). Очень сильное влияние на ведение бизнеса в азиатских странах (Китай, Сингапур, Гонконг) оказало конфуцианство, что проявляется в отношении неравенства в отношениях (отец – сын, старший – младший, руководитель – подчиненный и т.д.), в необходимости всегда «сохранять свое лицо», в коллективизме, высокой ценности человеческих отношений в бизнесе. Христианство, в силу своей неоднородности, демонстрирует сложное отношение к предпринимательству. Если протестантизм, прежде всего кальвинизм и лютеранство, внес свой вклад в формирование и укрепление предрасположенности к предпринимательству (как это показал еще М. Вебер), то православие относилось всегда с большим подозрением к «чистому духу стяжательства» (хотя многие исследователи деловой культуры говорят о некотором сходстве протестантизма со старообрядчеством в отношении к бизнесу).

Говоря о специфике российской деловой культуры, являющейся контекстом практик управления, и особенностях ее становления, важно отметить противоречивую двойственность системы ценностей. Двойственность связана, прежде всего, с тем, что Россия – евразийская страна, которая занимает пограничное положение между Европой и Азией, Западом и Востоком. Несмотря на промежуточное положение России между западной и восточной цивилизациями, она чуть ближе к восточной (хотя идеологически мы чаще слышим о необходимости заимствования западных ценностей). Вообще, восточная (японская, китайская) деловая культура представляет особый

интерес для западного человека в силу «непохожести», оригинальности модели управления и организационного поведения (поэтому в дальнейшем мы будем делать акцент именно на ней).

Восточное (японское, китайское, корейское) общество – это «общество-паутина», где все его члены опутаны сложными связями взаимных обязательств. В Японии всегда имела огромное значение категория «стыда» как специфический способ регуляции поведения и форма социального контроля. Человек должен твердо знать свое место в обществе, соблюдая предписанные правила поведения². Если вы не соблюдаете правила – вы можете «не сохранить лицо», опозориться. Позор, «опозоренное имя» ложится пятном на репутацию семьи и всего того коллектива, которому вы принадлежите. В японском обществе человек встроен в систему родственных отношений, фактически он не обладает автономией.

Следует отметить, что **отношения неравенства** в организации проявляются через ряд параметров деловой культуры, прежде всего, через *дистанцию власти, отношение к статусным различиям, мужественность – женственность культуры*. Соблюдение правил и церемоний, многие из которых имеют очень древнее происхождение, уважение к возрасту, статусу человека находят свое отражение в современной восточной деловой культуре. Так, ее можно отнести к культурам с достаточно высокой дистанцией власти³ и к аскриптивным культурам (основанным на предписанном статусе). Дистанция власти как культурное измерение создается в процессе социализации такими социальными институтами как семья, религия, образование, культура и др. Высокая дистанция власти подразумевает, что все люди не равны, каждый занимает свое ме-

сто в структуре организации и общества в целом. Иерархия подразумевает существование неравенства и носители власти должны обладать привилегиями (что следует подкреплять, в том числе, видимыми имущественными различиями). Высокая иерархичность японского общества проявляется в строгой соподчиненности, сохранении дистанции (причем социальная дистанция подкрепляется физической), принципиальном отсутствии равенства. В японской организации начальник «не может быть некомпетентен», мнение начальника всегда значимо, начальник «знает ответы на все вопросы». В Японии принята медленная карьера, сложно встретить молодого начальника, поэтому японцы с недоверием относятся к присутствию на переговорах молодых людей (в силу возраста они вряд ли могут отличаться опытом и компетентностью). В Китае дистанция власти выражена еще больше, чем в Японии. Тысячелетия централизованного правления привели к культивированию покорности и почтительности как традиции. Всегда следует повиноваться родителям, учителям и начальству. Почтительность в Китае включает в себя смирение и самоуничижение, китайцы часто умаляют свои достоинства. В Китае не принято выступать против начальства, это является показателем смирения. Иерархия упорядочивает положение индивида во взаимоотношении с другими и образует семейные и клановые связи (*гуанси*) снизу доверху, связывая людей круговой порукой сообразно с занимаемым в иерархии местом⁴. В аскриптивной культуре большое значение имеют объективированные формы символического капитала – титулы и звания, выражающие статус. Различия статусов сотрудников организации строго соответствуют различиям в «стилях жизни». Статусы сотрудников организации взаимо-



связаны, человек более высокого статуса должен демонстрировать более высокий уровень жизни: наличие более дорогого автомобиля, часов, более дорогой ручки и т.д. Имущественное неравенство – это символическая норма восточной культуры. Одним из базовых требований ведения бизнеса на востоке является наличие визиток. Визитка для японца – это часть его личности, это способ идентификации и поддержания социальных отношений. Не получив визитку от партнера, японец не может правильно выстроить отношения (даже начать разговор), т.к. не понимает статус собеседника, не может занять правильную выверенную дистанцию.

Российская деловая культура, также как и большинство восточных, отличается высокой дистанцией власти и принадлежит к аскриптивным (статусным) культурам. Высокая дистанция власти проявляется в излишней зависимости от начальника, ожидании указаний от начальства, авторитарности и патернализме власти по отношению к нижестоящим, и также в послушании, смирении подчиненных перед руководством (при сохранении недоверия власти вообще). В российских компаниях часто наблюдается централизация управленческих функций и стремление начальства контролировать всё и всех. Особенности, присущие культурам с высокой дистанцией власти, проявляются не только на работе, но и в семье⁵. Так, детей принято воспитывать в духе послушания, культивируется уважительное отношение к жизненному опыту старшего поколения. Дети должны подчиняться воле старших (неслучайно столь жесткую реакцию российского общества вызывают попытки введения ювенальной юстиции). В России преобладает аскриптивная культура, культура статусности, т.е. выраженным является желание занять оп-

ределенное положение («получить должность в кормление»), пользоваться различными привилегиями («мигалки» на дороге). Положение человека в обществе во многом определяется показателями, от него не зависящими (кто его родителя, возраст, пол, связи семьи, престижность образования). Кстати, по параметрам дистанции власти и статусности российская бизнес-культура очень сильно отличается от таких западных культур как шведская, финская, голландская, американская и др. Так, скандинавскую культуру вообще можно назвать «антистатусной». Скандинавская культура относится к наиболее ярко выраженным *эгалитарным* культурам, культивирующим равенство между полами, между представителями различных этнических групп, представителями традиционной и нетрадиционной сексуальной ориентации и т.д. Именно скандинавские организации получают самые низкие баллы по параметру «дистанция власти». Решения в скандинавских фирмах принимаются достаточно медленно, т.к. не принято «продавливать» решение сверху. Наоборот, наблюдается тяготение к использованию консультативного стиля управления. Западной культуре несвойственно *arjori* уважительное отношение к человеку старшего возраста. В силу образованности, наличия талантов молодой начальник будет вызывать большее уважение, чем просто пожилой сотрудник организации, основным «достижением» которого является его возраст.

При изучении влияния национальной культуры на культуру организации Г. Хофштеде большое значение придавал параметру «мужественность - женственность», который указывает на доминирование в обществе маскулинных (напористость, настойчивость, добывание денег) или феминных (забота о ближ-

них, поддержание теплых отношений, жизненные удобства) ценностей. Измерение «мужественности - женственности» имеет важное значение для определения методов мотивации на рабочем месте, для разрешения конфликтов. Маскулинные общества более жестко определяют гендерные роли, чем феминные общества⁶. В «мужской» культуре мужчина должен зарабатывать, а женщина – воспитывать детей, в жизни важен успех, деньги, хорошие материальные условия. Акцент, даже среди друзей, делается на конкуренцию и высокие результаты. Это свойственно Японии, Германии, США, мусульманским странам. В «женской» культуре мужчина может как зарабатывать деньги, так и заниматься домашним хозяйством, важен не успех, а качество жизни, хорошие отношения, солидарность (Голландия, Швеция, Дания, Норвегия). Японская деловая культура относится к наиболее ярко выраженным мужественным культурам. Необходимость соблюдения дистанции распространяется на гендерные (в том числе, супружеские) отношения. В японском обществе женщина занимает подчиненное положение, что находит отражение как в организации, так и в семье. Японские семьи достаточно патриархальны: женщина должна подчиняться мужчине, дети родителям, младшие старшим, но в то же время, в Японии сильно развит культ матери. Традиционные взгляды предполагают брак не по любви, а по договоренности между семьями. Вообще, в отношениях между супругами не принято проявление чувств и эмоций. Японцев с детства приучают не выражать внешним образом своих чувств без необходимости, громкий смех или плач воспринимаются как проявление невоспитанности, «потеря лица» (что свойственно эмоционально нейтральным культурам). В японской компании женщине намного сложнее

продвигаться по карьерной лестнице, а совмещение семьи и работы часто оказывается невозможным. Многие современные молодые женщины, живущие в крупных городах Японии, сознательно отказываются от создания семьи, рождения детей, полностью посвящая себя профессиональной самореализации.

Китайская культура не относится к выражено маскулиным, скорее можно наблюдать сочетание мужественности и женственности. Традиционно женщина в Китае занимала подчиненное положение (так, согласно конфуцианской этике должно сохраняться неравенство между мужем и женой, мужчина должен доминировать в социальном плане, женщине необходимо реализоваться в семье). Структурообразующими в традиционной семье были отношения не мужа и жены, а отца и сына (если жена не рожала сыновей, с ней можно было расторгнуть брак). Сегодня все чаще на первый план выходят отношения между супругами как равноправными партнерами. В Китае в бизнесе работает много женщин, некоторые имеют высокое положение и занимают руководящие посты (многие бизнесмены считают, что китайские женщины самые уверенные и жесткие бизнес-леди в Азии). Реализация в Китае политики ограничения рождаемости «освобождает» женщине больше времени для профессиональной самореализации (кроме того, известно, что в Китае наиболее распространен семейный бизнес, где женщине отводится значительная роль).

Россию, по доминирующим ценностям (сострадание, самопожертвование, взаимопомощь, душевная дружба и др.) и гендерным проявлениям (равенство между мужчиной и женщиной как сотрудниками, женский успех в бизнесе), можно отнести к «женской» культуре, но в то же время мы можем четко видеть и прояв-



ления мужественной культуры: все большее стремление к лидерству, к материальным благам, сохранение на обыденном уровне традиционных взглядов на роли мужчины и женщины (все-таки мужчина, который не работает, а сидит дома с детьми, не вызывает одобрения у большинства россиян).

Восточные деловые культуры по типологии Ф. Тромпенаарса и Ч. Хэмпден-Тёрнера⁷ относятся к партикуляристским культурам, западным же деловым культурам свойственен универсализм. Параметр «универсализм – партикуляризм» характеризует ориентацию либо на универсальность для всех людей одних и тех же «правил игры», законов, либо на избирательность в применении правил. Универсализм подразумевает, что закон един для всех, существующие правила надо соблюдать, условия контракта необходимо выполнять, в бизнесе важнее решаемая задача, чем человеческие отношения. Универсализм чаще распространен в протестантских странах (Германия, Швейцария, США, Великобритания, скандинавские страны). Партикуляризм характеризуется особым вниманием к связям, отношениям. Даже если человек что-то нарушил, но он мой друг, брат, сын и т.д., его надо поддерживать и защищать независимо от правил или законов. Человек не может быть не прав вообще, все зависит от обстоятельств. В партикуляристских восточных культурах существуют различные правила для своих и чужих, обстоятельства и ситуация диктуют правила, в бизнесе важнее всего утанавливать и поддерживать личные отношения, соответственно, в случае необходимости, контракты можно корректировать. В Японии и Китае контракт – это некий документ, который необходим для избегания лишних споров. Он может быть изменен, дополнен и даже разорван в

зависимости от сложившихся обстоятельств. Партикулярист будет стремиться придать контракту расплывчатую форму, избегая четких формулировок. Законы также могут по-разному трактоваться, принимая во внимание различные жизненные обстоятельства и сложную мозаику личных связей. Партикуляризм поощряет гибкий подход к конкретным ситуациям и максимальный учет человеческих отношений. Важным элементом российской деловой культуры является отсутствие четкой установки строго следовать закону. Большинство предпринимателей предпочли бы соблюдать законы, но фактически они вынуждены обходить их, если существенно ущемляются их интересы (это случаи уклонения от уплаты налогов, сокрытие своих доходов и др.). Российская деловая культура является партикуляристской, что характеризуется наличием частных привилегий, относительностью закона, коррупцией (можно вспомнить русские поговорки: «закон что дышло, куда повернешь – туда и вышло», «не подмажешь, не поедешь» и т.д.).

Восточные культуры относятся к ярко выраженным коллективистским культурам, в то время как западные культуры тяготеют к индивидуализму. В японской коллективистской культуре каждый должен знать свое место и выполнять вытекающие из этого обязанности. Ребенка с детства приучают к субординации: младший кланяется старшему, мать отцу, ребенок родителям и т.д. Почитание родителей, покорность воле старших – это одна из базовых добродетелей, артикулирующей себя в многочисленных (порой строго кодифицированных) телесных практиках. Знай свое место, веди себя как подобает, делай, что тебе положено – правила, регулирующие жизнь и поведение японцев. Японец воспитывается «в духе групповой солидарности», где

общие интересы всегда стоят выше личных. Важно сдерживать свой индивидуализм, свои амбиции, необходимо принадлежать какой-то группе (семье, общине, организации...)». Коллективизм проявляется в ведении переговоров, принятии решений, мотивации подчиненных. Практически невозможно представить ситуацию, когда японец или китаец проводят переговоры в одиночку. Японские, китайские, корейские делегации многочисленны, члены делегации подобраны по статусу, всегда выражают согласие с позицией друг друга (не нарушают гармонию в группе), выступая как единое целое. Принятие решений в коллективистской культуре занимает много времени, часто проводятся консультации для согласования позиции. Японский процесс ринги, когда согласуемое решение пускают по кругу и каждый участник должен поставить на нем свою визу, является ярким примером коллективистской традиции⁸. Коллективизм предполагает длительную связь со своей группой, приверженность ей, поэтому японским организациям свойственен длительный (а иногда и пожизненный) наем персонала. Главным фактором, определяющим статус человека в организации, является стаж работы, сотрудники ориентированы на медленную внутриорганизационную карьеру, переход в другую организацию не приветствуется. Компания для японца – это святое. После того как сотрудник принят на работу, он демонстрирует абсолютную преданность своей компании, часто забывая о других сторонах жизни (например, семье). Японцы практически не уходят в отпуск, ведь тогда другие сотрудники вынуждены будут выполнять лишнюю работу, а это, по меньшей мере, невежливо. Многие японцы считают, что право на отпуск и нормированный день (японцы часто работают по 10-12 часов) – это фор-

мальность. Отпуск разрушает рабочий настрой, уйти с работы раньше босса – это крайнее неуважение к нему и организации. Вообще, трудолюбие является императивной доминантой японской (как и китайской, корейской) культуры.

Что касается России, то сегодня сложно говорить о выраженном коллективизме (хотя исторически, Россия страна с коллективистскими традициями). На наш взгляд, в этом параметре наиболее очевидно проявляется то, что Россия является «евразийской» страной. Важную роль в формировании русской культуры и, в частности, деловой культуры сыграла крестьянская община. Община, «мир», рассматривались как основа существования индивида, интересы общины (вообще, коллективные интересы) всегда стояли выше интересов личности. В то же время, в случае необходимости член общины мог рассчитывать на защиту, поддержку и помощь своей общины. Сегодня, в России (прежде всего, в крупных мегаполисах) достаточно ярко проявляются черты индивидуализма (особенно, если мы говорим о молодом поколении) – желание «полагаться только на себя», не рассчитывать на чью-либо помощь, отстаивать свои интересы, но в целом по России наблюдается большее стремление к коллективизму. Это проявляется во взаимопомощи, преданности коллективу, семейственности, «размывании» ответственности, уравниловке (россиянам, в целом, свойственно негативное отношение к чужому богатству, т.к. «трудом праведным не наживешь палат каменных»). В российских организациях можно говорить о сплоченности персонала, коллективизме, что выражается во взаимной поддержке, наличии коллективистских традиций, в круговой поруке (недонасительстве, солидарности, желаний не высовываться и др.).



Восточные деловые культуры (особенно, японская) относятся к высококонтекстным (по типологии Э. Холла) культурам. Культуры отличаются друг от друга по значимости высказываемого прямо и подразумеваемого («кем сказано», «в какой ситуации» и т.д.). Восприятие события зависит от контекста, т.е. известной человеку информации, тесно связанной с событием, но не содержащейся в сообщении. В низкоконтекстной культуре (немецкой, американской, скандинавской) ответственность за успех коммуникации несет тот, кто передает информацию. Он должен все точно и детально описать, все назвать своими именами, следовательно, нет необходимости что-то «домысливать». В культурах высокого контекста (японской, китайской, арабской, индийской) важно умение «читать между строк», понимание интонаций говорящего, жестов и телодвижений¹⁰. Само сообщение может быть бедным, неопределенным, но оно воспринимается как часть общего контекста. Для понимания смысла сказанного необходимо знать историю страны, традиции. В Японии существуют десятки форм обращения к человеку, выражения благодарности, принесения извинений. Культуры высокого контекста отличаются высокой плотностью информационных сетей, что предполагает тесные контакты между членами семьи, группы, организации. Высококонтекстные культуры являются более сложными, чем низкоконтекстные, поэтому представителям культур низкого контекста очень сложно адаптироваться и понять специфику более сложных культур. Российская деловая культура является культурой высокого контекста (у нас всегда было важно умение читать между строк, понимать интонации начальника, шутить так, чтобы кому надо поняли, а другие не догадались).

Восточным организациям чаще бывают свойственны корпоративные культуры «семейного» типа (клановые) (то же наблюдается и во многих российских компаниях). Клановые организации напоминают большие семьи, где руководители воспринимаются в качестве родителей, воспитателей («папа может быть строг, требователен, но на то он и отец»). В организации много информации, которая воспринимается «как должное», не требует пояснений. Чем богаче контекст (наличие историй, легенд, мифов, традиций), тем сложнее человеку со стороны понять культуру организации, почувствовать себя «своим» в компании, правильно себя вести. Отношения внутри организации часто являются «диффузными», т.е. начальник остается начальником в любой ситуации (при формальных и при неформальных контактах). Мнение руководителя весомо всегда, начальник прав «по определению», т.к. он начальник. Полномочия и дифференцированный статус воспринимаются как «естественные» атрибуты руководителя безотносительно задач, с которыми он справляется или не справляется, точно так же, как родитель не перестает считаться родителем, если он перестал выполнять определенные обязанности».

Организациям с клановой культурой присущи сплоченность, соучастие, коллективизм, разделяемые всеми ценности и цели, чувство «мы». Так, в японских организациях реализуется множество ритуалов, направленных на поддержание единства и сплоченности: пение гимнов перед началом работы, декламирование заповедей, выступление начальства с пламенными речами («Будем работать упорно и эффективно!», «Будем благодарны фирме!»), соблюдение строго регламентированного кода одежды. Успехи японских фирм доказали, что в условиях неопределен-

ности эффективным способом координации деятельности становится уверенность в том, что сотрудники разделяют одни и те же ценности, нормы, цели и отличаются выраженной приверженностью по отношению к своей организации. Японские организации характеризуются тем, что персонал максимально идентифицирует себя с компанией. Приверженность персонала в клановой организации базируется на длительном найме, участии в принятии решений, ротации деятельности (сотрудник лучше понимает механизм работы компании), на поощрении частных и прямых связей (постоянные совещания, участие в церемониях, неформальные встречи в баре после работы), на активном использовании групповой работы. В организации большое значение придается групповой сплоченности, доброжелательности, хорошему моральному климату, поддержанию традиций. Важно «не раскачивать лодку», чувствовать себя «единым целым». Кроме того, в японской компании оплата труда напрямую привязана к стажу работы в данной организации. Увеличение заработной платы с возрастом и стажем создает у работника определенную уверенность в стабильности его материального положения.

Отталкиваясь от типологии организационных культур К. Камерона, Р. Куинна (которые выделяли 4 типа культур: иерархическую, рыночную, клановую и адхократическую), можно отметить, что российским компаниям более свойственны иерархическая культура (основанная на правилах, иерархии, предсказуемости, контроле и т.д.) и клановая. Иерархическая организационная культура с явными элементами клановой была присуща организациям в советский период. Советским организациям был свойственен коллективизм, высокая дистанция власти, централиза-

ция власти и ответственности, опора на межличностные отношения, отношение к персоналу как к «винтику», долгосрочный найм персонала, доминирование нематериального стимулирования. Некоторые элементы «советской организационной культуры» сохраняются и в современных российских организациях, придавая определенный «оттенок» российской деловой культуре. Требования времени и специфика экономики требует сегодня от предпринимателей перехода от иерархической организационной культуры к рыночной (стержневые ценности которой – конкурентоспособность, продуктивность, предприимчивость, агрессивность, индивидуализм. Основная цель организации – победа в конкурентной борьбе, рыночное доминирование, а отношение к персоналу как к средству для достижения цели. Кроме того, в такой организации поощряется соперничество и конкуренция внутри компании: и между подразделениями, и между отдельными индивидами). Несмотря на формирование таких, достаточно агрессивных с точки зрения корпоративной идеологии, культур, элементы кланово-иерархической организационной культуры в российских компаниях сохраняются.

Если резюмировать те факторы, которые во многом определили функционирование российского бизнеса на современном этапе, те параметры, которые сформировали типичные практики и технологии управления российскими организациями, можно отметить следующее. Значительное влияние на российскую деловую культуру оказало «маятниковое» развитие страны, т.е. изменение системы управления то в сторону наращивания централизации и ограничения использования зарубежного опыта (период «застоя»), то в сторону децентрализации и активного использования зарубежного опыта



(период «реформ»). Отсюда *привычка к авралам*. Это умение собраться, мобилизовать все свои силы в экстремальных, кризисных ситуациях (или просто к концу квартала, года...), за неделю сделать то, что предполагалось сделать за месяц, и при этом занижение активности, темпов работы в нормальных, спокойных ситуациях. Некоторые исследователи связывают авральность с географическими факторами (размер страны, короткое лето, рельеф местности и т.д.). Многие зарубежные и отечественные исследователи говорят также о крайностях «русского характера»: скачки от упорного труда к безделью, от покорности к бунту, от полного повиновения власти (надежда на доброго царя-батюшку) до революционных выступлений. В «русском характере» сосуществуют терпимость (миролюбие) и нетерпимость (воинственность), индивидуальная активность (готовность к риску, вера в собственные силы) и пассивность (фатализм, покорность судьбе). Как уже отмечалось выше, в России особое *отношение к правовым нормам*, отсутствие установки соблюдать законы и правила (жесткость правил и законов компенсируется необязательностью их исполнения). *Сила неформальных отношений в бизнесе*. В силу того, что деятельность предпринимателей разворачивается в «полуправовом» поле, существенно усиливается роль неформальных экономических связей и отношений. Очень высока роль личных связей, разного рода обменов деловыми и личными услугами. *Избирательная этика в деловых отношениях*. «Со своими» принято вести себя порядочно, держать слово, с «чужими» можно вести себя менее щепетильно. *Отношения с властями*. В России государство является одним из главных регуляторов экономики, что во многом способствует рождению патернализма. Велика зависи-

мость бизнеса от решений власти: разрешений или запретов, порядка распределения ресурсов и льгот. Остро стоит вопрос коррупции среди чиновников, хотя сами предприниматели активно дают взятки как открыто, так и завуалировано. Предпринимателю «позволено» сохранить свое дело в той мере, в какой он обслуживает интересы власти соответствующего уровня (малый бизнес – местной власти, средний и крупный – региональной и федеральной власти). *Высокая степень адаптации и быстрота реакции на изменения внешней среды*. Привычка бороться за выживание, жить в постоянном напряжении порождает изобретательность и умение выходить практически из любых сложных ситуаций. Умение адаптироваться к ситуации и «правилам игры» способствует успешной деятельности российских предпринимателей как в России, так и за рубежом. *Повышенная склонность к риску*. Ситуация, в которой развивается российский бизнес, приучает предпринимателей к неизбежности повышенного риска. Зачастую предприниматели разворачивают масштабные проекты без детального планирования и подготовки. Российским предпринимателям и менеджерам свойственна достаточно большая самостоятельность в решении деловых проблем. *Наличие высокой дистанции власти*. Высокая дистанция власти проявляется в централизации власти, в излишней зависимости от начальника, ожидании указаний от начальства, авторитарности власти, в значительной дифференциации заработной платы, а также в послушании, смирении подчиненных перед руководством (боязни высказывания собственного мнения, не совпадающего с мнением начальства). Конечно, есть много факторов, которые объективно затрудняют развитие деловой культуры в России. Это и недостаточный опыт ведения

бизнеса в рыночных условиях, и несовершенство законодательства (наряду с нежеланием исполнять законы), криминогенные факторы, отсутствие уверенности в завтрашнем дне и др. В целом, все это создает социо-культурный контекст для выстраивания эффективных тактик и технологий управления.

Культурная контекстуализация управления является сложной и обширной темой, требующей как теоретического уточнения, так и детальных эмпирических исследований. Приведенные выше соображения являются попыткой приближения к ней. Проблема выбора пути всегда связана с сомнениями относительно правильности выбранного направления. Российская деловая культура заимствует и западный, и восточный опыт управления, при этом оставаясь достаточно самобытной и оригинальной.

Ссылки:

1 Национальная деловая культура, являясь частью национальной культуры, включает нормы и правила ведения бизнеса, деловую этику, деловой этикет. Национальная культура оказывает влияние на глубинный уровень организационной культуры (по модели Э. Шайна), уровень общечеловеческих ценностей, верований, базовых представлений, что, в конечном счете, и определяет специфику культуры конкретной организации (формирует уровни ценностей и артефактов). Деловая культура фиксируется в стандартах, нормах, правилах, обычаях, традициях поведения и делового взаимодействия.

2 См. у Овчинникова В.В.: ««Все-му свое место» – эти слова можно назвать девизом японцев, ключом к пониманию многих сильных и слабых сторон их национального характера. Девиз этот воплощает в себе, во-первых, своеобразную теорию относительности применительно к мора-

ли; а во-вторых, утверждает субординацию как незыблемый, абсолютный закон семейной и общественной жизни... Японцам несвойственно обвинять человека в том, что он не прав вообще. В их суждениях прежде всего четко обозначается область, в которой он совершил ту или иную погрешность, то есть нарушил предписанные для данной области правила. Универсальных мерок не существует: поведение, допустимое в одном случае, не может быть оправдано в другом [это также проявления партикуляризма как параметра культуры, о чем будет сказано ниже – Прим. автора]». (Овчинников В. Ветка сакуры. – М.: Молодая гвардия, 1975RoyalLib.ru>book/kaleydoskop...vetka_sakuri.html, с. 33).

3 «Дистанция власти» - термин, введенный Г. Хофштеде, означающий один из ключевых параметров описания влияния национальной культуры на культуру организации. Данный параметр измеряет степень, в которой наименее наделенный властью индивид в организации принимает неравноправие в распределении власти и считает его нормальным положением вещей. В культурах с высоким уровнем дистанции власти сотрудники редко выражают свое несогласие с решениями руководства, легко принимают директивный стиль руководства, структура организации, как правило, многоуровневая с тенденцией к централизации (Китай, Гонконг, Франция, Индия, большинство африканских, латиноамериканских стран). Подчиненные ожидают, когда им скажут, что и как надо делать. Решения принимаются наверху, процесс реализации решений формализован и часто подкреплен инструкциями. В культурах с низким уровнем дистанции власти сотрудники предпочитают демократический стиль руководства, при необходимости выражают несогласие с мнением начальства, организацион-



ная структура чаще плоская, децентрализованная (США, Швеция, Германия, Голландия, Великобритания...). В компании приветствуется участие сотрудников в разработке решений и их реализации. Согласно гипотезе Г. Хофштеде, в обществах с высокой дистанцией власти подчиненные стремятся к зависимости и взаимозависимости, в обществах с низкой дистанцией власти больше ценится независимость и использование консультативного стиля управления.

4 Ачлей А. Китайская грамота: что у китайцев не так, как у других, и как это знание применить с пользой для дела. – М.: ООО «Издательство Вольт», 2011, с. 57.

5 Мясоедов С.П. Основы кросс-культурного менеджмента: Как вести бизнес с представителями других стран и культур. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. С. 127.

6 Гендерное неравенство, по П. Штомпке, является одним из видов социального неравенства «дихотомического характера». «Пол» подлежит культурной интерпретации: появляются убеждения, установки по вопросам мужественности и женственности, вырабатываются правила мужского и женского поведения. В различных культурах мужчины и женщины получают разный доступ к наиболее значимым благам: власти, материальным благам, престижу, образованию.

7 Тромпенаарс Ф., Хэмпден-Тернер Ч. 4 типа корпоративной культуры/ пер. с англ. – Минск, Попурри, 2012

8 «В эпоху японского средневековья подъем по иерархической лестнице жестко регламентировался и человек мог преодолеть путь наверх

только в составе группы. Ценность личности, ее социальная значимость вырастали по мере того, как группа приближалась к князю или «сегуну» — правителю. И наоборот, ценность и значимость личности падали, если группа удалялась от князя или «сегуна», сколь бы высокими достоинствами при этом личность ни отличалась. Таким образом, приблизиться к вершине власти можно было, лишь предельно приноравливаясь к взглядам лидера и усердно служа ему в рамках группы, то есть беспрестанно являя собою ту «шелковинку», которая только в соединении с другими «шелковинками» превращается в заметную нить». (Цит. по Цветов В.Я. Пятнадцатый камень сада Рёандзи. -http://socioline.ru/_seminar/library/misc/zvetov.php, с. 26).

9 Тромпенаарс Ф., Хэмпден-Тернер Ч. 4 типа корпоративной культуры/ пер. с англ. – Минск, Попурри, 2012 .с. 128.

10 «Заметив знакомого, японец считает долгом прежде всего замереть на месте, даже если дело происходит на середине улицы и прямо на него движется трамвай. Затем он как бы переламывается в поясице, так что ладони его вытянутых рук скользят вниз по коленям, и, застыв еще на несколько секунд в согбенном положении, осторожно поднимает вверх одни лишь глаза. Выпрямляться первым невежливо, и кланяющимся приходится зорко следить друг за другом. Со стороны же сцена эта производит впечатление, что обоим хватил прострел и они не в силах разогнуться.» (Овчинников В. Ветка сакуры. – М.: Молодая гвардия, 1975 Royal Lib.ru book / kaleydoskop...vetka_sakuri.html, с. 5).

Молодежный наркотизм в Северной Осетии

Дзутцев Х.В., Дибирова А.П., Хабаева Л.М.

Статья написана по материалам массового опроса на тему: «Потребление наркотических средств в молодежной среде Республики Северная Осетия-Алания Северо-Кавказского федерального округа Российской Федерации», проведенного в апреле-мае 2012 года Северо-Осетинским центром социальных исследований ИСПИ РАН и кафедрой социологии и социальных процессов Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. Объем выборки 600 человек.

Ключевые слова: либерализация, психотропные вещества, наркодиллеры, наркозависимость, индустрия наркотиков, бывшие наркоманы, лекции и беседы, подросток, благополучные европейские страны, реклама, власть, школьники, студенты, удовольствие, ощущение, снятие напряжения, высокий уровень дохода, угощение наркотиками, «закоренелые» наркоманы, дружеский круг, «травка», «насвай», размер кошелька, представительницы прекрасного пола, приобретение наркопрепаратов «на любой кошелек».

Dzutsev HW, Dibirova AP, LM Khabaev
Youth drug addiction in North Ossetia

This article is written based on the mass survey on «Consumption of narcotic drugs among the youth of the Republic of North Ossetia-Alania North-Caucasian Federal District of the Russian Federation», conducted in April-May 2012, the North Ossetian Center for Social Research ISPI RAN and the Department of Sociology and social processes of the North Ossetian state University. KL Khetagurova. The sample size of 600 people.

Key words: liberalization, psychotropic substances, drug dealers, drug addiction, drug industry, former drug addicts, lectures and discussions, adolescents, and prosperous European countries, advertising, power, schoolchildren, students, pleasure, sensation, stress relief, a high level of income, treat drug, «hardcore» drug addicts, circle of friends, «grass», «nasvay» wallet size, the fair sex, purchase narco-preparatov «for every budget.»

В рамках социологического исследования были проведены массовый и экспертный опросы: опрошены 600 респондентов: 200 человек во всех 4 муниципальных округах г. Владикавказа (по 50 в каждом округе) и 400 – в сельских районах (в каждом районе по 50 чел.).

Представленная пропорциональная выборка позволила нам сравнить ответы респондентов как в целом, так и по отдельности во всех 4 муниципальных округах г. Владикавказ и районах республики. В экспертном опросе приняли участие 20 чел. из числа преподавателей высших учебных заведений, врачей, сотрудников наркологического диспансера при Министерстве здравоохранения РСО - А, учителей СОШ, ученых, журналистов. Для проведения исследования была специально разработана анкета для массового опроса, а также опросник (guide) для эксперта.

На вопрос нашего исследовательского проекта: «Кто впервые предложил вам попробовать наркотик?» респонденты в большинстве своем ответили: «Кто-то из знакомых» (34,6%), «друзья, с которыми я встречаюсь после учебы/работы» (28,2%) и «сам(а) принял(а) решение» (25,6%). (табл. 1).



Таблица 1
Кто впервые предложил вам попробовать наркотик? (в %)

	Все опрошен-ные	По месту опроса								
		г. Влади-кавказ	Алагир-ский р-н	Ардон-ский р-н	Дигор-ский р-н	Ираф-ский р-н	Киров-ский р-н	Моздок-ский р-н	Правобе-режный р-н	Пригород-ный р-н
Коллеги по учебе/ работе	6,4	8,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3
Друзья, с которыми я встречаюсь после учебы/работы	28,2	28,9	57,1	0,0	16,7	0,0	33,3	0,0	100,0	14,3
Кто-то из членов семьи	2,6	0,0	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3
Кто-то из знакомых	34,6	28,9	28,6	50,0	16,7	100,0	66,7	80,0	0,0	42,9
Сам (а) решил (а) попробовать	25,6	31,1	14,3	50,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3
Кто-то другой	2,6	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	0,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

На поставленный вопрос респонденты Владикавказа дали равное количество ответов: «друзья, с которыми я встречаюсь после учебы/работы» и «кто-то из знакомых» (по 28,9%). Однако основным ответом был следующий: «сам(а) принял(а) решение» (31,1%). У респондентов провинции наибольшее количество ответов было отдано варианту «кто-то из знакомых», хотя численные значения колеблются в широких пределах. Таким образом ответили все респонденты из Ирафского района, а также 80,0% респондентов Моздокского, 66,7% Кировского, половина опрошенных Ардонского, 42,9% Пригородного. Ответ «друзья, с которыми я встречаюсь после учебы/работы» дали все опрошенные Правобережного, 57,1% респондентов Алагирского, треть Кировского. Среди респондентов-сельчан оказалось менее всего тех, кто ответил: «Сам(а) принял(а) решение». Ими оказались половина респондентов Ардонского и Дигорского районов, по 14,3% Алагирского. Другим вариантом был «врач в больнице» – 2 ответа.

Большинство мужчин признались, что решение впервые попро-

бовать наркотики они приняли под влиянием кого-то из знакомых (36,1%). Самостоятельное решение приняли 29,5% опрошенных мужчин, 26,2% сделали этот шаг после предложения «друзей». Опрошенные женщины признались, что решение впервые попробовать наркотики они приняли под влиянием кого-то из знакомых и «друзей» (по 31,1%). Лишь 12,5% показали, что это решение было принято ими самостоятельно. Примечательно, что каждая восьмая из опрошенных женщин (12,5%) впервые попробовала наркотики под влиянием коллег по работе/учебе, таковых среди мужчин было всего 4,9%.

40,7% опрошенных с высшим образованием признались, что впервые им предложили попробовать наркотики «друзья». Среди лиц со средним образованием таких ответов было почти в два раза меньше – 21,6%. Впервые попробовать наркотики им предложил кто-то из знакомых (37,3%) или же это решение они приняли сами (31,4%). Среди респондентов с высшим образованием оказалось меньше тех, кто это реше-

ние принял по предложению знакомых (29,6%) и самостоятельно (14,8%). Примечательно, что почти каждый десятый опрошенный с высшим образованием (11,1%) впервые попробовал наркотики под влиянием коллег по работе/учебе, среди опрошенных со средним специальным образованием было гораздо меньше – 3,9%. Половина респондентов-подростков 12–15 лет и 44,4% 16–20 лет показали, что друзья, с которыми они встречаются после учебы/работы, предложили им впервые попробовать наркотики, другая половина 12–15-летних и 44,4% 16–20-летних приняли это решение самостоятельно. Более половины молодых людей 21–25 лет (54,5%) показали, что решение впервые попробовать наркотики они приняли самостоятельно. Такие же ответы были у каждого пятого респондента 31–35 лет, 16,7% опрошенных 36–45 лет и 15,4% 26–30 лет. 11,1% молодых людей 16–20 лет признались, что кто-то из знакомых им впервые предложил попробовать наркотики. Большинство лиц в возрасте 56–65 лет (66,7%), 31–35 лет (46,7%) и 26–30 лет (46,2%) признались, что впервые попробовать наркотики им предложил кто-то из знакомых. Этот же ответ дали 40,0% опрошенных 46–45 лет и четверть 36–45 лет. 41,7% респондентов 36–45 лет, треть 31–45 лет, 23,1% 26–30 лет, каждый пятый 46–55 лет и 18,2% молодых респондентов 21–25 лет признались, что впервые попробовали наркотики под влиянием друзей, с которыми они встречаются после учебы/работы.

Треть опрошенных с высоким уровнем дохода показали, что коллеги по работе/учебе впервые предложили попробовать наркотики, две другие трети – друзья, с которыми они встречаются после учебы/работы, или кто-то из знакомых.

Большинство лиц с доходами выше среднего (42,9%) ответили, что

решение принять наркотики они приняли самостоятельно. Треть опрошенных из группы со средним доходом признались, что такое решение они приняли под влиянием кого-то из знакомых, так же ответили половина опрошенных из группы с доходом ниже среднего и 28,6% лиц с доходом выше среднего. 31,0% респондентов со средним доходом, 30,0% с доходом ниже среднего и 23,8% выше среднего показали, что друзья, с которыми они встречаются после учебы/работы, предложили им впервые попробовать наркотики.

Ответы школьников на поставленный вопрос распределились равномерно поровну между ответами «друзья, с которыми я встречаюсь после учебы/работы» и «сам (а) решил (а) попробовать». Ответы учащихся и студентов ссузов распределились равномерно по трети между ответами «друзья, с которыми я встречаюсь после учебы/работы», «кто-то из знакомых» и «сам (а) решил (а) попробовать». 45,8% опрошенных рабочих, 45,0% служащих и ИТР и 30,0% неработающих признались, что впервые им предложил попробовать наркотики кто-то из знакомых. 57,1% студентов вузов, 35,0% неработающих, 20,8% рабочих наркотики решили попробовать сами. 42,9% студентов вузов, 30,0% служащих и ИТР, 25,0% рабочих и 20,0% неработающих признались, что впервые они попробовали наркотики с друзьями, с которыми они встречаются после учебы/работы. 57,1% студентов вузов, 35,0% неработающих, 20,8% рабочих решили попробовать сами. Каждый пятый служащий признался, что впервые ему предложили попробовать наркотики коллеги по работе/учебе.

Установки жителей Владикавказа по результатам таблицы 3 отличаются от ответов сельчан: большинство жителей столицы признались, что решение попробовать наркотики



Таблица 2*

Чем вы обычно расплачиваетесь за приобретенные наркотические вещества? (в %)

*Учитывая, что каждый респондент мог выбрать несколько вариантов, общая сумма составляет более 100%.

	Все опрошен-ные	По месту опроса								
		г. Влади-кавказ	Алагир-ский р-н	Ардон-ский р-н	Дигор-ский р-н	Ираф-ский р-н	Киров-ский р-н	Моздок-ский р-н	Правобе-режный р-н	Пригород-ный р-н
Не употребляю	42,9	46,7	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0		28,6
Деньгами	48,6	42,2	66,7	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0	42,9
Вещами	2,9	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3
Продуктами	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Спиртными напитками	2,9	4,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Услугами делового характера	4,3	2,2	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3
Другое	4,3	6,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

они приняли сами, в то время как большинство респондентов-провинциалов попробовали их под влиянием кого-то из знакомых.

Решение попробовать наркотики большинство мужчин приняли самостоятельно, в то время как женщины впервые попробовали их под влиянием знакомых, друзей или коллег по работе/учебе. Большинство опрошенных с высшим образованием признались, что решение впервые попробовать наркотики приняли под влиянием «друзей». Почти каждый десятый опрошенный с высшим образованием впервые попробовал наркотики с коллегами по работе/учебе. Большинству респондентов со средним образованием впервые предложили знакомые или же данное решение они приняли сами.

Почти каждый десятый молодой человек 16–20 лет признался, что кто-то из знакомых впервые предложил попробовать наркотики. У представителей самой младшей возрастной группы таковыми были только «друзья» или это был их самостоятельный выбор. В данных таблицы 28.2 бросается в глаза, что более половины опрошенных юного и молодого возрастов решение приняли самостоятельно.

Представители среднего слоя общества показали, что сами приняли решение впервые попробовать наркотики. Ни среди «высших» слоев общества, ни среди «низших» таковых не нашлось вовсе. Среди лиц с высоким доходом оказались треть лиц, которым предложили коллеги по работе/учебе. Среди представителей всех других слоев общества таковых было незначительное число. Среди лиц с невысокими доходами оказались половина тех, кто признался, что это решение они приняли под влиянием знакомых.

От трети до половины школьников и студентов приняли решение впервые попробовать наркотики самостоятельно. В среде школьников и студентов вузов также был велик процент тех, кто сделал это под влиянием именно «друзей», с которыми они встречаются после учебы/работы, а не знакомых. Большинству респондентов из группы рабочих и служащих впервые предложил попробовать наркотики кто-то из знакомых.

Мнения экспертов по поводу того, кто приобщает молодежь к употреблению наркотиков, равномерно распределились между тремя вариантами ответов: «закоренелые»

наркоманы, которые заинтересованы в привлечении все новых лиц к употреблению и купле-продаже наркотиков; наркодилеры, которые, сами не будучи зависимыми, заинтересованы в расширении своего бизнеса; знакомые или «друзья». Общение происходит в тесном «дружеском» кругу, где большинство уже употребляют «травку» или «насвай».

На поставленный вопрос: «Чем вы обычно расплачиваетесь за приобретенные наркотические вещества?» около половины опрошенных (48,6%) ответили: «Деньгами».

Доля других вариантов ответа ничтожно мала: 4,3% респондентов ответили, что расплачиваются услугами делового характера, 2,9% – спиртными напитками и вещами. 46,7% опрошенных жителей столицы ответили, что не употребляют. Из тех, кто употребляет, за приобретенные наркотики деньгами расплачиваются 42,2% опрошенных владикавказцев, 6,7% – чем-то другим, 4,4% – спиртными напитками, 2,2% – вещами и услугами делового характера. Все опрошенные жители Ардонского, Дигорского, Ирафского, Правобережного районов, две трети Алагирского и 42,9% Пригородного подтвердили, что за приобретенные наркотические вещества расплачиваются деньгами. Треть респондентов Дигорского и 14,3% Пригородного районов на этот вопрос ответили: «Услугами делового характера». 14,3% респондентов Пригородного – что вещами.

Другими вариантами ответов были: «всегда по-разному», «друзья предлагали», «угощают». Более половины мужчин (51,9%) и ровно треть женщин ответили, что приобретают нарковещества за деньги, 1,9% мужчин и 6,7% женщин – за вещи и спиртные напитки; 5,6% мужчин в ответ оказывают услуги делового характера; 3,7% мужчин и 6,7% женщин указали другое. В установках

мужчин и женщин обнаружены различия.

Треть опрошенных со средним специальным и 60,0% с высшим образованием ответили, что наркосредства не употребляют. Из употребляющих респондентов более половины (55,6%) со средним специальным и 36,0% с высшим расплачиваются деньгами. 2,2% опрошенных со средним и 4,0% с высшим – вещами, 6,7% со средним образованием – услугами делового характера и спиртными напитками, 4,4% – продуктами.

Половина опрошенных подростков 12–15 лет ответили, что расплачиваются деньгами, другая половина – услугами делового характера. Две трети молодых респондентов 16–20 лет, 61,5% 31–35 лет, 60,0% 36–45 лет, 54,5% 26–30 лет, треть опрошенных 21–25 лет, 30,0% 46–55 лет, 16,7% 56–65 лет оплачивают приобретение наркотиков деньгами. 11,1% респондентов 16–20 лет, 10,0% 46–55 лет, 9,1% 26–30 лет – спиртными напитками, 26–30 лет (9,1%) и 31–35 лет (7,7%) – услугами делового характера, 16,7% опрошенных 56–65 лет и 9,1% 26–30 лет – вещами.

Треть лиц с высоким доходом заявили, что за приобретенные наркотические вещества отдают продукты, вторая треть – деньги. Около половины опрошенных (47,4%) из группы с доходом выше среднего, 59,5% со средними, половина с низкими доходами, 22,2% ниже среднего ответили на этот вопрос «деньгами». По 5,3% лиц с доходами выше среднего расплачиваются продуктами и услугами делового характера. 11,1% лиц с доходами ниже среднего и 2,7% со средними – услугами делового характера. 75,0% респондентов-школьников, 57,1% рабочих, 55,6% неработающих, половина учащихся ссузов, 38,9% служащих, 14,3% студентов вузов ответили, что



Таблица 3
Сколько денег вы тратите на покупку наркотиков? (в %)

	Все опрошенные	По месту опроса								
		г. Владикавказ	Алагирский р-н	Ардонский р-н	Дигорский р-н	Ирафский р-н	Кировский р-н	Моздокский р-н	Правобережный р-н	Пригородный р-н
50	9,1	8,3	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
100	9,1	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
250	4,5	8,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
300	4,5	8,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
500	13,6	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
1 000	22,7	16,7	0,0	50,0	33,3	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1 500	13,6	16,7	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1 700	4,5	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3 000	4,5	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10 000	4,5	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
15 000	4,5	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
18 000	4,5	8,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0

расплачиваются деньгами. 14,3% студентов вузов, 5,6% неработающих граждан – продуктами, 11,1% неработающих и 4,8% рабочих показали, что спиртными напитками.

Около половины респондентов за приобретенные наркотики платят деньги. Ими оказались и жители Владикавказа, и респонденты-сельчане, при этом респонденты некоторых районов к основному ответу еще присоединили от 10% до трети ответов «услугами делового характера». Бросается в глаза, что половина опрошенных подростков, соответственно и школьников, заявили, что расплачиваются не только деньгами, но и услугами делового характера, что не может не наводить на определенные размышления о содержании данных услуг. Треть опрошенных из группы обеспеченных граждан показали, что расплачиваются не только деньгами, но и продуктами. Представители небогатых слоев общества показали, что помимо денег расплачиваются

еще и спиртными напитками и услугами делового характера.

85,0% экспертов сошлись во мнении: наркотики жители республики приобретают за деньги, их происхождение на 90% криминальное. Это деньги, украденные у родителей, дедушек, бабушек, соседей, знакомых. 14,3% экспертов в качестве платежного средства назвали вещи, оргтехнику, бытовые электроприборы, вынесенные из дома. 28,7% экспертов считают, что растительные наркотики вообще можно добыть бесплатно, если выехать в сельскую местность. Высказывание одного из экспертов: «Наркота у нас везде. Вон если делать нечего, поезжай в Чермен, там ее сколько хочешь, в Фиагдон можно. Конопля повсюду растет. Многие знают, что ее можно найти на любом поле. За городом много полей кукурузы, посередине этого поля есть поля конопли». 15,0% экспертов (предположительно женщины) признались, что потребительни-

цы и потребители наркопрепаратов в качестве платы предлагают себя – «так дешевле».

Таким образом, ответы экспертов хорошо вписываются в канву массового опроса и оптимально точно отражают структуру наркооборота в республике.

На вопрос: «Сколько денег вы тратите на покупку наркотиков?» участники массового опроса ответили, что в среднем в месяц от 18 до 50 тысяч рублей (табл. 3).

Большинством участников общесоциологического опроса (22,7%) была названа сумма в 1000 рублей в месяц. 13,6% всех опрошенных тратят ежемесячно от 500 до 1500, 9,1% – от 50 до 100. Диапазон сумм, затрачиваемых наркозависимыми жителями столицы, колеблется от 100 до 1000 (16,7%) и от 50 до 300 рублей в месяц (8,3%). 8,3% опрошенных также указали сумму в 18000 рублей. Треть опрошенных жителей Алагирского района указали от 1500 до 3000 рублей в месяц. Все опрошенные Ирафского, треть опрошенных Дигорского и половина Ардонского района сообщили, что тратят 1000 рублей. Другая половина респондентов Ардонского района расходуют на эти цели 10000 рублей в месяц. Все опрошенные из Кировского района – 500.

27,8% мужчин признались, что ежемесячно на наркотики у них уходит сумма в 1000 рублей, 16,7% – 500, 11,1% из них тратят в месяц 500 рублей, столько же – 1500. Половина женщин расходуют на них 100, четверть – 1500, другая четверть – 18000 рублей в месяц. Лица с высшим образованием тратят на приобретение наркосредств от 50 до 1500 рублей в месяц (14,3%), но чаще всего – 1000 (28,6%). Расход на наркотики опрошенных со средним образованием составляет от 50 до 18000 рублей в месяц (6,7%), но чаще всего – 500–1000 (20,0%) и 1500 (13,3%).

Все опрошенные подростки 12–15 лет заявили, что тратят на приобретение наркопрепаратов 100 рублей в месяц. Молодежь 16–20 лет в зависимости от материальных возможностей может потратить и 50, и 1000, и 1700, и 15000 (25,0%). Половина молодых людей 21–25 лет тратят на приобретение наркотиков 300 рублей в месяц, другая половина – 1500. Молодые респонденты 26–30 лет в зависимости от материальных возможностей тратят и 100, и 500, и 10000, и 18000 рублей в месяц (25,0%). Респонденты 31–35 лет – 50, 250, 500, 1000, 1500 (по 20,0%). Респонденты 36–45 лет – 500 или 1500 рублей в месяц (20,0%), но чаще всего – 1000 (60,0%). Все опрошенные 46–55 лет показали, что тратят на наркотики 3000 рублей в месяц.

Расход половины опрошенных лиц с высоким доходом на приобретение наркотиков – 300, другой половины – 18000 рублей в месяц.

Респонденты с доходом выше среднего расходуют на приобретение наркотиков от 50 до 250 рублей в месяц, а также 1000, 1700 (по 20,0%). У респондентов со средним доходом на приобретение наркотиков уходит от 50 до 15000 рублей в месяц (7,7%), но чаще всего – 1000 (30,8%) и 1500 (23,1%). Все опрошенные с доходом ниже среднего тратят на приобретение наркотиков 500 рублей в месяц.

Половина опрошенных школьников заявили, что приобретение наркопрепаратов стоит им 100 рублей в месяц, у другой половины эти расходы составляют 1000 рублей. Все опрошенные учащиеся ссузов тратят на наркотики 50 рублей в месяц. Опрошенные из группы рабочих в зависимости от материальных возможностей расходуют на эти цели 500 рублей в месяц (25,0%), или от 3000 до 15000 (12,5%), или, чаще всего, 1000 (37,5%). Респонденты-



Таблица 4

Сколько в среднем в вашем населенном пункте стоит «доза» каждого наркотика на один раз? в %

	Все опрошенные	По месту опроса								
		г. Владикавказ	Алагирский р-н	Ардонский р-н	Дигорский р-н	Ирафский р-н	Кировский р-н	Моздокский р-н	Правобережный р-н	Пригородный р-н
25	2,4	7,7	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
50	2,4		0,0	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
100	2,4	7,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
150	4,9	15,4	0,0	0,0	0,0 0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
200	4,9	7,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7	0,0
250	2,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7	0,0
300	4,9	7,7	0,0	0,0	0,0	0,0 0,0	0,0	0,0	6,7	0,0
350	7,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0
400	7,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0
500	29,3	38,5	33,3	0,0	20,0	0,0	0,0	33,3	20,0	0,0
600	4,9	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0	6,7	0,0
700	2,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7	0,0
800	4,9	0,0	33,3	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1 000	14,6	15,4	0,0	0,0	20,0	0,0	0,0	66,7	6,7	0,0
1 500	2,4	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2 000	2,4	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0

служащие и ИТР тратят на наркотики от 50 до 1500 рублей в месяц (16,7%). Неработающие – от 1000 до 1700 (20,0%), но чаще всего – 1500 (40,0%).

Для респондентов-мужчин употребление наркотиков стало чем-то обыденным. Также очевидно то, что средства, затрачиваемые ими на наркотики, варьируют в широком диапазоне сумм. Это прекрасно иллюстрирует высказывание ряда экспертов о том, что «качество и количество употребляемых гражданами республики средств находятся в прямой зависимости от размеров их кошелька». Средства, затрачиваемые на наркотики представительницами прекрасного пола, также впечатляют широким диапазоном варьирования. Огромные суммы, затрачиваемые четвертью женщин-респондентов на наркотики, иллюстрируют их фатальную личностную и физиологическую наркозависимость. Выявлена прямая зависимость ус-

редненного количества затрачиваемых на приобретение наркотиков сумм в зависимости от возраста респондентов.

Оценки экспертов прямо пропорциональны материальным возможностям. Экспертами были названы суммы в широком диапазоне варьирования: от 50 рублей в месяц до 1000 рублей в день.

На вопрос о стоимости «дозы» в их городе/селе большинством участников массового опроса была названа цифра в 500 рублей (табл. 4).

Также были названы суммы: 1000 (14,6%); 350–400 (7,3%); 150; 200; 300; 600; 800 (4,9%), 25–100; 250; 700; 1500; 2000 рублей (2,4%). Большинство респондентов Владикавказа (38,5%) была названа сумма в 500 рублей. Также были названы следующие суммы: 150; 1000 (15,4%), 25; 100; 200; 300 рублей (7,7%). Треть респондентов Алагирского района назвали сумму в 500 рублей, две другие трети – 800 и 1500. Рес-

пондентами Дигорского района указывались суммы в 50; 500; 600; 1000; 2000 рублей. Все опрошенные Ирафского района назвали сумму в 800 рублей. Треть опрошенных Моздокского района – 500, две трети – 1000. Каждый пятый респондент Правобережного района определил стоимость разовой «дозы» в 350–500 рублей, другая часть опрошенных назвали суммы в 200 – 300, 600, 700 и 1000 рублей.

Большинство опрошенных мужчин (30,4%) и женщин (29,4%) считают, что стоимость разовой «дозы» составляет 500 рублей. Мужчи́нами также были названы суммы: 1000 (21,7%), 150 и 350 (по 8,7%), 50; 200; 300; 400; 600; 800; 2000 рублей (по 4,3%). Женщи́нами: 25; 100; 200 – 400; 600 – 1500. Большинство опрошенных со средним специальным образованием (40,9%) назвали сумму в 500 рублей, ими же были названы суммы: 800 – 1000 (по 9,1%), 25–300; 400; 600 рублей (4,5%). Большинство с высшим образованием (22,2%) была указана сумма в 1000 рублей, ими же отмечались 350 и 500 (по 16,7%), а также 25; 150; 200, 300; 400; 600; 700; 1500 рублей (по 5,6%).

Половина опрошенных подростков 12–15 лет назвали стоимость одной «дозы» – 100 рублей, другая половина – 200. Большинство опрошенных молодых респондентов 16–20 лет (40,0%) определили стоимость одной «дозы» в 500 рублей, каждый пятый из них – в 350 рублей, также были названы 50; 400; 800; 1500 рублей. Молодые респонденты 21–25 лет указывали стоимость одной «дозы» в 200; 300; 400; 500; 700 рублей. Большинство 26–30-летних (28,6%) определялась сумма в 600 рублей, а также в 25; 150; 300; 500; 1000 рублей (14,3%). Двумя третями опрошенных 31–35 лет была названа стоимость одной «дозы» в 1000, также в 150 и 350 рублей.

40,0% 36–45-летних отмечали сумму в 500 рублей, у них же присутствовали суммы в 250; 1000; 1500 рублей (20,0%). Тремя четвертями опрошенных 46–55 лет называлась стоимость в 500 рублей, четвертью опрошенных – в 800. Всеми респондентами 56–65 лет была определена сумма в 500 рублей, респондентами старше 65 лет – в 400. Все респонденты с высоким доходом считают, что стоимость одной «дозы» в их населенном пункте составляет 500 рублей.

Большинством из группы лиц с доходами выше среднего (41,7%) также была названа сумма в 500 рублей, 1/3 из них – 1000, ими же были названы суммы: 25; 100; 400 рублей (8,3%). Каждым пятым из группы лиц со средним доходом также была определена сумма в 500 рублей, 12,0% – в 350, ими же названы суммы в 200; 300; 400; 800; 1000 рублей (8,0%) и 50; 100; 250; 600; 700; 1500; 2000 (4,0%). Половина опрошенных лиц с доходом ниже среднего остановились на сумме в 150 рублей, другая половина – на 600. Все лица с низким доходом посчитали, что в среднем одна «доза» стоит 500 рублей.

Половина опрошенных школьников называли сумму в 500 рублей, каждый четвертый – в 100 и 200. Каждый третий учащийся ссуза – в 50; 500 и 700. Большинство опрошенных рабочих (37,5%) также была указана сумма в 500 рублей, ими же – 1000 рублей, а также в 250; 350; 600; 800, 2000 (12,5%). Большинство служащих и ИТР (46,2%) была определена сумма в 1000 рублей, а также в 500 (15,4%). Этой группой назывались суммы: 25; 150; 400; 600; 800; 2000 рублей (по 7,7%). 40,0% студентов вузов назвали сумму в 350 рублей, остальные из этой группы назвали суммы: 300; 500 и 800 (по 20,0%). Большинство неработающих (42,9%) также указали сумму в 500;

Таблица 5*

Каким способом вы обычно получаете наркотики?

*Учитывая, что каждый респондент мог выбрать несколько вариантов, общая сумма составляет более 100%.

(в %)	Все опрошенные	По месту опроса								
		г. Владикавказ	Алагирский р-н	Ардонский р-н	Дигорский р-н	Ирафский р-н	Кировский р-н	Моздокский р-н	Правобережный р-н	Пригородный р-н
Покупаю	40,5	55,9	60,0	50,0	16,7	100,0			26,7	20,0
"Угощают"	60,8	61,8	40,0	50,0	66,7	0,0	100,0	100,0	53,3	60,0
В обмен на услуги различного рода	1,4	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Беру в долг	6,8	5,9	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	0,0	6,7	20,0
Изготавливаю сам(а)	9,5	5,9	0,0	0,0	16,7	0,0	50,0	0,0	20,0	0,0
Другим образом	1,4	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

150; 200; 300 и 400 рублей (по 14,3%).

В республике возможно приобретение наркопрепарата «на любой кошелек». Однако большинство опрошенных показали, что одноразовая «доза» стоит в среднем 500 рублей. Обращает на себя внимание доступность разовой «дозы» по цене для учащейся молодежи и неработающих.

Эксперты также подтвердили, что разовая «доза» доступна всем слоям общества. Один из них определил стоимость насвая таким образом: «Примерно рублей 200 в месяц, я на пиво больше трачу». По мнению некоторых экспертов, низкая стоимость наркопрепаратов является одной из причин широкой распространенности наркомании в республике.

40,5% участников массового опроса заявили, что обычно покупают наркотики (табл. 5). Численные данные других вариантов ответов на порядок меньше: 9,5% – «изготавливаю сам(а)», 6,8% – «беру в долг», 1,4% – «в обмен на услуги различного рода».

61,8% респондентов Владикавказа показали, что их обычно угощают наркотиками, 55,9% их покупают, по 5,9% берут в долг или изготавливают

сами. 2,9% респондентов-владикавказцев получают наркотики в обмен на услуги различного рода. Большинство респондентов-сельчан отметили, что их угощают. Ими оказались: все респонденты Кировского и Моздокского, две трети Дигорского, 60,0% Пригородного, 53,3% Правобережного, половина Ардонского, и 40,0% респондентов Алагирского районов. Респондентов, которые покупают препараты, оказалось немного меньше: все опрошенные Ирафского района, 60,0% Алагирского, половина Ардонского, 26,7% Правобережного, 20,0% Пригородного и 16,7% Дигорского. Каждый пятый респондент Пригородного района, 16,7% Дигорского, 6,7% Правобережного признались, что наркотики берут в долг. Половина респондентов Кировского, каждый пятый Правобережного, 16,7% Дигорского ответили, что изготавливают сами. Заметим, что среди сельчан не нашлось никого, кто бы получал наркотики в обмен на услуги различного рода. Другим вариантом ответа был: «Через друзей».

В установках мужчин и женщин обнаружилось значительные различия. Большинство мужчин (61,5%) и женщин (57,1%) наркотиками угоща-

ют. 42,3% мужчин и 38,1% женщин их покупают. 19,0% женщин и 5,8% мужчин изготавливают сами, 7,7% мужчин и 4,8% женщин берут в долг. Среди женщин не нашлось никого, кто бы получал наркотики в обмен на услуги различного рода, среди мужчин их было ничтожно мало (1,9%).

64,0% опрошенных со средним образованием и 52,2% с высшим заявили, что обычно наркотиками их угощают, 44,0% со средним и 34,8% с высшим сообщили, что покупают. Каждый десятый опрошенный со средним специальным образованием сказал, что берет в долг, среди респондентов с высшим таковых не нашлось совсем. Почти каждый пятый с высшим образованием (21,7%) и только 4,0% со средним признались, что изготавливают сами.

Данные опроса респондентов с такой переменной, как «возраст», показал, что в основном наркотиками угощают или они покупаются. Тех, кого угощают, оказалось: 76,9% среди 16–20-летних, 66,7% 21–25-летних, 60,0% 12–15-летних, 58,35% 31–35-летних, половина 26–30-летних, 46–55-летних и 41,7% 36–45-летних. Покупают наркотики: 58,3% 36–45-летних, половина опрошенных 26–30- и 46–55-летних, 44,4% 21–25-летних, 41,7% 31–35-летних, 40,0% 12–15-летних и 23,1% 16–20-летних.

Среди опрошенных только 26–30-летние признались, что приобретают наркотики в обмен на услуги различного рода. (8,3%). Респонденты молодого и среднего возрастов «дозу» берут в долг. Ими оказались: по 16,7% 31–35- и 46–55-летних и по 8,3% 26–30- и 36–45-летних.

Респонденты молодого и среднего возрастов также говорят, что наркотики изготавливают сами. Ими оказались: 16,7% 31–35-летних, 15,4% 16–20-летних, 11,1% 21–25-летних и по 8,3% 26–30- и 36–45-летних.

Половина лиц с низким доходом уверяют, что получают наркотики в

обмен на услуги различного рода, другая половина - покупают. 64,6% опрошенных со средним доходом, 60,0% с доходом ниже среднего и 58,8% с доходом выше среднего показали, что наркотиками их угощают. Каждый пятый респондент с доходом ниже среднего, 17,6% выше среднего и 6,3% со средним признались, что наркотики изготавливают сами. Каждый пятый из лиц с доходами ниже среднего и 8,5% со средним берут в долг.

Большинство употребляющих наркотики учащихся и студентов получают их как «угощение». Так, в этом признались 71,4% школьников, лишь 28,6% из них их покупают. 85,7% опрошенных студентов вузов, 28,6% покупают; 80,0% учащихся ссузов не покупают наркотики, но 40,0% изготавливают сами. Доля «изготавливающих» из других групп занятости невелика: по 14,3% служащих и студентов вузов, 9,1% рабочих. Среди работающих и неработающих доля тех, кого угощают, на треть меньше: это 55,6% неработающих, 54,5% рабочих и половина служащих.

Не менее половины опрошенных независимо от места жительства, возраста, уровня дохода и рода занятий заявили, что обычно наркотиками их угощают. Особенно много таковых было среди молодежи от 12 до 30 лет. Менее всего «покупающих» оказалось среди молодых людей 16–20 лет. Более взрослые респонденты наркотики покупают. Среди сельчан не нашлось никого, кто бы получал наркотики в обмен на услуги различного рода. Почти каждая пятая женщина-респондент, каждый пятый с высшим образованием и только 4,0% со средним признались, что изготавливают сами.

Так как большинство опрошенных указали, что наркотиками их угощают, это наталкивает на мысль о том, что в рядах респондентов оказались



Таблица 6*

Каким образом вы обычно получаете деньги на наркотики? в %

*Учитывая, что каждый респондент мог выбрать несколько вариантов, общая сумма составляет более 100%.

	Все опрошенные	По месту опроса								
		г. Владикавказ	Алагирский р-н	Ардонский р-н	Дигорский р-н	Ирафский р-н	Кировский р-н	Моздокский р-н	Правобережный р-н	Пригородный р-н
Зарабатываю	27,1	36,4	60,0	0,0	25,0	100,0	33,3	0,0	6,7	
Продаю наркотики	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		20,0
Дают родители, супруг(а), другие родные	14,3	24,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7	20,0
Дают друзья и знакомые	25,7	33,3	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	26,7	40,0
Продаю свои вещи	5,7	9,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7	
Всякими другими законными путями	17,1	18,2	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	0,0	6,7	40,0
Всякими другими незаконными путями	11,4	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	46,7	0,0
Вообще не покупаю сам(а)	18,6	15,2	20,0	50,0	25,0	0,0	66,7	100,0	0,0	20,0
Иным образом	1,4	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

преимущественно «начинающие» наркоманы, так как наркоманы «со стажем» вынуждены прибегать к наркотикам чаще и употреблять большие «дозы» более дорогих препаратов. Естественно, это делается за деньги употребляющего.

Мнение экспертов было однозначным: наркотики в основном покупаются. Это может происходить в местах скопления молодежи, через аптеки, друзей, посредников («барыг») (по 20,0%). Некоторые потребители наркотики готовят сами из подручных ингредиентов, которые также легко купить в аптеках, на рынках или в хозяйственных магазинах (40,0%).

На вопрос: «Каким образом вы обычно получаете деньги на наркотики?» участники массового опроса ответили в основном, что зарабаты-

вают (27,1%) и что им дают друзья и знакомые (25,7%).

Немало было и тех, кто ответил следующее: «Вообще не покупаю сам(а)» (18,6%), «всякими другими законными путями» (17,1%), «всякими другими незаконными путями» (11,4%) и «дают родители, супруг(а), другие родные» (14,3%). Доля тех, кто сам продает наркотики, ничтожно мала (1,4%). В показаниях жителей Владикавказа оказались некоторые различия: более трети из них (36,4%) зарабатывают, ровно треть получают деньги от друзей, знакомых, около четверти респондентам (24,2%) дают родители, супруг(а), другие родные. Законными путями добывают деньги 18,8% опрошенных владикавказцев, незаконными – 3,0%. 15,2% ответили, что вообще не покупают сами, почти каждый де-

сятый (9,1%) для приобретения очередной «дозы» продает свои вещи.

Все опрошенные из Ирафского района утверждали, что деньги на наркотики зарабатывают сами. Так же ответили 60,0% опрошенных из Алагирского района, треть – Кировского, четверть – Дигорского и 6,7% – Правобережного. Половина респондентов Ардонского и Дигорского районов, 40,0% Пригородного, 6,7% Правобережного ответили, что получают наркотики всякими другими законными путями; всякими другими незаконными путями находят деньги для этого только респонденты Правобережного района (46,7%). Доля тех, кто вообще не покупает сам, оказалась велика. Это были все опрошенные из Моздокского района, две трети Кировского, половина Ардонского, четверть Дигорского и 20,0% Алагирского. Иной вариант ответа был: «Получаю пенсию по инвалидности».

Среди опрошенных с высшим образованием оказалось в два раза больше тех, кто зарабатывает деньги на наркотики (42,9 против 20,8%). Среди опрошенных из групп со средним и высшим образованием оказалось примерно в равных долях тех, кому деньги дают друзья и знакомые (27,1 и 23,8%). Среди лиц со средним образованием было в пять раз больше тех, кто находит для наркотиков деньги всякими другими законными путями (22,9 против 4,8%). Тех, кто находит деньги всякими другими незаконными путями, было примерно в равных долях (10,4 против 14,3%). Немало было и тех, кто вообще не покупает сам (20,8 и 14,3%) или получает помощь от друзей и знакомых (27,1 и 23,8%). Тех, кого деньгами снабжают родители, супруг(а), другие родные, среди лиц со средним образованием было примерно в четыре раза больше, чем среди лиц с высшим (16,7 против 4,8%). Доля тех, кто сам продает нар-

котики, среди опрошенных с высшим образованием мала (4,8%), среди опрошенных со средним она отсутствует совсем. Доля тех, кто продает свои вещи, среди опрошенных со средним образованием мала (8,3%), среди опрошенных с высшим отсутствует.

Среди подростков 12–15 лет оказались 60,0% тех, кому деньги дают родители, другие родные, каждый пятый из них признался, что деньги добывает всякими другими незаконными путями или вообще не покупает сам. Большинство респондентов с такой переменной, как «возраст», все же деньги на наркотики зарабатывают. Это признали 45,5% опрошенных 31–45 лет, 27,3% 26–30 лет, четверть 21–25 лет, 16,7% 46–55-летних и 15,4% 16–20-летних. Среди последних было ровно столько же тех, кому деньги дают родители, супруг(а), другие родные, кто приобретает их всякими другими законными путями и кто вообще не покупает сам. Каждый четвертый опрошенный молодой респондент 21–25 лет признался, что на наркотики ему деньги дают друзья и знакомые, находит их на эти цели всякими другими незаконными путями или вообще не покупает самостоятельно. Всякими другими законными путями добывают деньги 12,5% 21–25-летних. Большинство респондентов из группы 26–30-летних (по 36,4%) признались, что деньги на наркотики им дают родители, супруг(а), другие родные или они добывают их всякими другими законными путями. 27,3% из них дают друзья и знакомые, 18,2% для этой цели продают свои вещи, 9,1% добывают деньги всякими другими законными путями или вообще не покупают сами. Более чем половине респондентов 31–35 лет (54,5%) деньги для приобретения наркотиков дают друзья и знакомые, 27,3% из них добывают средства всякими другими законными



путями, 9,1% вообще не покупают сами. Среди 36–45-летних оказалось также немало тех, кому деньги дают друзья и знакомые, равно как и тех, кто вообще не покупает их сам (18,2%). 9,1% из них или продают свои вещи для их приобретения, или находят всякие другие законные или незаконные пути. Респонденты 46–55 лет признались, что наркотики получают любыми возможными способами, а именно отметили следующие ответы: «зарабатываю», «дают родители, супруг(а), другие родные», «дают друзья и знакомые», «всякими другими законными путями», «всякими другими незаконными путями» или «вообще не покупаю сам(а)» (по 16,7%).

Среди мужчин по сравнению с женщинами оказалось в три раза больше тех, кто на наркотики зарабатывает, равно как и тех, кому дают друзья и знакомые (32,0 против 10,5%).

Среди женщин по сравнению с мужчинами оказалось в три раза больше тех респондентов, кому на наркотики дают родители, супруг(а), другие родные (31,6 против 8,0%), а также тех, кто продает свои вещи (15,8 против 2,0%). Среди женщин также на порядок выше тех, кто на наркотики зарабатывает всякими другими незаконными путями (36,8 против 2,0%). Всякими другими законными путями зарабатывают на наркотики или вообще не покупают сами мужчины (20,0 и 22,0% соответственно) в два раза чаще, чем женщины (по 10,5%).

Ответы лиц с высоким уровнем дохода были наиболее приближены к реальному положению вещей в сфере наркопотребления. Так, каждый второй из них указал, что на наркотики зарабатывает, ему дают родители, супруг(а), другие родные, друзья, знакомые, продает свои вещи. 40,0% лиц с доходом выше среднего на наркотики зарабатыва-

ют, 26,7% вообще не покупают сами, каждому пятому из них дают родители, супруг(а), другие родные. Остальные варианты ответов лиц из группы с доходом выше среднего распределились в равных долях по 6,7% между ответами: «дают друзья и знакомые», «продаю свои вещи», «всякими другими законными путями», «всякими другими незаконными путями». Большинству лиц из группы со средним доходом деньги на наркотики дают друзья и знакомые (28,9%), по 22,2% на них зарабатывают или добывают деньги всякими другими законными путями, по 15,6% – всякими другими незаконными путями или вообще не покупают сами, 11,1% дают родители, супруг(а), другие родные, 4,4% продают свои вещи, 2,2% – наркотики. Треть респондентов с доходом ниже среднего или зарабатывают, или вообще не покупают сами, 16,7% дают родители, супруг(а), другие родные. Половина опрошенных с низким доходом получают деньги от друзей, знакомых, другая половина добывают их всякими другими законными путями.

42,9% опрошенных школьников признались, что деньги на наркотики им дают родители, супруг(а), другие родные, 28,6% вообще не покупают сами, 14,3% выбрали ответы «дают друзья и знакомые» или они получают деньги «всякими другими незаконными путями». 40,0% студентов ссузов ответили, что на наркотики деньги добывают всякими другими незаконными путями. Остальные варианты ответов учащихся ссузов распределились в равных долях по 20,0% между ответами: «дают родители, супруг(а), другие родные», «дают друзья и знакомые», «продаю свои вещи», «всякими другими законными путями» и «вообще не покупаю сам».

Большинство опрошенных из группы рабочих показали, что на нар-

котики деньги зарабатывают сами (36,4%), 27,3% дают друзья и знакомые, 22,7% вообще не покупают сами, 18,2% добывают их всякими другими законными путями, 9,1% – всякими другими незаконными путями, 4,5% продают свои вещи. 80,0% служащих и ИТР деньги на наркотики зарабатывают, каждому пятому дают родители, супруг(а), другие родные, каждому десятому – друзья и знакомые или они добывают их всякими другими законными путями. Более половины студентов вузов признались, что на приобретение наркотиков деньги им дают друзья и знакомые. Остальные варианты ответов студентов вузов распределились в равных долях по 14,3% между ответами: «всякими другими законными путями», «всякими другими незаконными путями», «вообще не покупаю сам(а)».

Треть респондентов из числа неработающих на поставленный вопрос ответили, что деньги на наркотики им дают друзья и знакомые, 27,8% достают их всякими другими законными путями, 22,2% вообще не покупают сами, 16,7% зарабатывают или им дают родители, супруг(а), другие родные; 11,1% продают свои вещи и получают наркотики всякими другими незаконными путями. В установках респондентов с переменной «род занятий» только лишь неработающие указали, что продают наркотики (5,6%).

Около половины лиц с высшим образованием заявили, что зарабатывают на наркотики сами, среди лиц со средним их в два раза меньше. Зато почти каждый пятый из опрошенных со средним образованием признался, что добывает деньги для этого всякими другими законными путями. Наркопотребители-школьники и подростки заявили, что в большинстве случаев деньги на наркотики им дают родители, другие родные; более старшие возрастные

группы показали, что на наркотики зарабатывают, им дают деньги друзья и знакомые, добывают всякими другими законными путями или вообще не покупают сами. Среди мужчин-потребителей в три раза больше тех, кто на наркотики зарабатывает. Среди женщин оказалось в три раза больше тех, которым деньги дают родители, супруг(а), другие родные, а также в пять раз больше тех, кто продает свои вещи. Среди женщин также оказалось на порядок больше тех, кто на наркотики зарабатывает всякими другими незаконными путями.

Доля тех, кто сам продает наркотики или продает свои вещи (исключая женщин), среди респондентов была мала или отсутствовала совсем. Доля тех, кто добывает деньги всякими другими незаконными путями, в установках респондентов всех категорий невелика, в среднем около 15%, исключение составляют ответы студентов вузов.

Ответы экспертов были диаметрально противоположны результатам массового опроса. Около 90% считают, что ни о каких заработках и тем более законных путях добычи денег не может быть и речи. Основной источник средств на наркотики – незаконный. Одна треть преступлений совершается людьми, которым необходимо приобрести наркотики. Наркозависимые проходят, как правило, четыре стадии добычи денег: сначала воруют понемногу у родителей, выносят все из дома на продажу, крадут у соседей или становятся наводчиками, а затем занимаются грабежом – сотовые телефоны и кошельки – вот их «заработки».

В установках респондентов в предыдущих таблицах с переменными «место проживания», «возраст» и «род занятий» прослеживается большинство «позитивных» ответов на поставленный вопрос, как то: «зарабатываю», «дают друзья и знакомые»,



Таблица 7*

Где вам удается доставать наркотики? (в %)

*Учитывая, что каждый респондент мог выбрать несколько вариантов, общая сумма составляет более 100%.

	Все опрошенные	По месту опроса								
		г. Владикавказ	Алагирский р-н	Ардонский р-н	Дигорский р-н	Ирафский р-н	Кировский р-н	Моздокский р-н	Правобережный р-н	Пригородный р-н
В аптеке	6,9	9,1	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	7,1	0,0
Через медицинских работников	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0
У "оптового" продавца наркотиков	9,7	9,1	20,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,1	20,0
У "розничного" продавца наркотиков	29,2	27,3	20,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	20,0
Достают друзья, знакомые	75,0	81,8	100,0	50,0	66,7	100,0	100,0	100,0	42,9	80,0
Иначе	8,3	12,1	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

«всякими другими законными путями», «вообще не покупаю сам». Об истинном положении дел отчасти можно судить по установкам с переменными «пол», «образование» и «уровень дохода», где значительное число респондентов выбрали ответы: «всякими другими законными путями», «продаю свои вещи», «продаю наркотики», хотя доля последних ничтожно мала.

При ответе на поставленный вопрос: «Где вам удается доставать наркотики?» выяснилось, что большинство респондентов достают их через друзей, знакомых. Таковых по данным общего опроса оказалось три четверти от числа всех опрошенных по республике (таблица 19). 29,2% респондентов сообщили, что прибегают к услугам «розничного» продавца наркотиков, 9,7% – «оптового», 6,9% приобретают в аптеке 1,4% – через медицинских работников. Ответы респондентов Владикавказа в численном отношении сходны с таковыми общего опроса: подавляющему большинству из них (81,8%) наркотики достают друзья, знакомые, 27,3% прибегают к услугам «розничного», 9,1% добывают через

«оптового» продавца наркотиков или в аптеках.

Подавляющему большинству респондентов-сельчан наркотики также достают друзья, знакомые. Ими оказались все опрошенные Алагирского, Ирафского, Кировского, Моздокского районов, 80,0% Пригородного, две трети Дигорского, половина Ардонского, 42,9% Правобережного. Половина респондентов Дигорского и Правобережного районов, каждый пятый Алагирского и Пригородного приобретают у «розничного» продавца наркотиков. Половина респондентов Ардонского, каждый пятый Алагирского и Пригородного, 7,1% Правобережного районов приобретают их у «оптового» продавца наркотиков. Половина респондентов Кировского района приобретают наркотики в аптеке, 20,0% Пригородного – через медицинских работников. Другими вариантами ответов были: «в кафе», «в любом магазине» (2 ответа), «срываю в поле» (2 ответа), «у знакомого продавца».

Подавляющее большинство мужчин (80,8%) и более половины женщин (57,9%) ответили, что достают друзья, знакомые (табл. 7). У «роз-

ничного» продавца наркотиков приобретают 26,9% мужчин и 36,8% женщин, у «оптового» – 10,5% мужчин и 9,1% женщин, через медицинских работников – только 5,3% женщин. На поставленный вопрос подавляющее большинство опрошенных со средним (79,6%) и высшим (63,6%) образованием ответили, что достают друзья, знакомые. У «розничного» продавца наркотиков достают 28,6% респондентов со средним и 31,8% с высшим образованием, у «оптового» продавца наркотиков – 12,2% со средним и 4,5% с высшим. 6,1% респондентов со средним и 4,5% с высшим образованием приобретают наркотики в аптеке, через медицинских работников это делают только 2,0% опрошенных со средним образованием.

Большинством респондентов с такой переменной, как «возраст», был дан ответ «достают друзья, знакомые». Ими оказались 83,3% респондентов 36–45 лет, 80,0% 12–15 лет, 77,8% 21–25 лет, 75,0% 26–30 лет, 72,7% 31–35 лет, две трети опрошенных 16–20 и 46–55 лет. Также много было тех, кто приобретает наркотики у «розничного» продавца. Ими оказались 55,6% респондентов 21–25 лет, 36,4% 31–35 лет, треть опрошенных 16–20 и 46–55 лет, каждый пятый опрошенный подросток 12–15 лет, 16,7% респондентов 26–30 лет, 8,3% 36–45 лет. У «оптового» продавца наркотики приобретают: каждый четвертый молодой респондент 16–20 лет, 16,7% опрошенных 26–30-летних и 46–55-летних, 9,1% 31–45-летних. В аптеке приобретают наркотики 16,7% 26–30-летних, 11,1% 21–25-летних, 8,3% 16–20-летних и 36–45-летних. К «услугам» медицинских работников прибегают 8,3% 26–30-летних. Представители всех имущественных групп указали, что наркотики им достают друзья, знакомые.

У «розничного» продавца приобретают наркотики половина респон-

дентов с низким доходом, 34,0% со средним, 20,0% с доходом ниже среднего, 18,8% с доходом выше среднего. У «оптового» продавца: каждый восьмой опрошенный с доходами выше среднего и практически каждый десятый (10,6%) со средними. В аптеке приобретают наркотики половина лиц с высоким доходом, каждый восьмой с доходом выше среднего и 4,3% со средним. К «услугам» медицинских работников прибегают только лица со средним доходом (6,3%).

Подавляющее число опрошенных с такой переменной, как «род занятий», указали, что наркотики им достают друзья, знакомые. Ими оказались: 85,7% опрошенных школьников, 77,8% неработающих, 77,3% рабочих 76,9% служащих и ИТР, 57,1% студентов вузов и ровно половина учащихся и 57,1% студентов ссузов. У «розничного» продавца приобретают наркотики три четверти респондентов из группы учащихся и студентов ссузов, 44,4% неработающих, 42,9% студентов вузов, 22,7% рабочих, 14,3% школьников и 7,7% рабочих. У «оптового» продавца наркотики приобретают: четверть опрошенных студентов ссузов, 16,7% – неработающих, 14,3% студентов вузов, 9,1% рабочих. В аптеке приобретают наркотики 14,3% студентов вузов, 7,7% служащих, 5,6% неработающих, 4,5% рабочих. К «услугам» медицинских работников прибегают только служащие (7,7%).

По результатам таблиц следует, что большинство опрошенных независимо от переменной отвечали, что наркотики они достают через друзей, знакомых или «розничного» продавца. Лишь немногие упомянули такие источники, как «оптовый» продавец наркотиков, аптеки, медицинских работников.

Эксперты упоминали совсем другие способы приобретения наркотиков. Так, большинством (60,0%)



были названы «наркопритоны», «цепочка посредников» между оптовыми поставщиками и потребителями (24,0%), пункты возле учебных заведений (20,0%), где купля-продажа происходит в определенное время из подъехавшего автомобиля. Половина экспертов называли аптеки. 23,3% утверждают, что некоторые наркотики (например насвай) может купить любой желающий в определенных продуктовых магазинах, причем даже подросток. Единственное, в чем схожи данные массового и экспертного опросов – это то, что сведения о возможности купли-продажи «препарата» передаются «из уст в уста», через цепочку посредников, а наркодельцы всегда четко выходят на потребителя.

Около половины участников массового опроса (48,6%) ответили, что хотели бы отказаться от употребления наркотиков в этом году. 30,0% респондентов ответили «определенно да» (таблица 23). Были и такие, кто ответил «скорее нет» (18,6%) и «определенно нет» (4,2%). Среди жителей Владикавказа было практически поровну тех, кто ответил «определенно да» и «скорее нет» (по 32,3%), «скорее да» (35,5%). Среди них не было никого, кто ответил бы «определенно нет». Ответы жителей провинции сходны с таковыми жителей столицы. Так, «определенно да» ответили все опрошенные из Ирафского, три четверти Моздокского, половина Ардонского, 40,0% Дигорского, треть Кировского, 20,0% Пригородного и 13,3% Правобережного районов республики. При этом последние на этот вопрос дали столько же ответов «скорее нет». Немногим меньше было тех, кто ответил «скорее да». А именно: 80,0% респондентов Пригородного района, 75,0% Алагирского, 73,3% Правобережного, две трети Кировского, половина Ардонского, четверть Моздокского и пятая часть опрошенных Дигорс-

кого района. Те, которые ответили «определенно нет» (40,0%), нашлись только в Дигорском районе, тех же, которые ответили «скорее нет», не нашлось совсем. В ответах мужчин и женщин имеется небольшая разница. Так, «скорее да» ответили 60,0% женщин и 44,9% мужчин.

«Определенно да» ответили примерно поровну мужчин (28,6%) и женщин (30,0%), «скорее нет» – вдвое больше мужчин (22,4%), чем женщин (10,0%). Те, которые ответили «определенно нет», нашлись только среди мужчин (4,1%). «Определенно да» ответили вдвое больше опрошенных с высшим образованием (47,6%), чем со средним специальным (22,9%), «скорее нет» – поровну представители группы со средним (16,7%) и высшим образованием (19,0%). Те, которые ответили «определенно нет», нашлись только среди лиц со средним образованием (4,2%).

Большинство респондентов с такой переменной, как «возраст», на поставленный вопрос ответили «определенно да». Ими оказались 60,0% подростков 12–15 лет, треть респондентов 31–45 лет, четверть молодых респондентов 21–30 лет и 18,2% 16–20 лет. «Скорее да» ответили 75,0% респондентов 21–25 лет, 60,0% 46–55 лет, половина опрошенных 26–30 и 36–45 лет, 45,5% молодых респондентов 16–20 лет, 41,7% 31–35 лет. Относительно велико число тех, кто ответил «скорее нет». Ими оказались 40,0% респондентов 46–55 лет, 27,3% из тех, кому 16–20 лет, четверть опрошенных 26–35 лет, 8,35% 36–45 лет. Те, которые ответили «определенно нет», нашлись только среди подростков 16–20 лет (9,1%) и респондентов 36–45 лет (8,3%). Половина опрошенных с высоким доходом на поставленный вопрос ответили «скорее да» и «определенно да». Половина опрошенных с низким доходом – «скорее да» и «скорее нет».

Среди опрошенных с доходом выше среднего также было более половины (53,3%) тех, кто ответил «определенно да», треть из них признались, что скорее не хотели бы отказаться от употребления наркотиков в этом году, 13,3% – что скорее хотели бы. Среди опрошенных со средним доходом было 60,0% тех, кто ответил «скорее да», 22,2% тех, кто ответил «определенно да», 13,3% ответили «скорее нет».

Треть респондентов с доходами ниже среднего признались, что определенно хотели бы отказаться от употребления наркотиков в этом году, половина из них ответили «скорее да». Среди представителей всех слоев общества не нашлось никого, кто определенно не хотел бы отказаться от употребления наркотиков в этом году, исключение составили 4,4% лиц из группы со средним доходом.

В установках респондентов с такой переменной, как «род занятий», больше всего было ответов «скорее да». На этот вопрос таким образом ответили все опрошенные учащиеся вузов, 66,7% студентов вузов, 52,4% рабочих и неработающих, 42,9% школьников, 23,1% служащих. Также немало было тех, кто ответил «определенно да». Ими оказались 57,1% школьников, 46,2% служащих, 28,6% рабочих, 21,1% неработающих. Среди тех, кто дал ответ «скорее нет», были 30,8% служащих, 26,3% рабочих, 16,7% студентов вузов и 9,5% рабочих. Среди тех, кто дал ответ «определенно нет», оказались только рабочие (9,5%).

В среде наркозависимых, в основном молодых и, предположительно, начинающих, велик процент тех, кто на поставленный вопрос ответил «определенно да» и «скорее да». Среди наркозависимых в возрасте старше 25 лет велик процент тех, кто скорее не хотел бы отказаться от употребления наркотиков в этом году.

Половина и более представителей всех слоев общества скорее готовы в ближайшее время отказаться от употребления наркотиков. Все опрошенные лица с высоким уровнем доходов хотели бы покончить в ближайшее время со своей зависимостью, в то время как только половина респондентов беднейших слоев общества ответили на этот вопрос уклончиво-положительно «скорее да». Вторая же их половина ответила уклончиво – отрицательно «скорее нет». Среди респондентов с переменной «род занятий» довольно много отрицательных ответов дали представители рабочих, служащих и неработающих, в то время как среди школьников и студентов были преимущественно положительные ответы «скорее да» и «определенно да».

По наблюдениям экспертов (80,0%), подавляющее большинство наркоманов хотели бы избавиться от своей зависимости. По мнению некоторых из них, обратиться в лечебное учреждение зависимых подталкивают ухудшающееся состояние здоровья (50,0%), отсутствие средств на покупку наркотиков (15,5%).

Беда в том, что это желание посещает их на более поздних стадиях болезни, когда лечение и выздоровление более проблематичны. Организм уже настолько изношен, что плохо переносит стрессовые нагрузки медикаментозного лечения. Кроме того, моральная зависимость и изменения психики больного мешают проведению лечебного процесса. Личностные изменения настолько велики, что воля больного порой неподвластна его желанию, которое часто таковым и остается.

Более половины респондентов массового опроса (51,4%) ответили, что если захотят, то смогут отказаться от наркотиков. Ответов «скорее да» было 34,3%. Отрицательных гораздо меньше: 11,4% – «скорее нет» и 2,9% – «определенно нет».

В ответах жителей столицы положительных ответов значительно больше: 64,5% – «определенно да» и 29,0% – «скорее да». Доля отрицательных ответов ничтожно мала: по 3,2% – «скорее нет» и «определенно нет». Жители провинции также дали в подавляющем большинстве положительные ответы. На поставленный вопрос «определенно да» ответили все опрошенные Ирафского и Моздокского районов, 60,0% Дигорского и Пригородного, половина Алагирского и Ардонского и 13,3% респондентов Правобережного района. На поставленный вопрос «скорее да» ответили все опрошенные Кировского района, половина Алагирского и Ардонского, по 40,0% Правобережного и Пригородного и 20,0% Дигорского. Отрицательный ответ «скорее нет» – только респонденты Правобережного района (46,7%), отрицательный ответ «определенно нет» – только респонденты Дигорского района (20,0%).

В установках мужчин (55,1%) было несколько больше утвердительных ответов «определенно да», чем в установках женщин (40,0%). Положительных ответов «скорее да» было примерно поровну: 34,3% у мужчин и 34,7% у женщин. Четверть опрошенных женщин дали пессимистичный ответ «скорее нет», среди мужчин таковых оказалось лишь 6,1%. Категорическое «определенно нет» оказалось только в ответах мужчин (4,1%).

В установках респондентов с переменными «образование» и «возраст» также оказалось больше положительных ответов. Так, около половины опрошенных со средним и высшим образованием ответили «определенно да» (52,1 и 52,4%). 37,5% опрошенных со средним и 28,6% с высшим образованием ответили «скорее да». 19,0% опрошенных с высшим образованием дали пессимистичный ответ «скорее нет», сре-

ди лиц со средним таковых оказалось только лишь 6,3%. Категорический вариант «определенно нет» оказался только в ответах респондентов со средним специальным образованием (4,2%).

Подростки и респонденты старшей возрастной группы 46–55 лет дали только позитивные ответы. 60,0% 12–15-летних и 40,0% 46–55-летних ответили «определенно да». 40,0% 12–15-летних и столько же 46–55-летних выбрали ответ «скорее да». «Определенно да» сказали 62,5% опрошенных 21–25 лет, 58,3% 26–30 лет, половина респондентов 36–45 лет, 45,5% молодых респондентов 16–20 лет, 41,7% респондентов 31–35 лет. «Скорее да» также ответили 41,7% 31–45 лет, треть опрошенных 26–30 лет, четверть 21–25 лет, 18,2% 16–20 лет.

Ответ «скорее нет» выбрали 27,3% 16–20-летних, 16,7% 31–35-летних, каждый восьмой 21–25 лет и 8,3% опрошенных 26–31 и 36–45 лет. Категорический вариант «определенно нет» стал ответом каждого пятого респондента 46–55 лет, другие возрастные категории этот вариант не указали.

Так, 80,0% опрошенных с доходом выше среднего, половина опрошенных с высоким и низким доходами (таблица 26), 44,4% со средним доходом и треть с доходом ниже среднего ответили «определенно да». 66,7% опрошенных с доходом ниже среднего, половина опрошенных с высоким и низким доходами, 35,6% со средним и 13,3% с доходом выше среднего ответили «скорее да». Отрицательных ответов было ничтожно мало: «определенно нет» указали 6,7% лиц с доходами выше среднего и 2,2% со средними. Вариант «скорее нет» выбрали только лица со средним доходом (17,8%).

84,6% опрошенных из числа служащих, 71,4% школьников, полови-

на студентов вузов, 42,9% из числа рабочих, 36,8% неработающих и треть учащихся и студентов ссузов отметили «определенно да». 52,6% опрошенных неработающих, 42,9% из числа рабочих, треть студентов вузов и 7,7% служащих «скорее да».

Отрицательных ответов было меньше: «определенно нет» указали две трети учащихся и студентов ссузов, 16,7% студентов вузов, 9,5% из числа рабочих, 7,7% служащих. «Скорее нет» ответили только рабочие (4,8%) и неработающие (5,3%).

Позитивных ответов в установках респондентов по данным таблиц было значительно больше, чем отрицательных, а в ряде случаев последние отсутствовали совсем. Молодые респонденты 16–20 лет, студенты ссузов (таблица) и респонденты Правобережного района (таблица 26) дали все же значительное количество негативных ответов «скорее нет». Четверть опрошенных женщин также выбрали пессимистичный ответ «скорее нет», среди мужчин таковых оказалось на порядок меньше. Каждый пятый опрошенный с высшим образованием ответил «скорее нет», среди лиц со средним образованием таковых оказалось только 6,3%.

По результатам исследования можно сделать вывод: до 80% респондентов считают, что смогут отказаться от употребления наркотиков в этом году. Большинство экспертов полагают, что излечение возможно при двух основных условиях: сильная мотивация (30,0%) и достаточная сила воли (70,0%). Таким образом, их мнение согласуется с данными общего опроса, если принять во внимание преобладающее количество положительных ответов респондентов.

Итак, материалы опроса показали, что на вопрос о том, предлагали ли им попробовать наркотики, порядка двух третей опрошенных отве-

тили безоговорочно отрицательно. Порядка 10% оставили за собой выбор другого варианта. По данным массового опроса, доля лиц, которые употребляют наркотики постоянно, невелика. Число подростков, которые хотели бы попробовать или уже пробовали, но перестали употреблять, не превышает 2%. (По оценкам экспертов, эта цифра на порядок больше.) Среди опрошенных из старшей молодежной группы таковых было в три раза больше, но не оказалось тех, кто употребляет регулярно. Среди школьников и студентов более 90% респондентов утверждают, что никогда не пробовали наркотики. Число лиц, так или иначе связанных с их употреблением, наибольшее среди представителей в возрасте 26–35 лет. Среди них обнаружено более всего респондентов, которые попробовали и перестали, употребляют время от времени или употребляют регулярно.

Основные причины, побуждающие респондентов пробовать или принимать наркотики, можно понять из выбранных вариантов ответов: «интерес, любопытство», «за компанию», «чтобы уйти от личных проблем». Такие ответы (причины), как «получить удовольствие», «испытать острые ощущения» и «снятие напряжения», являются второстепенными. Обращает на себя внимание то, что в молодежной среде популярными также являются мотивы «чтобы уважали друзья и знакомые и «стремление быть, как все».

Результаты опроса респондентов с такой переменной, как «образование», показали, что в среде интеллигенции наркозависимость не является редкостью, так как каждый восьмой опрошенный уже из группы риска указал, что ему наркотики требуются ежедневно.

Обращает на себя внимание и то, что «заядлые» наркоманы, то есть тех кому нужно прибегать к наркотикам



раз в день, среди молодых респондентов 21–26 лет не обнаружены. Опрошенные из всех групп занятости таблицы 24.2 признались, что употребляют наркотики раз в полгода. Лица, употребляющие наркопрепараты раз в год и 2–3 раза в неделю, оказались во всех представленных имущественных группах, исключая группу с низким доходом.

Среди опрошенных студентов высших и средних учебных заведений, респондентов с высшим образованием и высоким уровнем дохода не нашлось никого, кто бы показал, что употребляет наркопрепараты внутривенно. Среди респондентов со средним специальным образованием оказалось 14,6%. Эти данные противоречат мнению ряда экспертов о том, что в высших слоях общества есть круг лиц, употребляющих сильнодействующие препараты.

На вопрос о причинах, толкнувших респондентов к употреблению наркотиков, большинство потребителей сельской местности после главной «легче достать» назвали «за компанию». Респонденты беднейших слоев указали, что единственной причиной употребления наркотиков для них является скука. Две трети опрошенных из группы лиц с высоким доходом назвали следующие: «легче достать», «менее вредны для организма», «легче отвыкнуть в последующем». Второстепенными причинами были названы «дешевле» и «уже привык (привыкла) к нему/ним». Таким образом, только в ответах лиц с высоким уровнем дохода прослеживается минимальная забота о своем здоровье, в ответах респондентов всех других имущественных слоев выбраны ответы, показывающие отсутствие чувства самосохранения и ответственности за свое здоровье.

Участники массового и экспертного опросов показали, что в республике очень много мест, где наркотики могут быть доступны молодежи.

Наибольшее число «начинающих» наркоманов локализируются на природе, за городом. Вторыми по «популярности» местами в этой среде оказались улица, двор, подъезд; на третьем ответ «в гостях у друзей, знакомых». Столь расхожее в общественном сознании мнение о клубах и дискотеках как об основном «рассаднике» наркотиков результатами опроса не подтвердилось, так как этот вариант в ответах респондентов оказался на третьем-четвертом местах.

Большинство жителей столицы РСО – А и представители средних слоев общества признались, что решение попробовать наркотики они приняли сами. Большая часть респондентов-провинциалов и молодых людей в возрасте 16–20 лет попробовали их под влиянием кого-то из знакомых. У представителей самой младшей возрастной группы таковыми были только «друзья» или это был их самостоятельный выбор. Среди лиц с высоким доходом оказалась треть лиц, попробовать наркотики которым предложили коллеги по работе/учебе, среди лиц с невысокими доходами половина тех, кто признался, что это решение принял под влиянием знакомых.

Судя по результатам таблиц 25–26, около половины респондентов Владикавказа и провинции за приобретенные наркотики расплачиваются деньгами. Половина опрошенных подростков, соответственно и школьников, заявили, что расплачиваются не только деньгами, но и услугами делового характера, что не может не наводить на определенные размышления о содержании данных услуг. Треть опрошенных из группы обеспеченных граждан показали, что расплачиваются не только деньгами, но и продуктами. Представители небогатых слоев общества сказали, что помимо денег расплачиваются еще и спиртными напитками и услугами делового характера.

В республике возможно приобретение наркопрепаратов «на любой кошелек». Однако большинство опрошенных утверждают, что одноразовая «доза» стоит в среднем 500 рублей. Обращает на себя внимание доступность разовой «дозы» по цене для учащейся молодежи и неработающих.

Не менее половины опрошенных независимо от места жительства, возраста, уровня дохода и рода занятий заявили, что обычно наркотиками их угощают. Особенно много таких было среди молодежи от 12 до 30 лет. Более взрослые респонденты их покупают. Среди сельчан не нашлось никого, кто бы получал наркотики в обмен на услуги различного рода. Большое число женщин-респондентов, каждый пятый с высшим образованием признались, что изготавливают сами.

Большинство опрошенных указали, что наркотиками их угощают. Это наталкивает на мысль о том, что в рядах респондентов оказались преимущественно «начинающие» наркоманы, так как наркоманы «со стажем» вынуждены прибегать к наркотикам чаще и употреблять большие «дозы» более дорогих препаратов.

Большинство опрошенных заявили, что на наркотики деньги зарабатывают сами. Школьники и подростки ответили, что в большинстве случаев деньги на наркотики им дают родители, другие родные (правдивость ответа вызывает сомнения!) Более старшие возрастные группы показали, что деньги зарабатывают, дают друзья и знакомые, добывают их всякими другими законными путями или вообще не покупают сами. Среди мужчин-потребителей оказалось в три раза больше тех, кто на наркотики зарабатывает. Среди женщин оказалось в три раза больше тех, кому деньги дают родители, супруг, другие родные, а также в пять раз больше тех, кто для этого продает

свои вещи. Среди женщин также оказалось на порядок больше тех, кто на наркотики зарабатывает всякими другими незаконными путями.

В установках респондентов с переменными «место проживания», «возраст» и «род занятий» прослеживается большинство «позитивных» ответов на поставленный вопрос: «Каким образом вы обычно получаете деньги на наркотики?» Ответами респондентов были: «зарабатываю», «дают друзья и знакомые», «всякими другими законными путями», «вообще не покупаю сам». Об истинном положении вещей отчасти можно судить по установкам с переменными «пол», «образование» и «уровень дохода», где были выбраны ответы: «всякими другими законными путями», «продаю свои вещи», «продаю наркотики», хотя доля последних ничтожно мала. Большинство опрошенных независимо от переменной ответили, что наркотики достают через друзей, знакомых или через «розничного» продавца. Лишь немногие упомянули такие источники, как «оптовый» продавец наркотиков, аптеки, медицинских работников.

На вопрос: «Хотели бы вы отказаться от употребления наркотиков в этом году?» около половины участников массового опроса ответили «скорее да». Однако настораживает, что молодые респонденты 16–20 лет, студенты средних учебных заведений и каждый пятый с высшим образованием дали все же значительное количество ответов «скорее нет». Четверть опрошенных женщин также предпочли пессимистичный ответ «скорее нет», среди мужчин таких оказалось на порядок меньше. По результатам таблиц следует, что до 80% респондентов считают, что смогут отказаться от употребления наркотиков в этом году.

Средства, затрачиваемые на наркотики, варьируют в широком диа-



пазоне сумм. Это прекрасно иллюстрирует высказывание ряда экспертов о том, что «качество и количество потребляемых гражданами республики средств находятся в прямой зависимости от размеров их кошелька». Прослеживается прямо пропорциональная зависимость количества затрачиваемых на приобретение наркотиков сумм от возраста респондентов. Суммы, затрачиваемые на наркотики представительницами прекрасного пола, также впечатляют. Это как нельзя лучше иллюстрирует их фатальную личностную и физиологическую наркозависимость.

Изучение установок респондентов, особенно молодых, относительно способов и источников получения денег на наркотики, возраста приобретения их к опасному зелью наталкивает на мысль о том, что среди респондентов в большинстве оказались «начинающие» наркоманы, или же их ответы были не до конца откровенными. К тому же при внимательном изучении данных по частоте употребления и процентным показателям наркозависимых от инъекционных препаратов можно заметить, что они находятся в противоречии с количеством затрачиваемых на наркотики сумм. Подтверждением этой мысли служит также тот факт, что в половине случаев установки респондентов диаметрально расходятся с мнением экспертов по соответствующим вопросам.

Не менее половины опрошенных независимо от места жительства, возраста, уровня дохода и рода занятий заявили, что обычно наркотиками их «угощают». Особенно много таковых было среди молодежи от 12 до 30 лет. Более взрослые респонденты наркотики покупают. Среди сельчан не нашлось никого, кто бы получал их в обмен на услуги различного рода. Большое число женщин-респондентов, каждый пятый с выс-

шим образованием признались, что изготавливают их сами.

Так как большинство опрошенных отвечали, что наркотиками их «угощают», это наталкивает на мысль о том, что в рядах респондентов оказались преимущественно «начинающие» наркоманы, так как наркоманы «со стажем» вынуждены прибегать к наркотикам чаще и употреблять большие «дозы» более дорогих препаратов.

Те, кто покупает наркотики, заявили, что деньги зарабатывают сами. Школьники и подростки – что в большинстве случаев деньги им дают родители, другие родные (правдивость ответа вызывает сомнения!) Более старшие возрастные группы показали, что зарабатывают деньги, дают друзья и знакомые, добывают их всякими другими законными путями или вообще не покупают сами. Среди мужчин-потребителей оказалось в три раза больше тех, кто на наркотики зарабатывает. Среди женщин – в три раза больше тех, кому дают родители, супруг, другие родные, а также в пять раз больше тех, кто продает свои вещи. Среди женщин также оказалось на порядок больше тех, кто на наркотики деньги добывает всякими другими незаконными путями.

В установках респондентов с переменными «место проживания», «возраст» и «род занятий» прослеживается большинство «позитивных» ответов на поставленный вопрос: «Каким образом вы обычно получаете деньги на наркотики?» Большинство опрошенных независимо от переменной ответили, что достают через друзей, знакомых или «розничного» продавца. Лишь немногие выбрали такие ответы, как «у оптового продавца наркотиков», «аптеки», «через медицинских работников».

Другими ответами были: «зарабатываю», «всякими другими законными путями», «вообще не покупаю

сам». Об истинном положении вещей отчасти можно судить по установкам с учетом таких переменных, как «пол», «образование» и «уровень дохода», где были выбраны ответы: «всякими другими законными путями», «продаю свои вещи», «продаю наркотики», хотя доля последних ничтожно мала.

Около половины участников массового опроса хотели бы отказаться от употребления наркотиков в этом году. Однако настораживает, что молодые респонденты 16–20 лет, студенты средних учебных заведений и каждый пятый с высшим образованием дали все же значительное количество ответов «скорее нет». Четверть опрошенных женщин так же пессимистично ответили «скорее нет», среди мужчин таковых оказалось на порядок меньше. Из результатов опроса следует, что до 80% респондентов считают возможным отказаться от употребления наркотиков в этом году.

Средства, затрачиваемые на наркотики, варьируют в широком диапазоне сумм. Это прекрасно иллюстрирует высказывание ряда экспертов о том, что «качество и количество употребляемых гражданами республики наркосредств находятся в пря-

мой зависимости от размеров их кошелька». Прослеживается прямо пропорциональная зависимость количества тратящихся на приобретение наркотиков сумм от возраста респондентов. Суммы, затрачиваемые на наркотики представительницами прекрасного пола, также впечатляют. Это как нельзя лучше иллюстрирует их фатальную личностную и физиологическую наркозависимость.

Изучение установок респондентов, особенно молодых, относительно способов и источников получения денег, возраста приобщения их к наркотикам наталкивает на мысль: среди респондентов в большинстве оказались «начинающие» наркоманы, или же их ответы были не до конца откровенными. К тому же при внимательном изучении данных по частоте употребления и процентным показателям наркозависимых от инъекционных препаратов можно заметить, что они находятся в противоречии с количеством затрачиваемых на наркотики сумм. Подтверждением этой мысли служит также тот факт, что в половине случаев установки респондентов диаметрально расходятся с мнением экспертов по соответствующим вопросам.



«Сакральное» и «профанное» в жизненной повседневности

Кузнецова О.Н., Раевская Л.В.

Статья посвящена теме «сакрального», которое подчас не осознается таковым. Поэтому дается более полное определение «сакрального» и «профанного». В работе предпринята попытка определить основные типы десакрализации «сакрального» «профанным». Ключевые слова: «сакральное», «профанное», искусство, религия, художественное, феноменология, герменевтика.

Kuznetsova O.N., Raevskaya L.V.

«Sacred» and «profane» in everyday life

This article focuses on the theme of «sacred», which are often not recognized as such. Therefore, we give a more complete definition of «sacred» and «profane.» The paper attempts to identify the main types desakralizatsii «sacral» «profane».

Key words: «sacred», «profane», art, religion, art, phenomenology, hermeneutics.

В самом начале нашего размышления о «сакральном» следует отметить то, что вопросы, так или иначе связанные с этой категорией, вызывают научный интерес и в очередной раз активизируют полемику о природе и онтологическом статусе «сакрального», поскольку изучением «сакрального» занимаются этнографы, социологи, историки, филологи, философы, психологи. Данное обстоятельство объясняет тот факт, что существуют значительные расхождения в трактовках природы и сущности этого феномена, рассматриваемого с различных позиций не только самостоятельными науками, но также и в рамках одной области научного знания. В связи с заявленным тезисом, надо сказать, что в широком спектре научных трактовок «сакрального», можно выделить два наиболее для нас интересных и противостоящих друг другу понимания сущности этого явления: философское или, точнее сказать, феноменологическое и социологическое. В феноменологии «сакральное» понимается как трансцендентное, «включённое в имманентное или феноменальное». В социологии напротив – «сакральное» феноменально и объективировано в трансцендентном.

В первом случае «сакральное» предполагает обнаружение некоей *глубинной сущности* самого субъекта, выявление которой происходит в процессе «встречи» в определенные моменты с определенными феноменами, когда «сакральное» *выходит на поверхность и происходит его узнавание человеком*. Во втором случае «сакральное», утвержденное в этом своем статусе обществом, *выступает регулятором социальной жизни*, установленной в ней упорядоченности, формированием стандартных мировоззренческих установок у членов общества. Если в *последнем случае* ценностные ориентации личности, включенной в общественное бытие, определяются *культурной, религиозной, национальной идеями* или какой-либо иной идеологией, то в первом – *приоритетным является личностный выбор человека, обусловленный его тонкой духовной организацией и открытостью навстречу трансцендентному*.

Таким образом, подводя промежуточный итог, можно утверждать, что *феноменология* рассматривает сакральное как *абсолютную реальность*, предстающую перед человеком в его *личностном, экзистенциальном опыте*, а *социология* рассматривает сакральное как «*символическое выражение самого общества и той власти, которой это общество обладает, над включенным в него индивидом*». Поэтому, вне всякого сомнения, интерес авторов данной статьи (один из которых является философом) направлен, в первую очередь, на «сакральное», понимаемое ими как собственно «*трансцендентное*», обнаруживающее себя в *фокусе встречи с человеком*.

Следует также отметить твердую авторскую позицию, солидаризирующуюся с точками зрения таких ученых, как М. Элиаде, Ш. Тшуд, П. Трусон, Г. Беккер, А.Г. Дугин, согласно которым, категория «сакрального»

гораздо шире, чем, скажем, «религиозное», с которым чаще всего ассоциируется «сакральное». Так, А.Г. Дугин указывает на то, что *сакральное* измерение может обнаруживаться даже у тех вещей, которые находятся *вне компетенции религии, догматики*: например, особое переживание природы, политических и социальных событий, не квалифицируемых конкретно внутренними состояниями – все это может иметь отношение к интуиции «сакрального». «Сакральность» характеризуется специфическим видением мира, в котором любой объект, *любая вещь распознается как образ, символ, как сгусток духовной энергии, «силы»*. Это измерение реальности вызывает в душе человека своеобразное резкое чувство, особый трепет, который сопряжен с *широким комплексом сложных ощущений и переживаний* [1]. Поэтому процесс сакрализации может захватить все: от метафизических высот и глубин до обыденных явлений из нашей повседневной реальности.

Мы подошли к вопросу о взаимоотношениях категорий «сакрального» и «профанного» в жизненных реалиях человека. Сразу отметим, что «сакральное» существует и проявляется в состоянии *оппозиции «профанному»*. Два этих измерения, в которых собственно и осуществляется жизнь человека, *взаимно исключают и взаимно предполагают друг друга*. Эти два аспекта человеческого бытия – сакральный и профанный – не могут сблизиться: от соприкосновения с профанным сакральное утрачивает свои особенные качества. «Профанное» и «сакральное» разделены, изолированы друг от друга, и в то же время – они необходимы друг другу. Первое – как среда, в которой разворачивается жизненная повседневность. Второе – как то, что, возможно, творит эту жизнь, высветиваясь в ее феноменах-«экранах» слу-

чайными таинственными бликами, открываясь человеку и открывая человека самому себе. Ведь слово «сакральное» – это калька с английского «sacral», появившаяся в русском языке относительно недавно, где «сакральное» означает все, что «создает, восстанавливает или подчеркивает связь человека с потусторонним».

Продолжая наше размышление в русле соотнесения «профанного» и «сакрального» и возвращаясь к началу этого размышления, еще раз обратим наше внимание на то, что феноменологическое «сакральное» обусловлено личностным выбором и субъективным переживанием человеком «трансцендентного», а социологическое «сакральное» носит конвенциональный характер и выполняет функцию регулятора общественной жизни. Этим несходством и даже полярностью двух трактовок «сакрального» обусловлены причудливые коллизии, которые характеризуют процесс «сакрализации-десакрализации» в повседневной жизни общества, когда «профанное» наступает на «сакральное» с целью его десакрализации или *профанации*, или когда миссионеры «сакрального» посягают на «святое-святых» «профанного», как бы это парадоксально не звучало.

Примером первой коллизии может служить масштабное мероприятие, проводимое нашим государством особенно активно в 30-е годы прошлого века, нацеленное на борьбу против христианства как религиозной идеологии в нашей стране, сопровождавшееся тотальным разрушением и закрытием церквей, а также массовым террором против духовных лиц, подводя «сакральное» под статус «профанного». Частным примером подобных сюжетов может служить печальная судьба храма Александра Невского в нашем городе (судьбы других храмов города еще

печальнее). Увенчанный единственным сохранившимся куполом он – образец высокого зодчества и символ «сакрального» с тех самых времен выполняет несвойственную, навязанную ему профанную функцию: он – завод «Электропечь». Многочисленны и общеизвестны исторические факты надругательств над монашескими подвижниками и священнослужителями православных храмов, в числе которых, в первую очередь, мы вспоминаем имя Павла Флоренского. Однако самым важным в этом процессе десакрализации или профанации «сакрального» является то, что инициируют этот процесс и руководят им государственные властные структуры под лозунгом достижения общего блага без «опиума для народа». То есть, власть *сакрализует сама себя*, в нашем случае – советская власть для общества объявлялась сакральной, священной, неподсудной.

Здесь мы должны констатировать онтологический характер столкновения двух феноменов, обозначенных одной и той же категорией – «сакральное», но принадлежащих различным планам. *Мир Бога сакрален*, трансцендентен, реален, с точки зрения личностного выбора верующих (феноменологический подход) – мир *государственной власти* законен, *сакрален*, неподсуден (социологический подход). То есть, происходит своеобразная подмена взаимноисключающих друг друга категорий: «сакральное» объявляется «профанным», а «профанное» – «сакральным», при этом каждая сторона с точки зрения другой признается именно профанной. *Подобный тип десакрализации или профанации «сакрального» основан на его отрицании.*

Иной характер профанации «сакрального» мы можем наблюдать в нашей сегодняшней действительности, где *десакрализация «сакрально-*

го» осуществляется, через *его утверждение*. Это касается в первую очередь современного шоу-бизнеса, где ценностные предпочтения тяготеют в сторону успешности, материальной выгоды, утверждения культа человеческого тела со всей его, что существенно, животной атрибутикой. Данные ценностные установки активно популяризируются в нашем обществе средствами массовой информации, но, что особенно прискорбно, проникают даже в образовательные стандарты высшей российской школы, где все больше менеджмента, наук о выживании, физкультуры, но все меньше философии, почти исчезли этика и эстетика – уходит духовная культура. Постепенно утрачиваются истинные (сакральные) смыслы человеческого бытия, подменяются суррогатными (профанными).

В обществе, где *узаконен и беспрепятственно действует закон естественного отбора*, духовные потребности человека не получают должного удовлетворения, перестают быть актуальными. Витальные же потребности человека, напротив, получают дополнительную актуализацию тем, что *самой культурой, ее институтами легализуются, возводятся в статус нормы такое поведение человека*, такие отношения между людьми, которые, с точки зрения «иного» (сакрального), высокого нравственного, человеческого плана, *дифференцируются*, как нечеловеческие, порочные, преступно направленные против достоинства человека.

Драматизм данной ситуации усиливается тем обстоятельством, что не только разрушительная деятельность СМИ, не только ошибки в современной образовательной системе, но и *искусство* как составляющая культуры, обладая известными специфицирующими его свойствами воздействия на человека, пропагандирует (сакрализует) то темное и низменное, что есть в человеке, про-

тив чего оно, казалось бы, призвано бороться. Утверждение в современном массовом искусстве вываливающейся из одежды холеной плоти как эстетического идеала, разнузданности плотских желаний, которые сегодня гордо именуются модным словом «сексуальность», возведенным в статус характеристики, обязательной и почетной для мужчин и женщин нашего времени – все это сегодня фактически сакрализируется. Основными критериями истинности и качества априори неистинного и некачественного, по выше отмеченным показателям, искусства являются *конвенционализм* и поощрительная политика со стороны социальных институтов.

То есть, мы можем со всей уверенностью констатировать то, что сегодня в обществе формируется тенденция поддерживать сакрализацию априори профанного. Возможно, с целью упрочения своих позиций в статусе «сакрального» «профанное», с его сексуализированным культом тела, обращается к трансцендентно-сакральному – к христианской религии, которая как раз и выступает против всего плотского, биологического в человеке, призывая его оставить «пагубные прелести» мира «дольного» во имя обретения вечного духовного бытия в мире «горнем». Публичный, демонстрационный характер подобного обращения с обязательным участием в церковных ритуалах, по мнению, так называемых, «звезд» шоу-бизнеса, должен привлечь внимание публики и должен помочь утвердиться в глазах массового почитателя в качестве добропорядочного христианина, на которого и надо равняться.

Напомним, что это и есть тот особый случай, о котором говорилось выше. «Профанное» сакрализуется, не наступая на «сакральное», но, мимикрируя под него, «притворяясь» им; *не отрицая, но, как бы, утверж-*



дая его. Однако это утверждение носит *внешний характер*, это утверждение себя, профана в статусе псевдохристианина, что, по сути, опять же является не чем иным, как *шоу*. С пригорбем стоит отметить то, что в эти шоу оказываются втянутыми иногда священнослужители храмов, где происходят эти действия. Чего только стоят периодические ритуалы крещения новорожденных младенцев общеизвестных певцов и певиц. Оголенные плечи и грудь у женщин, но при этом ханжески прикрыта покровом голова, золотые, выразительные «нательные» кресты красуются поверх одежд, вольность жестов и речей, о непристойном характере которых даже и не подозревают эти якобы христиане. Надо еще раз сказать, что подобное тяготение «профанного» к «сакральному» с целью самосакрализации десакрализует, если не религию, то, по крайней мере, ее институты через *псевдоутверждение* ее идеалов.

Более массовый характер *псевдоутверждения* «профанным» «сакрального» с неизбежным процессом десакрализации последнего свойствен светской парадигме общественного сознания с его абсолютной убежденностью в том, что, например, иконопись, является бесспорным образцом художественного творчества, неким эталонным искусством, при этом забывается, что основная функция иконы не художественная, а *сакральная*. Действительно, следует согласиться с тем, что тезис о высокой степени художественности иконы неким стереотипом укоренился в нашем сознании и большинством людей воспринимается в качестве неоспоримой аксиомы. Поэтому актуализация вопроса о сакральности применительно к иконе в контексте утвердившегося стереотипа является и уместной, и оправданной.

Икона сегодня воспринимается массовым зрителем как некий немой

мемориал, достойный уважению, как предмет, вызывающий *эстетическое* восхищение формой без понимания содержания. То есть, икона «не рассказывает» среднестатистическому (*профанному*) зрителю о своих *сакральных* смыслах. Эта тенденция обусловлена отчуждением человека от базовых смыслов Библии: их незнанием или их непопулярностью в системе основных мировоззренческих ценностей современного человека. Более того, забытые или плоско-сточно-воспринимаемые смыслы Библии еще и зашифрованы в канонических символах иконописного искусства, что, естественно, усугубляет непонимание, затрудняет прочтение *сакрального текста сообщения*, каковым изначально призвана быть *икона*, каковым она фактически и является. Таким образом, мы констатируем *десакрализацию* иконы массовым, «профанным» реципиентом, поскольку *явление* не совпадает с *понятием*, которым оно определяется: декларируется *наименование феномена*, в то время как *феномен* уже давно другой – *произведение искусства*.

Икона изначально, являясь носителем объективных (библейских) смыслов и обладая *сакральным* характером, выступает своеобразным посредником между зрителем и Священным писанием, между зрителем и иконописцем и, наконец, между созерцателем и самим Богом. Она приглашает даже не к *диалогу*, а к своеобразному полилогу, который единым, неделимым торжественно-симфоническим потоком увлекает человека *в иные, неземные измерения бытия*, отчуждая нас от земных привязанностей, от мира *природы*, «лежащего во зле», покушаясь на «святое-святых» *профанного* мира с его *культулой плотского в человеке*. В этом кроется еще одна причина, по которой происходит десакрализация иконы, сведение ее в разряд ис-

ключительно художественно-эстетических явлений.

Таким образом, рассмотрев в рамках данной статьи «сакральное» и «профанное» в жизненной повседневности человека, отметив их своеобразную диалектику, мы выявили *три основных типа* десакрализации «сакрального»:

– тотальное отрицание его «профанным»;

– *псевдоутверждение* его «профанным»;

– *подмена функций* (например, сакральная функция подменяется художественно-эстетической).

В заключение статьи хотелось бы еще раз вернуться к жизненной повседневности родного города и к теме *вечного, незыблемого, трансцендентного*, которое нельзя отметить никакими сиюминутными общественными договорами. Еще совсем недавно в Бийске, напротив упомянутой выше Александровской «церкви-завода» стоял старинный деревянный дом, в котором до известных событий жила семья священника, впоследствии казненного. Затем, до 1987 года здесь размещалось единственное в городе «Бюро путешествий и экскурсий», где над головами методистов, туристов и экскурсоводов, на потолке, украшенном рустовкой и лепными розетками, сохранилось простое металлическое колечко, такое можно было встретить

тогда в каждом доме, к нему крепилась колыбель, в Сибири ее называли люлькой или зыбкой. Теперь этот дом разрушен, но живо в памяти, *сакрально* то маленькое кольцо, воспоминание о котором болью отзывается в нашем сердце, оно живо вне времени, вне места, оно *трансцендентно как все человеческое, причастное высшим измерениям объективного духовного бытия*.

Это эмоционально окрашенное завершение нашей статьи может кому-то показаться излишним вкраплением художественно-публицистической компоненты в научной публикации. Однако следует напомнить о том, что феноменологический подход требует особой исследовательской логики, с необходимостью специфицирующей «науки о духе», где приемы «вживания», «вчувствования», интерпретации, идеализации (с целью *понимания*) «на законных основаниях» представляют методологический стандарт – герменевтическую логику, элементы которой были использованы в данной статье.

Литература

1. Дугин А.Г. Философия политики. М.: Аркогея. – 2004.

2. Мелихов Г.В. Антропология сакрального: к характеристике предмета исследования // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. – 2010. – Т. 152, кн. 1. С. 109-124.



Социальное неравенство и социальные проблемы иностранных рабочих на рынке труда в России

Сушко В.А.

В статье анализируются социально-экономические проблемы рынка иностранной рабочей силы в РФ в исторической перспективе и в текущем состоянии. Выясняются причины и предпосылки формирования в России рынка иностранной рабочей силы, в том числе миграционная политика правительства. Автор обращает внимание на легальную и нелегальную трудовую миграцию из ближнего зарубежья, конкуренцию мигрантов с местным населением, статус рабочего-мигранта, экономическую мотивацию, предвзятое отношение к мигрантам со стороны представителей административных органов и местного населения, степень уязвимости трудовых мигрантов, изменение состава мигрантов во времени, организованные мигрантские сети, увеличение культурной дистанции.

Ключевые слова: рынок труда иностранной рабочей силы, миграционные потоки, социально-экономический эффект, трудовая миграция, уровень квалификации и оплаты труда, адаптация, инфраструктура московской миграции, миграционные риски, теневая занятость мигрантов.

Sushko V.A.

Social inequality and social problems of foreign workers in the labor market in Russia

The article analyzes the socio-economic problems of the market of foreign labor in the Russian Federation in a historical perspective and current status. Investigate the cause and prerequisites for the formation in Russia of foreign labor market, including the migration policy of the government. The author draws attention to the legal and illegal labor migration from neighboring countries, migrants compete with the local population, the status of a migrant worker, economic motivation, prejudice against migrants from the administrative authorities and the local population, the vulnerability of migrant workers, the change in the number of migrants in time organized migrant network, increasing cultural distance.

Key words: labor market of foreign labor migration flows, socio-economic impact, labor migration, skills and wages, adaptation, infrastructure Moscow migration, migration risks, shadow employment of migrants.

В условиях расширения границ общения между людьми национальные рынки труда утрачивают свою замкнутость и обособленность: между ними возникают и активно развиваются транснациональные перемещения рабочей силы, приобретающие постоянный и систематический характер. В конце XX - начале XXI вв. в результате перехода к рыночной экономике, распада СССР, и как следствия изменения территориальных границ, Россия была включена в общемировую систему общественного разделения труда и в процессы международной трудовой миграции.

Все это обусловило превращение Российской Федерации в центр притяжения трудовых мигрантов из менее благополучных стран ближнего и дальнего зарубежья, деформацию в структуре отечественного рынка труда и, прежде всего, типичный для многих регионов России абсолютный дефицит трудовых ресурсов. Возникла необходимость использования в национальной экономике иностранной рабочей силы. Более того, появилось понимание, что в современных условиях экономический рост в стране невозможен без масштабного пополнения трудовых ресурсов за счет более эластичной миграции¹.

При этом внешняя трудовая миграция в Российской Федерации порождает серьезные риски социального, экономического, социо- и этнокультурного характера, которые, в полном соответствии с общемировой практикой, наиболее ярко проявляют себя в местах преимуще-

ственной концентрации иностранной рабочей силы (крупные российские города).

Таким образом, сохраняют свою актуальность проблемы качественного состава трудовых мигрантов, а именно: «сдвиг» к бедной части социального спектра; увеличение культурной дистанции; быстрое изменение этнической структуры и связанного с ним снижения толерантности совместно проживающих людей - все это дает основание говорить о существовании социального неравенства.

Что представляет собой рынок иностранной рабочей силы в России?

Трудовая миграция была свойственна России на протяжении всей истории страны. Однако характер и масштабы ее менялись с течением времени. В эпоху СССР процессы внешней трудовой миграции определялись и жестко контролировались государством.

Что касается прибывавших на российскую территорию иностранных мигрантов - восточнославянских народов из Украины, Белоруссии, Казахстана, Средней Азии и т.д. - то во времена СССР потоки их были весьма незначительными: условия для занятия здесь трудовой деятельностью считались непривлекательными, и иностранные граждане не стремились обосноваться в Советском Союзе.

Старт кардинальным изменениям ситуации в области внешней трудовой миграции был дан в начале последнего десятилетия XX века. Изменились не только количественные, но и качественные характеристики населения, и, как следствие это отразилось на объемах и интенсивности миграционных потоков, трансформации их структуры и направленности.

Прибывая в Россию в безвизовом порядке, жители бывших советских

республик не только находили себе работу, но и обзаводились жильем и имуществом, создавая, тем самым, основу для постоянного проживания.

Движение в Россию обрело статус главного вектора миграций на постсоветском пространстве.

В числе основных предпосылок активного формирования в России рынка иностранной рабочей силы можно назвать: переход к рыночной экономике и сопутствующие ему политические и экономические реформы; распад СССР, осуществленный без соответствующего решения вопроса о государственных границах; общую правовую неразбериху и, в частности, отсутствие четкой концепции геополитических и внешнеполитических интересов РФ как суверенного государства, а также наличие огромного числа социальных (родственных, профессиональных, личных, деловых и т.п.) связей с населением стран СНГ. Помимо этого активизации внешней миграции в Россию способствовало и имевшее место общее потепление отношений между Российской Федерацией и зарубежными странами, зачастую выражавшееся в подписании соглашений о безвизовом въезде граждан отдельных государств на территорию страны.

Практически неконтролируемый поток прибывавших в Россию трудовых мигрантов продолжался вплоть до начала нового века - до тех пор, пока в Российской Федерации не было обновлено законодательство, регулирующее въезд в страну иностранных граждан, а также определяющее правовой статус иностранцев, ведущих здесь трудовую деятельность.

Ужесточение миграционной политики выразилось, в частности, в занижении квот на выдачу иностранным гражданам приглашений на въезд в РФ и разрешений на работу, обосновываемом целью защиты нацио-



нальных работников от потери занятости. Другим проявлением упомянутого ужесточения явилось возвращение отмененной в 2007 г. «привязки» мигранта к определенному работодателю (выдача разрешения на работу у конкретного работодателя по факту предоставления трудового договора). Предпринятые меры привели к снижению численности мигрантов, легализующих свое пребывание и занятость в стране, и некоторому росту масштабов нелегальной миграции, наблюдаемому во всех основных принимающих странах и регионах мира.

Историю активного формирования в Российской Федерации рынка иностранной рабочей силы можно разделить на два этапа:

- период 1990-2001 гг., имевший уникальный характер как с точки зрения интенсивности иммиграционного потока и его структуры, так и с точки зрения наиболее востребованных форм и каналов проникновения иностранцев в Россию. Царившие в этот период в стране правовая и экономическая неразбериха, «прозрачность» и неурегулированность границ с соседними государствами, отсутствие концепции геополитических интересов Российской Федерации объективно способствовали массовому проникновению в Россию граждан других государств и их практически бесконтрольной деятельности на российской территории;

- период с 2002 г. по настоящее время, начало которого связывается с принятием законодательных актов, направленных на упорядочение миграционных потоков, пересекающих российские границы, и созданием организационно-правовых основ цивилизованного регулирования рынка иностранной рабочей силы в России.

Этот этап можно охарактеризовать и устойчивой тенденцией - ос-

новными государствами - донорами - поставщиками рабочей силы в РФ остались Узбекистан, Украина, Таджикистан, Киргизия, Молдова, т.е. менее благополучные (с точки зрения уровня и качества жизни) страны ближнего зарубежья.

Анализ современных тенденций развития российского рынка труда и влияния, оказываемого на него легально и нелегально прибывающими в Россию международными трудовыми мигрантами, позволяет сделать следующие общие выводы:

- несмотря на конкуренцию между российскими гражданами и международными трудовыми мигрантами, разворачивающуюся сегодня на российском рынке труда, последние проявляют наибольшую активность в тех сферах деятельности, которые требуют использования неквалифицированного и малоквалифицированного труда, и рабочие места в которых остаются невостребованными со стороны россиян. И как следствие, они скорее дополняют, нежели замещают местных работников.

- существенным и немаловажным фактором, служащим своеобразным водоразделом между сегментами российской экономики, использующими преимущественно труд местных работников или иностранную рабочую силу, является степень криминализации бизнеса.

- основные деформации в использовании труда международных трудовых мигрантов можно усмотреть на данный момент в том, что их избыток приходится не те регионы и сферы деятельности, в которых реально ощущается нехватка рабочих рук, и на наиболее благополучные в экономическом отношении столичные и промышленные центры России;

- в целом присутствие трудящихся-мигрантов на российском рынке труда имеет неоднозначный социально-экономический эффект: с од-

ной стороны, они заполняют рабочие места, не пользующиеся спросом у местного населения, а также создают дополнительные рабочие места в малом бизнесе; с другой, для большей их части характерен уход в теневую сферу, способствующий криминализации бизнеса.

Таким образом, в настоящее время основной причиной миграции в другую страну выступают, как правило, именно низкие заработки и отсутствие хорошей работы на родине (экономическая составляющая).

Международную трудовую миграцию можно определить как временное и добровольное перемещение лиц через границы своего государства, сопряженное с занятием оплачиваемой трудовой деятельности в стране въезда (государстве трудоустройства).

Международный трудовой мигрант - иностранный гражданин либо лицо без гражданства, добровольно, в течение определенного срока, осуществляющий оплачиваемую трудовую деятельность в стране пребывания (государстве трудоустройства).

Изучение мнений российских ученых можно утверждать, что трудовая миграция является одним из видов добровольной миграции, то есть предполагает перемещение людей, которые покидают государство постоянного проживания и по собственной воле переезжают на новое место жительства, расположенное на территории другого государства². Добровольность заключается в данном случае в том, что решение о подобном перемещении принимается человеком свободно, а в его основе лежат, прежде всего, экономические мотивы.

Помимо добровольности к характерным признакам рассматриваемого явления относятся его временность (или возвратность) и экономическая мотивация.

Иностранная рабочая сила - совокупность экономически активных

иностранных граждан либо лиц без гражданства, находящихся на территории страны пребывания добровольно и временно и осуществляющих здесь оплачиваемую трудовую деятельность.

Иностранные рабочие, прибывающие в Россию с целью трудоустройства, сталкиваются с комплексом различных проблем психологического, правового, культурного, социального и экономического характера, способных осложнить их жизнь и процессы адаптации, привыкания к новой среде обитания.

В целом совокупность проблем, возникающих у трудовых мигрантов в процессе пребывания и трудовой деятельности в России и ее столице, можно дифференцировать на:

- проблемы, непосредственно обусловленные действием норм российского законодательства;
- проблемы, опосредованные противоправным поведением сотрудников правоохранительных органов, наличием коррупции среди чиновников;
- проблемы в экономической и трудовой сферах;
- проблемы в сфере социальной адаптации и коммуникации;
- психологические проблемы, в том числе predeterminedные предвзятым отношением к мигрантам со стороны представителей административных органов и местного населения.

Степень уязвимости трудовых мигрантов особенно высока в первое время пребывания в новой для них среде.

В связи с этим на первое место выходят проблемы и затруднения организационно-правового характера: российское законодательство в сфере трудовой миграции, особенности поведения представителей российских правоохранительных, контролирующих и иных административных органов.



Проблемы социально-экономической и, в частности, трудовой сфере, обусловлены применяемыми к ним практики нелегального трудоустройства (отсутствие трудовых книжек, договоров и контрактов); использованием различных форм насилия и принуждения к труду; отказом от предоставления положенных им социальных льгот; фактами несправедливой оплаты труда (особенно актуальными в силу того, что в среднем мигранты работают еженедельно на 15-20 часов больше, чем граждане России: как следствие их рабочая неделя составляет 55-60, а для более трети мигрантов - 70 и более часов); установлением ненормированного рабочего дня; плохими условиями труда, а также затруднениями с жильем.

Серьезной социальной проблемой является характер взаимоотношений, складывающихся у мигрантов с местным населением (иностранцы рабочие оценивают их как «скорее» и «совсем неудовлетворительными»). Это еще раз подтверждает в целом устоявшееся и широко распространенное мнение о замкнутости и ограниченности мигрантов в России.

В связи с этим в случае проблемной ситуации, пребывающие в Российской Федерации иностранные работники, за помощью и поддержкой обращаются к неформальным социальным (мигрантским) сетям (родственникам, друзьям, соотечественникам). Возникает ограниченность в общении, затрудняются процессы адаптации, привыкания к российским условиям, появляются проблемы с правоохранительными органами, в общении с местными жителями, с трудоустройством, с чиновниками и администрацией, сложности в получении социальных гарантий, льгот и ряд других.

Более того, состав прибывающих в Россию иностранных граждан ме-

няется не в лучшую сторону - мигранты новой волны хуже знают русский язык и порядки принимающей стороны, низкий профессиональный уровень, не обладают необходимыми юридическими знаниями. В большинстве своем они стремятся приобрести полезную на родине специальность и квалификацию.

Если первые (пришедшие на конец 1990-х - начало 2000-х годов) мигранты представляли в основном людей социально активных, не самых (или «совсем не») бедных, с достаточно высоким уровнем образования, то с началом массовой трудовой миграции отмечается приток более бедных социальных групп населения, поведение которых диктуется необходимостью обеспечивать семью.

Есть основания полагать, что малообразованные мигранты труднее адаптируются к российским условиям, сложнее «находят себя» на рынке труда и в быту, менее склонны пользоваться услугами действующих социальных институтов, образовательными, медицинскими и другими видами услуг. Как правило, социальные взаимодействия осуществляются ими через неформальные связи, разветвленные и гибкие, хотя и слабо организованные мигрантские сети (родственники и знакомые), а также через сложившийся теневой институт посредничества в сфере организации миграции и трудоустройства мигрантов, что, несомненно, увеличивает миграционные риски.

В мировой практике трудовых мигрантов принято дифференцировать на лиц, имеющих законные основания для работы в государстве трудоустройства, и лиц, осуществляющих свою деятельность в нем незаконно.

Возникает вопрос легальности и нелегальности.

Основным видом нарушения Российского миграционного законода-

тельства является нарушение режима пребывания в Российской Федерации, выражающееся, главным образом, в несоблюдении порядка регистрации либо передвижения или порядка выбора места жительства, а также в уклонении от выезда из России по истечении предельного срока пребывания.

Кроме того, статус большинства проживающих на территории Российской Федерации китайцев оказывается противоречив: въезжая легально, имея служебный или гражданский паспорт, а также однократную или многократную визу, они зачастую живут и работают здесь на нелегальном или полуправильном положении.

Мигранты активно используются для заполнения непрестижных и неоплачиваемых, а в силу этого невостребованных национальными работниками вакансий малоквалифицированного и неквалифицированного труда.

В Российской Федерации (включая ее столицу) приезжающая рабочая сила используется в основном при заполнении невостребованных, социально «непрестижных» и малооплачиваемых вакансий, к разряду которых относятся:

- 3D jobs - грязная, тяжелая и (или) опасная, не требующая квалификации, работа, включая труд повышенной интенсивности (конвейер, строительные работы, добыча природного сырья, обработка пищевых продуктов и т.д.);

- работа низкой и средней квалификации в сфере общественных услуг, включая сферу досуга и развлечений (химчистка, развоз пиццы, уборка, торговля и т.д.);

- работа по уходу и обслуживанию в частной сфере (уборка и домашние работы в частных домохозяйствах, уход за детьми и больными и т.п.)³.

Вопреки разворачивающейся на рынке труда пореформенной России

конкуренции между национальными работниками и внешними трудовыми мигрантами, а также весьма распространенной среди российского населения точке зрения, что мигранты отнимают рабочие места и способствуют снижению уровня заработной платы местной рабочей силы, трудящиеся-мигранты наиболее активны в тех сферах и отраслях экономической деятельности, которые предполагают использование неквалифицированного и малоквалифицированного труда, и занятость в которых остается невостребованной со стороны россиян. Как следствие, они скорее дополняют, нежели вытесняют и замещают местных работников.

Современный российский рынок труда привлекателен, главным образом, для малоквалифицированной иностранной рабочей силы, используемой при заполнении социально «непрестижных» и скудно оплачиваемых вакансий. Очевидно, что в этом смысле Россия идет по пути других принимающих стран: постепенно складывается определенное разделение труда, выделяются «зарезервированные» для мигрантов ниши.

При этом международные трудовые мигранты конкурируют с россиянами преимущественно в тех регионах, где имеется высокий процент населения с высшим образованием, но некому работать в сферах, требующих применения неквалифицированного или малоквалифицированного труда. К таким регионам относятся, в первую очередь, столичные города - Москва и Санкт-Петербург, а также (в меньшей степени) крупные промышленные центры России - Нижний Новгород, Воронеж, Екатеринбург и др.

В условиях современности миграционные потоки являются специфическим индикатором привлекательности российских регионов для приезжих. Основные деформации в ис-

пользовании труда международных трудовых мигрантов усматриваются в том, что их избыток приходится не на те регионы, а зачастую и сферы деятельности, в которых ощущается реальная нехватка рабочих рук, а на наиболее благополучные в социальном и экономическом отношении столичные и промышленные центры России.

Присутствие на российском рынке труда иностранных работников производит двойственный социально-экономический эффект. С одной стороны, они заполняют вакансии, не пользующиеся спросом у российских граждан, создают дополнительные рабочие места в малом бизнесе, способствуют решению проблем воспроизводства национальных и региональных трудовых ресурсов и сохранения численности населения в целом.

С другой стороны, они порождают немало трудностей, связанных с увеличением культурной дистанции, активной криминализацией бизнеса, экономическим ущербом, причиняемым нелегальной миграцией в виде неуплаты налогов и т.п., осложняющих формирование в России цивилизованного рынка труда, негативно влияющих на политическую и социокультурную ситуацию в обществе.

В настоящее время сущность, специфика и роль внешней трудовой миграции, ее влияние на ситуацию в Российской Федерации в целом и ее субъектах в частности оказываются предметом бурных дискуссий, разворачивающихся в стране в последние годы, а регулирование процессов миграции иностранной рабочей силы обретает статус одного из ведущих направлений государственной - национальной и региональной - миграционной политики. Сложность, однако, заключается в том, что политика эта зачастую базируется на совершенно различных подходах и концепциях, существенно расходя-

щихся между собой количественных и качественных оценках и выводах, представленных в работах разных авторов.

Вместе с тем, на фоне указанных изменений прослеживается одна, весьма устойчивая, тенденция: в 2008-2011 г. к числу основных стран-доноров - поставщиков трудящихся мигрантов для столичного мегаполиса относились Узбекистан, Украина, Таджикистан, Киргизия и Молдова⁴. Анализ рынка труда иностранной рабочей силы из этих стран обращает внимание на два существенных обстоятельства: во-первых, в структуре прибывающих из них работников преобладают рабочие специальности; во-вторых, подавляющее большинство их занято трудом преимущественно невысокой квалификации.

Что касается внешних мигрантов, занимающихся в Москве квалифицированным и интеллектуальным трудом, связанным, например, с использованием вычислительной техники и информационных технологий, то таких крайне мало - чуть более 1% иностранной рабочей силы из стран с визовым порядком въезда.

В первой половине 2011 г. незначительное представительство указанной категории занятых на столичном рынке труда трудовых мигрантов из безвизовых стран было отмечено в здравоохранении (менее 1,5%), финансовой сфере (чуть более 1%) и образовании (0,5%). Как правило, квалифицированные специалисты (квалифицированные рабочие, станочники, строители) приезжают в Москву из Беларуси и Украины. Довольно много рабочих средней квалификации «поставляют» на московский рынок труда Китай, Вьетнам и Турция. Вместе с тем, Китай и Вьетнам являются крупными «донорами» нелегальных работников, близких по уровню своей квалификации к неквалифицированным мигрантам из стран СНГ⁵.

Помимо этого, к разряду относительно устойчивых трансформаций, произошедших в структуре направленных в столицу миграционных потоков, можно отнести такие сдвиги, как:

- от больших городов к мелким поселкам (порядка 60% рабочей силы прибывает в Москву из сел и малых городов);

- от элитной миграции к миграции «обычной» (около 40% московских гастарбайтеров не имеют профессионального образования). При этом уровень образования и профессиональной подготовки находящихся в России иностранных работников продолжает снижаться. Так, по данным выборочных опросов трудящихся-мигрантов из стран СНГ, проведенных Центром миграционных исследований (ЦМИ) в июле 2008 г. и июне 2009 г. в шести регионах Российской Федерации (Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Краснодарский край, Воронежская и Астраханская области), 50% от их числа не имели профессионального образования;

- «дрейф» к бедной части социального спектра (80% занятых в столичной экономике трудящихся-мигрантов характеризуют свое состояние до приезда на заработки в Российскую Федерацию как «бедное» и «очень бедное»);

- увеличение культурной дистанции (3% работающих в Москве мигрантов плохо знают русский язык, и 20% владеют им не очень хорошо)⁶. Согласно результатам вышеупомянутого исследования ЦМИ, незнание либо плохое знание русского языка создают иностранным работникам проблемы даже при заполнении официальных документов.

Активное совершенствование транспортных и информационных коммуникаций, появление неформальных сетей и сообществ, посред-

ством которых мигранты осуществляют подавляющую часть своих социальных транзакций (от устройства на работу и поиска жилья до организации лечения), способствуют повышению доступности миграции для тех слоев и групп населения стран выхода, которые еще недавно не были в состоянии участвовать в ней либо по причине недостатка финансовых средств, либо вследствие отсутствия необходимой информации).

Развитие мигрантских сетей существенно меняет характер миграции и ее роль в обществе. Так, именно благодаря им, у трудящихся-мигрантов появилась возможность сделать свое пребывание в России и ее столице более продолжительным. Они же поддерживают тех, кто не знает или плохо владеет русским языком. Использование ресурса позволяет иностранным работникам компенсировать недостаток ориентированных на них официальных социальных и иных инфраструктур, либо ограниченность доступа к ним.

Функционируя достаточно эффективно, мигрантские сети характеризуются, вместе с тем, довольно высокой степенью риска обращения к ним. Например, использование их в качестве каналов трудоустройства нередко приводит мигранта на неформальный (теневой) рынок труда. Кроме того, они существенно ограничивают управление миграционными процессами.

Другой проблемой становится увеличение охватываемых ими сфер жизнедеятельности, что представляет собой серьезный вызов миграционной политике России. Сформировавшиеся неформальные сети и социальные инфраструктуры вовлекают в миграционные потоки более далеких культурно и менее готовых к адаптации мигрантов - людей из отдаленных маленьких городов и сел, представителей бедных и малообес-



печенных слоев населения, находящихся под воздействием сильных выталкивающих факторов, предопределяющих стратегии их трудового поведения. Итогом происходящего становится увеличение социальной и культурной дистанции между иностранными работниками и российским населением.

Степень уязвимости приезжающих в Москву трудовых мигрантов особенно высока в первое время их пребывания в столице. Официальных организаций же, содействующих их скорейшей адаптации, крайне мало. В городе действует несколько помогающих гастарбайтерам организаций. Наиболее активные из них - «Миграция и право (Фонд Таджикистан)», комитет «Гражданское содействие», Информационный центр МОМ, отдел иностранных работников Профсоюза строителей и др. Однако за помощью к ним или другим правозащитным структурам обращается лишь очень небольшое (относительно общей численности) количество внешних трудовых мигрантов.

Так, согласно данным опроса, проведенного в 2006 г. экспертами МОМ, только 14% пребывавших в столице мигрантов указали, что знают организацию, в которую можно было бы обратиться в случае возникновения проблем или нарушения их прав. Доля же реально прибегавших к их поддержке составила всего 8%. При этом в большинстве случаев речь шла о коммерческих структурах, оказывающих услуги по легализации, то есть содействующих в получении необходимых документов (разрешения на работу, регистрация, медицинские справки), частных агентствах по трудоустройству, платных адвокатах, юридических консультациях и т.п. Практически отсутствуют в городе и программы по воспитанию толерантности, столь необходимые в условиях инокультурной миграции, увеличения числа мигрантов,

прибывающих в Российскую Федерацию из стран иной культурной и религиозной традиции, чем Россия.

По мнению российских и зарубежных исследователей, современная инфраструктура московской миграции становится все более диверсифицированной. Помимо участия государства, она расширяется за счет новых действующих лиц и, прежде всего, частных бизнес-структур (коммерческие посредники, работодатели как юридические, так и физические лица), активность которых прямо или косвенно влияет на миграционные процессы.

Таким образом, реальностью сегодняшнего дня становится феномен своеобразной «приватизации» миграционных рисков, все в большей мере зависящих и предопределяемых не столько государством, сколько задействованными в пространстве миграции факторами. Государственные же структуры нередко вытесняются из сферы активного влияния на миграционные процессы и их агентов, как мигрантов, так и работодателей, дистанцируются от ответственности за последствия происходящего между ними. Как следствие, внешняя трудовая миграция превращается во взаимодействие частных агентов на внеправовом поле, управляемом скорее законами бизнеса, нежели нормами формального права.

Официальные статистические данные дают представление о распределении оказавшихся в Москве иностранных работников по отраслям экономики и видам экономической деятельности. Как отмечалось ранее, российский (в том числе региональный - московский) рынок труда испытывает огромные потребности в дешевой рабочей силе, особенно острые в ряде отраслей экономики с престижными либо «малопрестижными» нишами.

Как и в 1990-е гг., приоритетным для столичных гастарбайтеров оста-

ется строительство: в 2008 г. доля занятых в нем иностранцев от общего числа пребывающих в Москве иностранных работников составляла 36,4%; в 2009 г. - 24,6%; в 2010 - 27,7%. Работы, в выполнении которых задействуются здесь трудящиеся мигранты, по-прежнему отличаются тяжелыми условиями труда и низкой заработной платой.

Вторая по значимости, с точки зрения привлечения мигрантов, отрасль - оптовая и розничная торговля и ремонт автотранспортных средств (34,2%, 27,1% и 24,2% всех иностранных работников в 2008, 2009 и 2010 гг. соответственно). Однако, имея в виду проводимую Правительством Российской Федерации политику планомерного вытеснения иностранных работников из отдельных сфер трудовой деятельности (и, прежде всего, тех, для которых не характерны трудности с заполнением высвобождающихся вакантных рабочих мест россиянами и действующий в ее рамках с 1 января 2011 г. запрет иностранцам заниматься розничной торговлей в палатках, на рынках и прочей розничной торговлей вне магазинов, а также продавать алкогольные напитки, включая пиво, и фармацевтические товары, сложно сказать, удастся ли ей сохранить свои лидирующие позиции в будущем.

Третье место занимает деятельность, связанная с операциями с недвижимостью, арендой и предоставлением услуг (12%, 21,3% и 21,1% соответственно). Значительно «сдвинулась» за последние годы группа отраслей транспорта и связи, переместившаяся с 3-ей позиции, занимаемой ею в 1990-е годы, на 5-е место. В первом квартале 2011 г. наметился рост доли привлекаемой иностранной рабочей силы на обрабатывающих производствах (22,1 и 37,8 тыс. человек в 2010 и первом квартале 2011 гг. соответственно).

Теневая занятость мигрантов - существенная проблема, отягощающая процессы экономического и социального развития города. Высокая степень обусловленности временной миграции социально-экономическими причинами отражается на целевых установках и моделях поведения прибывающих в столицу внешних трудовых мигрантов, стремящихся оптимизировать свои действия на рынке труда и мобилизуемых в указанных целях немногочисленные доступные им ресурсы (связи в диаспоре или национальном сообществе, случайные знакомства, связь с родственниками на родине и др.).

При этом зачастую единственным доступным для них ресурсом оказывается согласие на тяжелый, низкооплачиваемый, неформальный и социально незащищенный труд. С точки зрения специалистов, в Москве с типичным для нее глубоким и во многом сложившимся разделением труда между иностранцами и местными работниками, конкуренция в сфере занятости разворачивается, главным образом, между самими мигрантами (из регионов Российской Федерации и разных стран мира), теми, кто согласен «на плохие» и «очень плохие» условия труда.

Активизации масштабных и зачастую трудно управляемых межгосударственных миграционных перемещений работников способствуют глобализация и порожденные ею глобализационные процессы, обостряющие неравенство социально-экономических условий и возможностей в разных государствах и регионах мира; растущий демографический дисбаланс между развитыми и развивающимися странами; усиление политической нестабильности; развитие практик международного разделения труда и ряд других факторов, воздействие которых приводит к тому, что обусловленная эко-



номическими причинами международной трудовой миграция обретает статус одного из важнейших глобальных процессов современности, в значительной степени влияющих на мировую и национальные (региональные) экономики. Основным же результатом процессов ее нарастания и усложнения становится появление и совершенствование особого типа универсальной рабочей силы, сферой использования которой оказывается не только экономическая система отдельно взятой страны, но и мировое хозяйство в целом.

Осуществленный анализ основных тенденций международной трудовой миграции, ее масштабов, качественных характеристик, социальных и экономических эффектов и их влияния на рынок рабочей силы пореформенной России дает основание для следующих общих выводов.

Во-первых, современный российский рынок труда обладает существенной спецификой, наличие которой превращает Российскую Федерацию в мощнейший объект притяжения трудовых мигрантов из менее благополучных (с точки зрения уровня и качества жизни) стран ближнего и дальнего зарубежья. Интенсификация направленных в Россию миграционных потоков обуславливается совокупностью факторов внешнего (процессы глобализации мировых социально-экономических отношений, развитие международного рыночного сообщества, совершенствование средств связи и коммуникации, либерализация движения товаров, капитала и финансовых потоков, активизация культурных и экономических связей и т.п.) и внутреннего (социально-экономические реформы, распад СССР и связанное с ним изменение территориальных границ, сокращение в стране численности трудоспособного населения и по-

рожденная этим сокращением потребность в пополнении трудовых ресурсов за счет более эластичной миграции) порядка.

Во-вторых, присутствие на российском рынке труда иностранных работников производит двойственный социально-экономический эффект. С одной стороны, они заполняют вакансии, не пользующиеся спросом у российских граждан, создают дополнительные рабочие места в малом бизнесе, способствуют решению проблем воспроизводства национальных и региональных трудовых ресурсов и сохранения численности населения в целом.

С другой, порождают немало трудностей, связанных с увеличением культурной дистанции, активной криминализацией бизнеса, экономическим ущербом, причиняемым нелегальной миграцией в виде неуплаты налогов и т.п., осложняющих формирование в России цивилизованного рынка труда, негативно влияющих на политическую и социокультурную ситуацию в обществе; в-третьих, эффективное регулирование и управление процессами внешней трудовой миграции невозможно вне контекста проведения комплексных социологических исследований этнической специфики устремляющихся в Российскую Федерацию потоков трудовых мигрантов, изучения особенностей формирования миграционных потоков, путей расселения, сфер занятости иностранной рабочей силы, ее конкурентоспособности, анализа социально-демографического, профессионально-квалификационного и национального состава трудящихся-мигрантов, их мотивации, адаптационных установок и взаимоотношений с принимающим населением.

В целом совокупность проблем, возникающих у китайских трудовых мигрантов в процессе пребывания и трудовой деятельности в России и ее

столице, можно дифференцировать на:

- проблемы, непосредственно обусловленные действием норм российского законодательства;

- проблемы, опосредованные противоправным поведением сотрудников правоохранительных органов, наличием коррупции среди чиновников;

- проблемы в экономической и трудовой сферах;

- проблемы в сфере социальной адаптации и коммуникации;

- проблемы, касающиеся социального неравенства и социального расслоения среди мигрантов;

- психологические проблемы, в том числе предопределенные предвзятым отношением к мигрантам со стороны представителей административных органов и местного населения.

На сегодняшний день перед Россией стоит задача решения двух насущных проблем в рассматриваемой области:

- повышения качества привлекаемой иностранной рабочей силы, улучшения условий трудоустройства и совершенствования практик социально-психологической адаптации трудящихся-мигрантов в Российской Федерации;

- сокращения объемов и масштабов нелегальной трудовой миграции и порождаемых ею проблем. Решить эти задачи возможно лишь посредством комплексной разработки сис-

темы мер политического, юридического, финансово-экономического, социального и социокультурного характера.

Ссылки:

1 Трудовая миграция в Россию // Демоскоп Weekly. Электронная версия бюллетеня «Население и общество». № 315-316. 1-20 января 2008. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0315/tema01.php>

2 Ивахнюк И.В. Международная трудовая иммиграция. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005. – С. 16-17.

3 Тюрюканова Е.В. О влиянии миграции на рынок труда // Отечественные записки. 2007, № 4 (36). – С. 56-70

4 Трудовая миграция в городе Москве. Информационно-справочный бюллетень. 2008-2011 годы // Информационный портал Департамента труда и занятости населения г. Москвы. URL: http://www.labor.ru/templates/userpic/bulletin_migr_web.pdf. – С. 41-42.

5 Кубышкин А.В. Границы России для трудовых мигрантов открыты, и их численность в Москве сильно высока. URL: <http://www.vacansia.ru/index.php?act=iiifo&stor>=4446>

6 Тюрюканова Е.В. Трудовые мигранты в Москве: «второе» общество // Иммигранты в Москве / Под ред. Ж.А. Зайончковской. – М.: «Три квадрата», 2009. – С. 153.



НАУЧНЫЕ ДОКЛАДЫ СОРОКИНСКИХ ЧТЕНИЙ 2013

От редакции. Материала даются без аннотаций и ключевых слов в формате научных докладов и проектов к научным докладом.

Динамика подходов в исследовании социальных систем: опыт теоретического осмысления

Агапов П.В.

Социальные системы, их структуры, процессы и трансформации социальных структур и социальные процессы невозможно изучать без совокупности методологических подходов. Для анализа социальных систем важно учитывать специфику и гносеологические возможности различных подходов: *эволюционного, исторического, цивилизационного, информационного, синергетического, герменевтического* и др.

Н. Луман так сформулировал задачу на современном этапе развития теории общества: «Чтобы революционизировать парадигму, мы отказываемся от традиций социологической дисциплины и обращаемся к теоретическим ресурсам, которые привносим в социологию извне. При этом мы ориентируемся на новейшие тенденции в теории систем, а также в теориях, функционирующих под иными названиями, например кибернетике, теории коммуникации, теории эволюции... Это совершенно новые, завораживающие интеллектуальные тенденции, которые впервые позволяют избежать строгого противопоставления наук о природе наукам о культуре или противопоставления предметных областей, данных либо в форме закона, либо в форме

текста (герменевтически)¹. Тенденция развития знаний об обществе такова, что новая парадигма в русле междисциплинарности, многих подходов к изучению общества, социальных систем.

Исторический и эволюционный подходы

Исторический подход к пониманию социальной истории и общества подчеркивающий уникальность каждой эпохи, каждого общества. Любое общество, любые изменения и процессы можно понять только понять только в его собственных конкретно-исторических условиях². Многие теоретики философии и социологии (особенно Гегель, Конт и Маркс) видели причину непонимания общества, недостатков применения научного метода именно в отсутствии исторического подхода, в непринятии «исторического изменения».

«Социальные объекты суть объекты исторические, т.е. возникают в какое-то время, существуют в конечном временном интервале и в конце концов прекращают существование. Кажется естественным, что научный подход к ним должен заключаться в изучении конкретной истории их конкретных экземпляров. Не изучение конкретной истории дает ключ к научному пониманию социального объекта, а, наоборот, изучение сложившегося (до известной степени) объекта дает ключ к научному пониманию конкретного исторического процесса его формирования. Надо знать то, что сложилось в результате исторического процесса, чтобы понять, как это происходило в истории»³.

Именно исторический подход позволяет использовать факты и теории в их предельной конкретности и объективности. Внеисторическое осмысление социальных фактов и социальных процессов (революций,

кризисов и др.) обречено на неудачу.

Эволюционный подход является одним из главенствующих в социологии, наряду с другими подходами. Он представляет собой попытки осмысления исторического процесса как части общего разнообразного эволюционного процесса, развития биологической жизни на Земле, возникновения человека и общества, культуры. Эволюция при этом понималась как имманентный «самодвижущийся» медленный процесс социальных изменений и развития. «Нельзя не признать то, что любая подлинно социальная теория не может не быть эволюционной» (Стивен Рансиман). Эволюционный подход дает возможность изучать социальную эволюцию с точки зрения исторической последовательности развития, в которой более поздние достижения зависят от ранних, объяснения причин закрепления некоторых социальных институтов и социальных действий. Идеи эволюционного подхода складывались усилиями многих ученых (Т. Гоббс, Ж. Ж. Руссо, Ч. Дарвин, Г. Спенсер и др.). Развитие общества уподоблялось развитию биологического организма (онтогенез повторяет филогенез): стадии общечеловеческой истории в главных чертах воспроизводятся индивидуальной историей молодых народов в новых условиях (Э. Дюркгейм). Идея эволюционного подхода (об эволюционном происхождении человека, социальных институтов и общества) продолжает доминировать в научной социологии⁴. Эволюционный подход помогает понять социальные механизмы выживания и развития человеческого общества, почему люди такие, какие есть. Это не рассуждения по поводу того, каким им следует быть. Все социальные институты, функции социальной психики, включая и самые «высшие», имеют



эволюционно развитую социальную основу. В научной социологии исследуются разнообразные аспекты эволюции обществ, социальной эволюции мир-системы⁵.

Формационный и цивилизационный подходы

Формационный подход является аналогом материалистического понимания истории (К. Маркс, Ф. Энгельс и др.). Общественная формация - общество, находящееся на определенной ступени или стадии развития его производительных сил и производственных отношений, это сложившаяся на основе данного способа производства конкретно-историческая форма бытия общества (первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическую формация). Можно сказать, что общественная формация – специфический способ взаимодействия основных социальных структур (экономика, политика, идеология.) который придает ей характер особого *социального организма*. Функционирование и развитие этого организма характеризуется действием двух типов социальных законов. Это *генетические законы* и закономерности, связанные с его развитием, а также *структурные законы* и закономерности, относящиеся к функционированию его различных социальных структур. История движется по ступени «общественно-экономических формаций». Для марксистского взгляда на историю характерно гипертрофированное (преувеличенное) внимание материальным факторам, к схватке сил (классов), дезинтегрирующих общество, к видению общества и человека в «одном измерении». Со временем выяснилась принципиальная нередуцируемость многообразия социально-исторического опыта цивилизаций и культур к «формациям».

Цивилизованный подход исходит из понятия «цивилизация» как крупномасштабной социокультурности общности людей и народов. Цивилизацию можно определить как существующую в определенное время и на определенной территории систему, в рамках которой действует социокультурная историческая общность с присущей ей совокупностью политико-экономических, культурных, духовных, в том числе конфессиональных, характеристик⁶. Важным признаком отличия одной цивилизации от другой является самоидентификация людей (самое широкое, как правило, надэтническое «мы»). Из совокупности достижений отдельных (локальных) цивилизаций складывается облик, уровень цивилизации вообще, мировой цивилизации.

Любая цивилизация, связанная в первую очередь с механизмами преемственности и устойчивости, в то же время, будучи историческим явлением, неизменно развивается, беря старт с определенного этапа социокультурной эволюции (возникновение письменности, образование классов, государства, урбанизация) в различных частях мира.

Цивилизационный подход предполагает многовариантность истории (западная цивилизация, восточная православная, восточно-буддистская и др. цивилизации), «мир миров», тогда как формационный подход называл одновариантную «схему истории». Каждая цивилизация при всей своей специфике и самобытности выступает составной частью единой целостной общности - человечества.

Такой подход к человеческой истории отличается от марксистской теории формационного развития тем, что здесь в качестве теоретической посылки служит ценностно-нормативная система (культурные образцы, значения, ценности, нормы),

а не способ производства. Теории цивилизации разрабатывались Данилевским, Тойнби, Шпенглером и др. Большой вклад в теории цивилизаций внес социолог П. Сорокин, который в соответствии со своими представлениями об историческом прогрессе считал, что каждая цивилизация или социокультура неповторима (античная, греко-римская, арабская, американская и т.д.). Цивилизации фактически явились ступенями человеческого прогресса и уникальны по своим качествам и образцам. Все они пережили периоды зарождения, расцвета и упадка. Устаревает, меняется ценностно-нормативная система и ей на смену приходит другая. Сорокин, разработав концепцию социокультурной динамики, раскрыл и основу кризиса европейско-американской цивилизации, отметив, что создание здесь материальных ценностей опередило совершенствование духовной культуры.

В отечественной социологии советского периода господствовал формационный поход. Речь шла о развитии общества социализма, о сохранении социально-экономической структуры, социальной направленности развития страны и государства. Формационной доминанта присутствовала в социологических исследованиях.

Но сегодня определять формационную фазу, в которой сейчас находится российское общество весьма трудно. По мнению некоторых ученых, в России происходят не реформы, а *глубокая качественная трансформация* (общество-трансфер). В России происходит «скорее мутация и эволюция системы коллективистской собственности, чем исторический возврат России в формацию частнособственническую. Частная собственность вернулась в Россию как явление, но по ее положению и масштабам она пока еще очень далека от того, чтобы

всерьез и на длительные сроки определять что-либо в экономике, обществе, государстве»⁷.

Цивилизационная составляющая России связана с такими понятиями как уклад и ценности самобытной российской, славянской цивилизации. Российская цивилизация - самостоятельный культурно-исторический мир, одна из мировых цивилизаций⁸. Обессиленное «реформами» российское государство (РФ) не соответствует исторической сути России как общецивилизационного мирового явления. Скорее Российская Федерация - переходная геополитическая конструкция. Россия не может долгое время стоять на развилке истории, в «точке бифуркации», на развилке цивилизаций. Поэтому Россия стоит перед историческим выбором, она просто обязана выбрать то или иное направление своего социально-политического и культурно-исторического движения. Причем, неизбежно будут сказываться критерии, основании такого выбора (культура, государство, идеология и др.). У нынешней России отсутствует национальные приоритеты, цивилизационная сверхидеология. России жизненно необходимо выработать идеологию, систему ценностей способную объединить народы и указать им путь в будущее. Россия не может произвольно изменить свою социально-историческую природу, ей ничего не остается, как развиваться по законам своей цивилизации, по законам особого культурно-исторического мира.

Кибернетический подход

Кибернетический подход ориентированных на познание и описание социальной системы и процессов в обществе с позиции кибернетики. Кибернетика - наука об общих закономерностях процессов управления и передачи информации в технических, биологических и социальных



системах, возникла на стыке математики, теории информации, техники и нейрофизиологии, ее интересовал широкий класс как живых, так и неживых систем. Ее основателем является американский математик **Н. Винер** (1894-1964), выпустивший в 1948 году книгу «Кибернетика, или управление их связь в животном и машине», а затем книги «Кибернетика и общество»⁹. Своё название новая наука получила от древнегреческого слова «кибернетес», что в переводе означает «управляющий», «рулевой», «кормчий».

Социальная кибернетика - направление, подход в научных исследованиях общества с позиций кибернетики. В социальной кибернетике существует понятие социокрибернетической системы – динамической системы, в которой связь между элементами и параметрами, циркуляция информации, системы информации, обратная связь и др. — модифицируются в связи с особенностями соответствующих явлений в общественной жизни. Кибернетический подход к системам характеризуется рядом понятий. Основные понятия кибернетики: управление, управляющая система, управляемая система, организация, обратная связь, алгоритм, модель, оптимизация, сигнал и др.

Применение аппарата кибернетики к изучению общества состоит в том, что оно рассматривалось как сверхбольшая самоорганизующаяся система, в которой происходят вещественно-энергетические и информационно-управленческие процессы, информационное взаимодействие со средой. Социальные процессы, в свою очередь, объясняются разнокачественностью видов информации. Мера организованности социальных структур определялась мерой организованности информации, соотношением между энтропией и негэнтропией.

Согласно кибернетике, управлять - это предвидеть те изменения, которые произойдут в системе после подачи управляющего воздействия (сигнала, несущего информацию). Всякая система управления рассматривается как единство управляющей системы (субъекта управления) и управляемой системы - объекта управления. Управление системой или объектом всегда происходит в какой-то внешней среде. Поведение любой управляемой системы всегда изучается с учетом ее связей с окружающей средой. Поскольку все объекты, явления и процессы взаимосвязаны и влияют друг на друга, то, выделяя какой-либо объект, необходимо учитывать влияние среды на этот объект и наоборот. Управление системой осуществляется по «принципу обратной связи». Если между воздействием внешней Среды и реакцией системы устанавливается связь, то мы имеем дело с обратной связью. Принцип обратной связи характеризует информационную и пространственно-временную зависимость в кибернетической системе. Если поведение системы усиливает внешнее воздействие, то мы имеем дело с положительной обратной связью, а если уменьшает, то с отрицательной обратной связью. Понятие обратной связи имеет отношение к цели управления. Поведение объекта управляется величиной ошибки в положении объекта по отношению к стоящей цели.

Кибернетический вносит существенный вклад в развитие социальных знаний, в частности в теорию социальных систем, в теорию социального управления. Он развивает общую концепцию об информационных процессах в обществе, которая затем в специальных научных дисциплинах конкретизируется и наполняется качественным содержанием.

Понятийный аппарат кибернетического подхода открывает пути для

создания моделей общественных процессов, а значит, для более углубленного познания и управления ими. В частности, сейчас уже получили широкое распространение имитационное моделирование социальных процессов. Кибернетика предоставляет в распоряжение социальных наук широкий арсенал технических средств. Правда, одно лишь использование таких средств отнюдь не означает кибернетизации соответствующей области социологических знаний. Главное в этом процессе - разработка методов исследования и описания социальных явлений и процессов с учетом результатов, полученных в социальной кибернетике¹⁰.

Синергетический подход

Синергетический подход в изучении общества использует понятийный аппарат синергетики и закономерности, открытые синергетикой.

Синергетика – наука об общих закономерностях самоорганизации, устойчивости и разрушения упорядоченных структур в сложных системах различной природы; теория самоорганизации и развития открытых систем любого происхождения. Синергетический подход использует такие понятия (понятия синергетики) как «открытость системы», «нелинейность системы», «хаос», «нестабильность», «бифуркация», «аттрактор» и др.

Синергетика являет собой новый этап изучения сложных систем, продолжающий и дополняющий кибернетику и общую теорию систем. Синергетика фиксирует свое внимание на неравновесности, нестабильности как естественном состоянии открытых нелинейных систем, на множественности и неоднозначности путей их эволюции. Синергетика исследует типы поведения таких систем, то есть нестационарные структуры, которые возникают в них под действием внешних воздействий

или из-за внутренних факторов (флуктуаций).

Синергетика возникла в начале 70-х гг. XX века. Основы синергетики были заложены немецким ученым Г. Хакеном, автором книги «Синергетика»¹¹, работами бельгийского ученого И. Пригожина и его группы.¹² Работы Пригожина по теории необратимых процессов в открытых неравновесных системах были удостоены Нобелевской премии (1977). Синергетика как междисциплинарная наука состоит из теории диссипативных структур (И. Пригожин и Г. Хакен), теории «странных аттракторов» и фракталов (Е.Н. Лоренц, Б. Мандельброт); теории катастроф (Р. Том), теории бифуркации динамических систем (А.А. Андронов) и др.

Социальная синергетика – теория среднего уровня, которая посредством междисциплинарных исследований изучает эффект возникновения из дезорганизации, беспорядка и хаоса *саморганизующихся* общественных структур. Синергетика появилась в социологии в конце 70-х гг. из сферы естественных наук¹³.

В случае с социальными системами применение синергетики позволяет исследовать качественные изменения в обществе на основе учета взаимоотношений как между внешними и внутренними факторами воздействия, так и соотношений целерациональных и иррациональных, непреднамеренных действий людей. Это закладывает определенный потенциал предсказуемости, иррациональности, непреднамеренности в процесс общественного развития.

Прежние классические теории и методологии, ориентированные на выявление универсальных связей, на «истинный» результат, который можно было бы независимо перепроверить, не годились для подобных исследований, так как предназначалась для познания традиционного, замкнутого типа общества, которое не



знало бифуркаций (непредвиденных случайных колебаний). Такие неклассические теории и методологии как феноменология, этнометодология, символический интеракционизм и др., сделавшие ставку на постижение истины посредством разнообразных интерпретаций, также оказались малоэффективными.

Синергетический подход ориентирован на изучение самоорганизующихся систем, для которых характерны две особенности: 1) система должна быть открытой для взаимодействия с окружающей средой - другими обществами и институтами; 2) число компонентов, в результате взаимодействия которых возникает упорядоченное движение, должно превышать определенный минимум. Именно эта методология, по мнению А. Гидденса, И. Валлерстайна и других социологов, наиболее пригодна для исследования современного общества, которое открыто для контактов с другими культурами вплоть до организации транснационального производства, участия в формировании единого мирового рынка, интеграции ценностей и норм других народов.

Синергетический подход востребован для изучения усложняющихся связей в обществе, имеющего внутреннюю неопределенность, что предопределяет его отход от строгого междисциплинарного разграничения. Ракурс исследований общества смещается с создания универсальной теории развития на изучение самоорганизующихся систем, у которых есть *спектр* возможных путей развития, причем каждый имеет лишь вероятностный характер. С. также изучает как система, подвергшаяся колебаниям факторов развития (включая и воздействия внешние) в *точках бифуркации*, обретает такую степень неустойчивости, при которой начинается процесс её самообновления, самоструктурирования

с переходом на новый уровень упорядоченности¹⁴

Синергетический подход использует такие понятия (понятия синергетики) как «порядок», «хаос», «нелинейность», «неопределенность», «нестабильность», «диссипативные структуры», «бифуркация», «аттрактор» и др.

Социальные системы являются синергетическими системами. Это означает, что выше некоего порога системы всегда становятся неустойчивыми; любые изменения, даже микроскопические, могут вызвать лавинообразный процесс разрушения, выход на иной аттрактор движения, состояния системы. Под влиянием разбалансировки или конфликта подсистем могут возникнуть обострения социальных отношений, кризис, революция, внутренняя война. Рвутся связи между элементами и подсистемами в системе, наступает распад элементов, социальная катастрофа. Законы и понятия синергетики используются для понимания природы разрушения сложных систем и их подсистем, природы войн и «управления через хаос».

Герменевтический подход

В современных теориях, исследованиях социальных систем и процессов используется также *герменевтический (понимающий) подход*. Герменевтический подход ориентирован на понимание (раскрытие смысла) языка, текстов, символов, социальных, культурных и духовно-психических явлений. В полном объеме проблематика понимания находится во введении философской герменевтики (М.Хайдеггер, Г. Гадамер, П. Рикёр, Ю. Хабермас и др.)¹⁵. Социальные факты (факты политики, войн, революций и т.д.) в отличие от физических явлений, не есть нечто независимое от действующих субъектов, от их понимания и интерпретаций. В исследовании социальных процес-

сов во весь рост встает проблема понимания происходящих изменений и процессов в развитии общества, понимание социальными акторами друг друга. Современный социальный мир - это битва смыслов, весьма агрессивная герменевтическая реальность, требующая соответствующей адекватной понимающей методологии. Понимание информации – акты осмысления и рефлексия над смыслами осуществляются противоположными сторонами.

Современная научная методология признает, что проблематика понимания свойственна не только социально-гуманитарному, но и естественнонаучному познанию. Понимание рассматривается как универсальная методологическая категория, которая связана с работой со смыслами, и она характерна для деятельности с любыми семиотическими системами.

В методологии современной науки понимание уже рассматривается как важнейший компонент научного мышления¹⁶.

Запросы к пониманию, возникающие в научном и методологическом мышлении, требуют четко и ясно осознания герменевтического подхода, его понятийного аппарата, закономерностей герменевтической (пнимающей) деятельности.

Понимание – это осмысление, работа над смыслами. Но что из себя представляют смыслы? Может это неуловимая кантовская «вещь в себе», которую невозможно познать? Прежде всего, мы должны серьезно отнестись к категории смысла.

Смыслы – это функциональная (вполне реально существующая) связь, значимая включенность явлений в структуры общества и культуры. *Смыслы организуют общественные отношения, процесс труда и созидания культуры.* Смыслы репрезентируют цели, знания, интересы, потребно-

сти и ценности людей во всем многообразии их общественных связей, отношений и деятельностей. Смыслы придают статус реальности всему событиям, формам деятельности и институтам в человеческом мире. Лишите смысла форму власти, общественный строй, учреждение, экономику, и они развалятся в один миг. Значительная часть значимых смыслов не изобретаются произвольно, а вытекают естественно-исторически из практики и общения самих индивидов. *Смысл* – необходимое intersубъективное условие единства человеческого опыта, его понятности, общения индивидов и целых поколений. Таким образом, смыслы существуют в человеческом мире и, естественно, в самом процессе постоянного осмысления (понимания).

Современное общество представляет противоречивое взаимодействие рас, наций и народов, социальных групп и отдельных индивидов. На этот сложный комплекс объективных социальных взаимодействий «накладывается» человеческое понимание, то есть истолкование, интерпретация социальных событий и свершений. Множество взаимодействующих социальных субъектов, обладающих различными целями и ценностями, истолковывают социальный мир *неоднозначно* (разные смысловые истолкования, допущения смыслов, системы ценностей и т. п.). Но вместе с тем множество взаимодействующих социальных субъектов имеет связующую их основу для понимания, поскольку они связаны единым производством, единой системой общественных отношений (необходимостью сохранения и развития общества как целого). Степень осмысленности действий социальных групп и отдельных личностей зависит от степени осознания ими общественных отношений.

Таким образом, своеобразие человеческой природы заключается в том,

что любые начинания и результаты деятельности человека имеют *смысл*.

Герменевтический подход – это обоснованный комплекс подходов, методов, принципов и критериев, придающих осознанный характер процессу понимания любых «смыслонагруженных» структур (материальных и идеальных).

Согласно Гадамеру, даже текст должен быть понят в его притязании на *истинность*. Его нельзя рассматривать лишь как продукт чьей-то субъективности или как историческое явление. Интерпретатор должен направить свои усилия не на эмпатическое проникновение в авторскую субъективность, а на уразумение того «предмета», или «сути дела» (*Sache, Sachlichkeit*), о которых говорит текст, с серьезностью отнестись к несомому им сообщению. Здесь герменевтическая философия делает рывок от психологизма, плюрализма смыслов к истинному в понимании, к «герменевтику фактичности», к «герменевтики сути дела». Тезис же Гадамера о «предметности», о «сути дела» — ответ на вопрос о необходимости преодоления релятивизма понимания, об онтологических опорах общезначимости смыслового содержания.

Рост социально-гуманитарного знания, его новизна, постановка новых проблем, неустранимая плюралистичность обеспечиваются интерпретационной («понимающей») природой социального знания. Интерпретация, в свою очередь, предполагает диалогическое отношение познающего субъекта с другими субъектами по поводу смыслового содержания проблем, поставленных в историческом, социальном, культурном, событийном контекстах социального бытия.¹⁷ Постоянная задача социолога в том, чтобы стать подлинным исследователем, субъектом понимания посредством осмысления изменяющего социального

бытия. Схоластика, догматизм, как известно, – это «вещи», далекие от понимания мира, своего рода умствования, оторванные от социальной практики и современной науки.

Герменевтический подход неотрывен от решения проблемы истины. Ведь герменевтика решает вопрос о *понимании истины*, вопрос о вхождении субъекта в истины, о тех модусах человеческого существования и сознания, в которые истина может заглянуть и в которых она может существовать. Критерий истины позволяет отличить истинное понимание предмета («сути дела») от ложного и превратного понимания.

Утверждая релятивизм, принцип «все подходит» и плюрализм, современные представления об истине стирают различия между истиной и ложью, объективной и субъективной истиной, между смыслом и бессмыслицей, между реальностью и вымыслом. Если нет ложных суждений, ложных теорий, если нет заблуждений, то всё оправдано в своем роде, все имеет свое «право истину» или каждый прав на свой лад. Особенно эта позиция вредна в социальной философии, в политике, социальном строительстве. Именно так заблуждения и ложь, и при том в грандиозных масштабах, могут быть декретированы как истинные положения. Врываясь в социальный мир эти ложные концепции, как и чувственно-эмпирические критерии истины, приводят в полное умственное замешательство людей. В отсутствии общепринятых критериев истины становятся одинаково «истинными» такие суждения: «собственность священна», «собственность - кража», «социальное равенство - благо», «социальное равенство - зло».

Интегральный и комплексный подходы

В социологии понятие интеграции применяется относительно со-

циальных систем, их целостности и характера функционирования. По Дюркгейму, важнейшим показателем и в то же время ресурсом интегрированного и здорового общества является органическая солидарность.

Вебер установил наличие интеграции социальной системы на базе общих для всех ее членов ценностей и норм. Особое внимание проблемам социальной интеграции уделил Т. Парсонс, который ввел понятие нормативной и ценностной интеграции в свою структурно-функциональную парадигму рассмотрения социальных систем.

Интегративный подход является органической частью интегративной социологии - парадигмы, предложенной выдающимся российско-американским социологом П. Сорокиным. На основе синтеза научных и религиозных представлений он попытался обосновать целостный взгляд на исторический процесс как смену трех социокультурных типов - религиозного, чувственного и интегрального - при доминировании одного из них. Каждый социокультурный тип определяет характер экономической, политической, социальной, религиозной и ментальной организаций общества, а также систему ценностей и тип личности. Кризис современного общества на Западе и Востоке Сорокин связывал с господством чувственной социокультурной системы, основанной на ценностях благосостояния, комфорта, жадности власти и славы, что и порождает в беспрецедентном масштабе межчеловеческие раздоры, войны и революции. Будущее мировой цивилизации ученый ставил в зависимость от утверждения интегральной социокультурной системы, которая несет с собой качественно иные ценности — дух всеобщей дружбы и неэгоистической любви, и вытекающие из них отношения — уси-

ление духовной взаимозависимости¹⁸.

Магистральным направлением познания общества и человека, объединения усилий представителей различных наук, синтеза знаний становится *комплексный подход*. В сравнении с другими методологиями, например, системным подходом¹⁹, комплексный подход изучен совершенно недостаточно. Исследователи справедливо констатируют, что «вопрос о соотношении комплексного и системного подходов ещё недостаточно разработан»²⁰. Нет работ, в которых бы давалась развёрнутая структура комплексного подхода как методологии.

Нет ясного ответа вопрос, как же происходит на практике взаимодействие наук, например, в исследовании человека, и что всё-таки имел в виду К. Маркс, когда говорил о становлении «одной» науки» о человеке²¹.

Можно предположить, что системный и комплексный подходы в процессе познания дополняют друг друга, как бы сменяя. Первый доминирует при движении познания от чувственно конкретного к абстрактному, второй, при движении от абстрактного к конкретному как «синтезу многих определений».

Специфическая задача комплексного подхода в ходе всего процесса познания будет состоять в установлении в исследуемом объекте взаимосвязей различного на каждой из ступеней познания. В познании сложных объектов важнейшее значение имеет изучение комплексных закономерностей, то есть, таких, которые характеризуют процессы совместно-различной детерминации (например, социально-экономические, природно-антропогенные, биосоциальные и т.п.).

На современной стадии познания системный подход будет подчинённым по отношению к комплексному.

Он, как и комплексный, нацелен на синтетическое воспроизведение объекта, но не доходит в этом до постижения диалектически противоречивого единства и целостной многомерности противоречий объекта, но ограничивается его структурно-функциональными взаимосвязями, а потому, оставляет на втором плане моменты развития и самодвижения объекта. Комплексный подход в теоретической реконструкции объекта как органической целостности – не просто синтез, который может быть дан и средствами системного подхода, но установление внутреннего, растущего ко всеохватности противоречивого единства, различные стороны и измерения которого фиксируются соответствующими дисциплинами. Философия в ходе этой реконструкции призвана дать картину противоречивых связей объекта, выявить узловые проблемы его развития и обеспечивать стыки разнодисциплинарных измерений объекта.

Комплексный подход видится нам как путь построения знания о сложных объектах как о «конкретном», как системе взаимосвязей.

В комплексном исследовании материалом интеграции становятся, прежде всего, интегративные по существу своему образования – методы наук. Методы должны работать как единый комплекс. В этом комплексе надо определить место каждого из методов в зависимости, как от его возможностей, так и от характера исследовательской задачи. Первостепенную важность получают вопросы взаимовлияния, координации, субординации отдельных методов, их зависимости от целого. Комплекс методов – подвижное образование, перестраивающееся в зависимости от поставленной задачи и избранного для исследования объекта.

В заключении хочется отметить, что мы не ставили задачу теоретичес-

кого анализа социологических парадигм, а остановились на значении общенаучных подходов в социальных науках. Логика и динамика подходов в исследовании общества, социальных систем стремится от эволюционно-структурных, исторических к интерпретационно-герменевтическим, а в последствии к выработке комплексного подхода в социальном научном поиске.

Ссылки:

- 1 Луман Н. Теория общества. - М, 1999. С. 203
 - 2 См.: Миронов Ю. Н. Историческая социология России. – СПб., 2009
 - 3 Зиновьев А. Фактор понимания. - М, 2006. С.175
 - 4 См: Марков. А. Эволюция человека. В 2 кн. - М.: Астрель: CORPUS, 2012.
 - 5 Гринин Л. Е. , Коротаев А. В. Социальная макроэволюция: Генезис и трансформации Мир-Системы / Отв. ред. Д. М. Бондаренко. - М: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
 - 6 Российская цивилизация / Под общ. ред. М.П. Мchedлова. - М.: Академический Проект, 2003. - С. 17
 - 7 См.: Косолапов Н. А. Контуры нового миропорядка. // Внешняя политика и безопасность современной России. 1991-2002. Хрестоматия в четырех томах / Сост. Т.А. Шаклеина. Т. I. Исследования. М.: МГИМО (У) МИД РФ; РОССПЭН, 2002.
 - 8 Абалкин Л.И. Российская идея. Феномен российской цивилизации // Абалкин Л.И. К самопознанию России. - М., 1995; Ионоу И.Н. Российская цивилизация. IX - начало XX века. - 1998; Платонов О.А. Русская цивилизация. - М.: 1992 и др.
- Российская цивилизация (этнокультурные и духовные аспекты). К 70-летию профессора М.П. Мchedлова. — М.: РНИСиНП, 1998; Российская цивилизация: Этнокультурные и духовные аспекты: Энциклопедический словарь. — М, 2001. Цивилиза-



ции: Сб. статей. Вып. 1 -4. — М, 1992-1997; .

9 См.: *Винер Н.* Кибернетика и общество. М.: Издательство иностранной литературы, 1958

10 См.: *Афанасьев В.Г.* На пути к социальной кибернетике // Кибернетика и диалектика. М., 1978; *Назаретян А.П.* Кибернетика и интеграция наук. Ереван, 1986.

11 См.: *Хакен Г.* Синергетика. - М, 1980 ,

12 *Пригожин И. , Стенгерс И.* Порядок из хаоса. - М., 1986; *Пригожин И. , Стенгерс И.* Время, хаос, квант. - М., 1994.

13 См.: *Ельчанинов М.С.* Социальная синергетика и катастрофы России в эпоху модерна. М., 2005.

14 *Кравченко С. А.* Синергетика / / Социологический словарь. Под ред. С. А. Кравченко.- М. 2001. - С. 351-352

15 Герменевтика: история и современность (Критические очерки). – М., 1985; *Гадамер Х.- Г.* Истина и метод. Основы философской герменевтики // Пер. с нем.- М., 1988; *Риккер П.* Конфликт интерпретаций. Очерки о герменевтики / Пер. с фр. М.: КАНОН-пресс-Ц; Кучково поле, 2002

16 *Швырев В. С.* Понимание в структуре научного познания// Загадка человеческого понимания, - М.: Политиздат, 1991; *Щедровицкий Г. П.* Избранные труды. - М. , 1995. ... Его же: Философия. Наука. Методология. - М: Школа. Культура. Политика, 1997; .Библнр В.С. Мышление как творчество(Введение в логику мысленного диалога). –М., 1975 .

17 *Кузнецов В. Г.* Герменевтика и гуманитарное знание. - М.: МГУ, 1991

18 См.: *Сорокин П.А.* Кризис нашего времени : социальный и культурный обзор. - М.: ИСПИ РАН, 2009 и др.

19 *Садовский В.Н.* Системный подход и общая теория систем: статус, основные проблемы и перспективы развития // Системные исследования. 1979. М., 1980. С. 34, 36; *Юдин Э.Г.* Методология науки. Системность. Деятельность. М., 1997. С. 220-222.; *Кузьмин В.П.* Принцип системности в теории и методологии К. Маркса. М., 1986. С. 63.

20 *Логинова Н.А.* Опыт человекознания. СПб., 2005. - С. 6.

21 *Махаров Е.М.* Методология комплексного исследования человека. М., 1991. - С. 84, 185.



Российская версия «капитализма для своих»: есть ли выход из тупика?

Добреньков В.И., Исправникова Н.Р.

Постановка проблемы

Главный вопрос настоящего исследования: существует ли в России проблема легитимности прав частной собственности, и каковы реальные пути ее решения?

Принято считать, что этот вопрос занимает только оппозицию и разграбивших страну в 1990-е годы олигархов: вместе с тем принципиальная нелегитимность прав собственности на активы периода 1990-х предопределила потенциальную нестабильность этих прав на весь последующий период развития России.

При этом совершенно очевидно, что без решения данного вопроса невозможны ни «институциональная модернизация» Д. Медведева, ни «новая индустриализация» В. Путина.

Придя к власти в 2000 г., Путин предложил программу экономических реформ по форме вполне либеральную. В частности она предполагала:

- 1) ведущую роль частной собственности в экономическом развитии страны,
- 2) снижение налоговой и административной нагрузки на бизнес.

В противоположность этой программе и заявлениям высшего руко-

водства итогом последующего десятилетия фактически стал «капитализм для своих». «Капитализм для своих» – термин, обозначающий капиталистическую экономику, в условиях которой развитие бизнеса основывается на личных связях бизнесменов (прежде всего крупного бизнеса – олигархических структур) с политической элитой.

Закономерно встает вопрос о причинах и логике преобразований, по которым последствия действий политической и экономической элиты не соответствовали изначальным ее намерениям.

Мы исходим из того, что фактором, оказавшим решающее влияние на становление политико-экономической модели развития России первого десятилетия 21-го века, стала неспособность решить проблему надежных гарантий прав частной собственности. Вследствие этого стимулы для долгосрочных инвестиций со стороны участников рынка оказались недостаточными, и частный бизнес не стал основным агентом модернизации. Сконцентрировав значительные капитальные ресурсы, политическое руководство сделало выбор в пользу различных вариантов прямого административного контроля над важнейшими экономическими активами, делегировав избранному кругу лиц права на управление этими активами и получение значительных частных или групповых выгод.

Проблема легитимности собственности

В наиболее общей форме права собственности определяются как правила, регулирующие доступ физических и юридических лиц к ограниченным благам. Поэтому реализация прав собственности предполагает исключение других претендентов или упорядочение их претензий. Для этого необходим ресурс принуждения и, стало быть, владельцы

средств принуждения. А это, прежде всего, политическая элита государства.

Теоретически правители имеют естественный интерес в процветании своих стран, поскольку их личный доход зависит от общего благосостояния. Это заставляет их вводить и охранять систему прав собственности, которая обеспечивала бы экономический рост. Но на деле владельцы средств принуждения всегда испытывают соблазн переопределить права собственности в свою пользу или даже изъять как можно больше дохода, не предлагая ничего взамен. Чем меньше ограничений на действия государственной власти, тем с большей вероятностью это может произойти.

Чтобы потенциальные инвесторы были уверены в безопасности своих активов и будущих доходов, необходимы жесткие ограничения, которые делали бы обещания правительства по защите прав надежными. Иными словами, государство должно быть достаточно сильным, чтобы защищать права собственности граждан, но не настолько сильным, чтобы пересматривать их в одностороннем порядке, то есть без согласия тех групп, о чьих правах идет речь. Это и есть проблема надежных гарантий (the problem of credible commitment).

Трудность решения этой проблемы связана с тем, что ни один носитель верховной власти не склонен добровольно соглашаться на ограничение своей власти. Поэтому возникает вопрос: какие действия или обстоятельства могут привести к такому ограничению? В результате каких именно решений гарантии прав частной собственности станут надежными? Как обеспечить соответствующие ожидания участников хозяйственной деятельности, то есть веру в долгосрочную стабильность их прав? Почему попытки решить проблему надежных гарантий прав соб-



ственности уже в течение 20-ти с лишним лет оказываются неудачными?

Рассмотрим эти попытки в исторической последовательности.

Российская приватизация начала 1990-х. Начало эры «капитализма для своих»

С 1991 года начала складываться российская версия «капитализма для своих», которая была формализована, прежде всего, путем приватизации.

Основные этапы приватизации в России – «малая» приватизация, массовая приватизация, денежная приватизация и «залоговые аукционы» - пришлись на первую половину 1990-х годов. Однако возникший в итоге институт частной собственности не только не соответствовал критериям социально-экономической эффективности, но и создавал предпосылки для обострения социально-экономических проблем в средне- и долгосрочной перспективе. Чтобы доказать данное утверждение, сформируем ряд аргументов.

Программа приватизации в России 1992-1994 гг. наметила семь главных целей.

1. Формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально ориентированной рыночной экономики.

Сегодня уже очевидно, что быстрый передел собственности преследовал, в первую очередь, не экономические, а политические цели. Акционеры не стали и не могли стать эффективными собственниками.

Собственность на акции экономически реализуется тремя путями:

- а) участием в управлении акционерным обществом;
- б) получением дивидендов;
- в) продажей акций

Участие в управлении акционерным обществом для рядовых держателей акций было невозможно, т.к. для управления АО необходимо если не кон-

трольный, то крупный (10%) пакет акций. Наблюдавшаяся концентрация собственности путем скупки акций администрациями предприятий, теневиками и подобными структурами сделало управление АО для основной массы работающих нереальным.

Получение дивидендов в условиях продолжающегося экономического кризиса, неплатежей, убыточности предприятий было проблематично. Не более 5 — 10% предприятий работали прибыльно, и только такое количество акционеров могло рассчитывать на прибыль. Аналогичная ситуация сложилась и для акционеров ЧИФов. Лишь 136 чековых инвестиционных фондов из 646 по итогам деятельности во втором квартале 1994 года начислили дивиденды своим акционерам в размере от 50-70 до 100%.

Продажа акций выше номинала в обстановке экономического спада для подавляющего большинства акционеров была невозможна. Следовательно, слой массовых собственников существовал формально. На деле распоряжалась и эффективно владела собственностью незначительная часть населения.

2. Повышение эффективности деятельности предприятий путем их приватизации. На деле приватизированные, и государственные предприятия продолжали работать малоэффективно, т.к. сама по себе смена формы собственности не обеспечивает повышение эффективности производства.

3. Социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств, поступивших от приватизации. Реализованная модель приватизации дала за два года (1992-1994) в бюджеты всех уровней лишь 1 трлн. рублей доходов, что в 2 раза меньше, чем доходы Венгрии от приватизации. Третья цель приватизации не реализована полностью.

4. Содействие процессу стабилизации финансового положения в Российской Федерации. Финансовое положение России не стабилизировалось. За 10 месяцев 1994 г. консолидированный бюджет РФ был исполнен по доходам в сумме 124,7 трлн. рублей, по расходам — 167,8 трлн. рублей. Дефицит консолидированного бюджета составил 47,7 трлн. рублей, или 10% к ВВП. За аналогичный период 1993 года дефицит бюджета к ВВП составлял 9%.

5. Создание конкурентной среды и содействие демонаполизации народного хозяйства. Цель не достигнута, так как технологически отсталое производство на большинстве предприятий не в состоянии конкурировать с более развитым западным производством. Во многом из-за этого выпуск продукции в целом по машиностроительному комплексу уменьшился в 1994 г. на 45%, более чем наполовину потерял рынок товаров народного потребления. Стремление к демонаполизации любой ценой во многом разрушило агропромышленный комплекс, разорвало технологические линии и межхозяйственные связи, что особенно сказалось в лесной промышленности и металлургии.

6. Привлечение иностранных инвестиций. По данным Госкомстата РФ объем иностранных инвестиций резко сократился с 2921 млн. долларов США в 1993 г. до 768 млн. долларов в 1994 г. Причем валютные инвестиции, в основном, направлялись в добывающие отрасли промышленности.

7. Создание условий и организационных структур для расширения масштаба приватизации в 1993—1994 годах. Ну вот что было создано, так это система органов Государственного комитета по управлению государственным имуществом и Российского фонда федерального имущества, Федерального агентства

по банкротству, чековых инвестиционных фондов по всей стране.

Экономические последствия.

Поскольку процессы приватизации из-за их обвального характера были сопряжены с остальными элементами экономических преобразований (прежде всего — со структурной политикой), подавляющая часть возникшего на базе государственных предприятий частного и смешанного секторов с самого начала оказалась на грани банкротства.

500 крупнейших приватизированных предприятий России стоимостью не менее 200 млрд. долларов были фактически проданы за бесценок — около 7,2 млрд. долларов США. Была создана база для формирования этапа олигархического капитализма.

Начиналась эра «капитализма для своих».

Залоговые аукционы

Хотя с момента залоговых аукционов прошло уже более 17 лет, опросы общественного мнения до сих пор демонстрируют негативное отношение к крупным собственникам. По понятным причинам частные лица стремились получить активы по наименьшей цене, но способ, которым они этого добились, и сама цена надолго сделали собственность нелегитимной. Принципиальная нелегитимность прав собственности на активы периода 1990-х предопределяла потенциальную нестабильность этих прав, облегчая вмешательство государства и перераспределение активов.

31 августа 1995 г. Б.Н.Ельцин издает Указ № 889 «О порядке передачи в 1995 г. в залог акций, находящихся в федеральной собственности». Президент, таким образом, согласился с предложением правительства об организации в четвертом квартале 1995 г. «залоговых аукционов» для покрытия дефицита фе-



Таблица 1
Залоговые аукционы 1995 года

Название компании	Пакет акций, выставленный на аукцион	Рыночная стоимость	Победитель аукциона	Цена, предложенная победителем
НК "Сургутнефтегаз"	40,12%	нет данных	НПФ "Сургутнефтегаз"	\$8,9 млн
АО "Северо-Западное пароходство"	20,5%	\$10,23 млн	МФК	\$6,05 млн
АО "Челябинский меткомбинат"	15%	\$4,3 млн	"РабиКом"	\$13,3 млн
РАО "Норильский никель"	38%	\$190 млн	ООО "Реола"	\$170,1 млн
НК "ЛУКОЙЛ"	5%	\$150 млн	НК "ЛУКОЙЛ" и банк "Империал"	\$35,01 млн
НК СИДАНКО	51%	нет данных	МФК	\$130 млн
АО НЛМК	14,84%	\$31 млн	ОНЭКСИМбанк	\$31 млн
АО "Мурманское морское пароходство"	23,5%	\$4,75 млн	АОЗТ "Стратег"	\$4,125 млн
НК ЮКОС	45%	\$150 млн	АОЗТ "Лагуна"	\$159 млн
АО "Новороссийское морское пароходство"	20%	\$15,2 млн	АО "Новороссийское морское пароходство"	\$22,65 млн
НК "Сибнефть"	51%	\$100 млн	банк СБС	\$100,3 млн

дерального бюджета и в нарушение требований ст. 71 и 76 Конституции РФ утвердил основные правила их проведения.

Итак, «правовое обеспечение» залоговых аукционов было сформировано. И, несмотря на вмешательство Госдумы, в декабре 1995 г. были проведены 11 залоговых аукционов.

Указ Президента России от 31 августа 1995 г. № 889, кроме правового обеспечения организации собственно аукционов, послужил также юридическим основанием и для их финансового обеспечения. Именно этот указ Ельцина видимо имеет в виду господин М. Прохоров, когда говорит о законности залоговых аукционов и предлагает, не возвращаться более к этой проблеме, а «перевернуть страницу и жить дальше».

Особо необходимо еще раз подчеркнуть, что общая сумма коммер-

ческого кредита со стороны участвующих в аукционе банков составила всего 1,85% от доходов бюджета 1995 г., и поэтому решающего значения для покрытия дефицита не имела и не могла иметь. Другими словами, у правительства РФ не было объективных оснований для организации залоговых аукционов для получения коммерческого кредита. Указ Президента создавал лишь видимость государственной необходимости такого коммерческого кредита.

Существо же финансового механизма всего мероприятия состояло в том, что Минфин РФ свои свободные средства в сумме, фактически равной предстоящему коммерческому кредиту, предварительно разместил на счетах коммерческих банков - участников аукционов. Впоследствии по мере проведения аукцио-

нов эти средства были просто возвращены Правительству России, но уже как коммерческий кредит частных российских банков под залог федеральной собственности в форме акций наиболее рентабельных предприятий страны. При этом передача пакетов акций предприятий была оформлена таким образом, чтобы акции остались в собственности банков, владельцы которых в результате этого и превратились в отечественных олигархов¹.

Таким образом, с точки зрения гражданского права залоговые аукционы обладают всеми признаками притворной сделки, осуществленной группой руководителей коммерческих банков по предварительному сговору с заинтересованными чиновниками Правительства РФ с целью фактически бесплатного отчуждения у Российского государства федеральной собственности в форме контрольных пакетов акций лучших предприятий страны стоимостью примерно в 40 млрд долл. США. Однако, это лишь гражданско-правовая квалификация данного действия.

С точки зрения уголовного права мы имеем дело с хищением федеральной собственности путем преступного сговора в форме мошенничества не просто в особо крупных размерах, а в небывало крупных размерах. Стоимость только наиболее дорогих и стратегически значимых шести аукционов в 1995 г. была искусственно занижена более чем в 20 раз (!) и составила лишь \$1867 млн. Всего через 1,5 года акции этих предприятий на свободном рынке уже стоили \$39713 млн. Однако в действительности победители залоговых аукционов вообще правительству ничего не заплатили.

При расходах, стремящихся к нулю, олигархи приобрели собственность стоимостью примерно 40 млрд. долл. США. Поистине афера, не имеющая прецедента в нашей истории.

Вопрос легитимности собственности в контексте инициирования исков о признании залоговых аукционов недействительными встал с новой остротой на повестке дня после финансового кризиса 1998г., в результате которого банки, владеющие «залоговыми» акциями, оказались неплатежеспособными.

В ответ олигархи начали «перемещать» свои активы в уже созданные к 1999 году в так называемые бридж-банки (служащие своего рода мостом для перекачки капиталов в безопасное место), оставляя у себя пустые балансы. Ведь, с одной стороны, на них давили западные кредиторы, а с другой - российские юридические и физические лица. «МЕНАТЕП» и ОНЭКСИМ Банк образовали Росбанк, которому уже принадлежали «Норильский никель» и «ЮКОС». Новые вывески появились на отделениях «Российского кредита» и СБС-АГРО, куда также очень быстро перетекало имущество этих банков.

С помощью бридж-банков происходило не менее крупная манипуляция, чем во времена залоговых аукционов. Ибо иначе как мошенничеством финансовые комбинации не назовешь, когда на одном банке виснут все долги, а другой, юридически независимый, наследует реальное ликвидное имущество.

Вывод: перед нами коррупционный механизм последовательного закрепления экономически неэффективного и социально нелегитимного института собственности. Крыша – государство.

Компенсационный налог: основные проекты легитимизации собственности в России

Принимая во внимание экономическую неэффективность и социальную нелегитимность сложившейся на начало 2000-х годов структуры прав собственности, закономерно

встает вопрос о возможном пересмотре итогов приватизации начала 1990-х и их корректировке.

Вместе с тем, очевидно, что попытки пересмотра итогов приватизации натолкнутся на многие ограничения, связанные с доминирующей ролью в экономике России «капитализма для своих».

Институт нелегитимной собственности в таких условиях обеспечивает воспроизводство коррупционных властных отношений ограниченной группы лиц, а не устойчивое в долгосрочном периоде социально-экономическое развитие, экономический рост и модернизацию экономики.

Кроме того попытки перераспределения прав собственности связаны с еще одной опасностью. Исправление ошибок либо должно носить всеобщий характер и касаться любого экономического субъекта, либо оно рискует превратиться в избирательный метод борьбы с теми, кто по тем или иным причинам оказался неугоден представителям власти. Во втором случае результатом волевого перераспределения собственности будет отнюдь не оптимизация структуры собственности, а использование отдельных экономических субъектов в качестве «козлов отпущения», назначенных ответственными за противоречивые результаты приватизации 1990-х годов. А обеспечить неизбирательный характер правосудия без изменения модели властных отношений, лежащей в основе современного государства, на наш взгляд, невозможно.

Вместе с тем в сети Интернет можно найти множество проектов легитимизации собственности 90-х через введение компенсационного налога. Наиболее известны следующие проекты: легитимизация собственности по М.Ходорковскому, по Г.Явлинскому, по С.Глазьеву и Д.Львову.

Легитимизация собственности в России по М.Ходорковскому – Т.Блэру.

Ходорковский предлагал воспользоваться весьма успешной схемой легитимизации приватизации, которую в конце 90-х годов использовали британские лейбористы – кабинет Тони Блэра – в отношении инфраструктурных компаний, разгосударственных еще в 1080-е годы.

Схема состоит в применении так называемого налога на неосновательные доходы от благоприятной конъюнктуры. Сумма налога в наших условиях может равняться реальному годовому обороту, который был у компании в год ее приватизации, и чтобы учесть средства, разворовываемые тогдашними директорами через подставные компании, надо умножить объем производства на рыночные цены, не обманываясь абсолютно непригодной отчетностью по российским стандартам.

С момента выплаты собственник получает от государства и общества бессрочную «охранную грамоту» – его собственность считается законной и честной.

Данный проект можно условно назвать проектом Ходорковского – Блэра. Но он сегодня вычеркнут из общественно-политического процесса нынешним статусом М.Ходорковского.

Легитимизация собственности по С.Глазьеву и Д.Львову

С. Глазьев и Д.Львов считаются наиболее известными экономистами в России, придерживающимися «левых взглядов». Д.Львов изложил свое видение справедливого распределения общественного богатства в России в книге «Вернуть народу ренту». Принципиальное видение Львова заключается в ограничении частной собственности: «...необходимо создание свободного рынка всего многообразия прав собственности на землю, за исключением одного - частной собственности. Это означает, что титульным собственником земли и природных ресурсов

Таблица 2

Если бы тогда знали, сколько они будут стоить сегодня²

*Компании претерпели существенные трансформации.

Предприятие	Доля (%)	Поступившие средства (млн долл.)	Текущая стоимость доли (млрд долл.)	Рост стоимости актива с момента приватизации (%)	Победители аукциона
«Норильский никель»	51	170,1	15,8	9 188	Онэксим-банк
ЮКОС*	45	159	29,11	18 208	Банк «Менатеп»
«ЛУКОЙЛ»*	5	141	2,27	1509	«ЛУКОЙЛ»
«Сиданко» (теперь ТНК-ВР)*	51	130	16,9	12 900	Консорциум МФК и «Альфа-Групп»
«Сибнефть» (теперь «Газпром нефть»)*	51	100,3	10,5	10368	Столичный банк сбережений
«Сургутнефтега»	40,12	88,9	11,2	12498	НПФ «Сургутнефтега»
Новолипецкий металлургический комбинат	14,87	31	1,4	4416	Банк МФК и «Ренессанс Капитал»
Новороссийское морское пароходство («Новошип»)	20	22,65	–	–	Новороссийское морское пароходство («Новошип»)
«Нафта-Москва»	15	20,01	–	–	«НафтаФин»
«Мечел»*	15	13	0,36	2669	«Рабиком»
Северо-западное речное пароходство	25,5	6,05	0,0183	202	Банк МФК
Мурманское морское пароходство	23,5	4,125	0,02044	395	Банк «Менатеп»

является общество в целом. Пользователи же земли – будь то государственные предприятия, коллективные и частные лица – обязаны платить ежегодную земельную ренту... Только при общественной собственности на землю могут быть обеспечены равные стартовые условия жизнедеятельности для всех».

Львов в своих работах призывал к более справедливому перераспределению доходов от ренты в пользу государства. Аналогичной точки зрения придерживается и С.Глазьев. Подтверждением этого служит признанный С.Глазьевым факт, что государству удалось снизить сверхприбыли корпораций и направить дополнительный доход в бюджет страны. Но что от этого получили граждане? Практически, ничего.

Легитимизация собственности в России по Г.Явлинскому

Еще в начале 2000-х Явлинский предлагал принять некий законный акт после процедуры публичного обсуждения размера компенсаций со стороны олигархов, участвовавших в аукционах середины 1990-х. Смысл этого законодательного акта в следующем. Все сделки, прошедшие в середине 1990-х годов, в первую очередь по схеме залоговых аукционов, признаются легитимными раз и навсегда, а все владельцы – собственниками раз и навсегда. Кроме случаев, когда это связано с убийствами, похищениями людей, уголовными преступлениями, когда собственность напрямую не связана с этими вещами.

Необходимо отметить, что Г.Явлинский убежден в том, что для легитимизации собственности в России достаточно принятия закона Государственной Думой, что в нынешних российских условиях выглядит крайне наивным.

Конечная цель действий в этом направлении, по мнению Явлинского, – демонтаж олигархической системы отношений.

Если говорить конкретнее, то принимается решение о введении налога, который называется *wave profit tax*. Этот налог эффективно был применен Маргарет Тэтчер после крупной приватизации в Великобритании. Суть этого налога заключается в следующем. Он одноразовый, с точки зрения граждан России, он является компенсационным. Например, он может быть определен так: берется прибыль данного предприятия за 10 лет, из нее вычитается то, что было заплачено в качестве цены, потом образующаяся сумма облагается налогом.

Чтобы понять, до какой степени реалистично предложение Явлинского по расчетной части компенсационного налога, приведем данные о сегодняшнем состоянии приватизированных в 1995 г. предприятий.

Как нам представляется затеять сейчас возню с реализацией компенсационного налога – дело бесперспективное и небезопасное.

Бесперспективное, поскольку такой налог никто платить не будет. Олигархическая сетевая структура дает нам достаточно оснований для такого вывода.

Небезопасное, поскольку любая попытка нагрузить любое звено этой сети таким компенсационным налогом просто обрушит эту сеть. А ведь это основной каркас нашей экономики.

Вместе с тем, как нам представляется, все-таки есть серьезная брешь в мощной круговой обороне олигархической сети – это экономия со стороны крупных собственников на экологии. Штрафы за эту экономию перекроют любой компенсационный налог.

По данным мониторинга Росгидромета, по бассейнам рек Обь и Енисей в Северный Ледовитый океан попадает значительное количество нефтепродуктов месторождений ТНК-ВР в Ханты-Мансийском автономном округе (ХМАО).

По данным Росприроднадзора, наибольшее количество загрязненных земель (2200 га) также приходится на долю деятельности компании ТНК-ВР. В течение 2011 года на нефтепромыслах ТНК-ВР было 784 аварии, сопровождавшихся разливом нефти. Более двух аварий ежедневно! Основная причина - это плохое, ветхое состояние трубопроводного хозяйства.

При этом у конкурентов ТНК-ВР - «Сургутнефтегаза», «Лукойла» и «Башнефти» - аварии исчисляются двумя-тремя десятками в год.

Необходимо отметить, что дивидендная политика ТНК-ВР разительно отличается от дивидендной политики других компаний, как частных, так и государственных. По итогам 2011 г. практически всю заработанную прибыль владельцы компании выплачивают в виде дивидендов - это почти \$8 млрд, а на экологию не тратят ничего.

BP plc - британская компания, которая входит в шестерку крупнейших нефтегазовых корпораций мира, превратила бассейны наших рек в Сибири в нефтяную помойку. При этом мы готовы заплатить за ее выход из ТНК-ВР 45 миллиардов \$. ВР же сообщила, что 4,8 миллиарда долларов из полученных денежных средств (сделка с «Роснефтью») намерена направить не на уплату штрафа за разбой в Сибири, а на уплату штрафа (4,5 миллиарда долларов) в связи с катастрофой в Мексиканском заливе в 2010 году, куда ее без этой уплаты решительно не пускают.

Вывод прост: необходимо вмешаться в систему распределения прибыли (святая святых) через систему штрафов за отсутствие и нарушение экологических программ, что приведет к снижению репутации компании на рынке - вот простой и ясный путь обуздать аппетит олигархических сетей.

А поскольку ядро крупного бизнеса составляют так называемые «гряз-

ные» (в смысле экологии) производства, то суммы возможных изъятий поистине гигантские.

Второй этап во взаимодействии власти и бизнеса: перегруппировка сил внутри модели «капитализм для своих»

1.1. Практические шаги по «равноудалению олигархов» (2000 г.)

Призыв «равноудалить» субъектов рынка от власти прозвучал в предвыборной речи Владимира Путина 28 февраля 2000 г. в контексте обсуждения проблемы суверенитета и слабости государства. Практические шаги по «равноудалению» олигархов, как известно, последовали сразу же после инаугурации нового президента.

В мае прошел обыск в компании «Медиа-Мост» Гусинского. Находясь под арестом, Гусинский подписал соглашение о передаче активов «Медиа-Мост» компании «Газпром» в обмен на свободу и возможность покинуть страну. В результате публичных выступлений против плана федеральной реформы аналогичная участь постигла Березовского. После начала расследования дела о присвоении средств компании «Аэрофлот» Березовский также покинул страну, продав акции компании «Сибнефть» Р. Абрамовичу. Продав или передав? Недавно по этому поводу прошел судебный процесс Березовский против Абрамовича в Великобритании.

Мировые СМИ комментируют вынесенный в Высоком суде Лондона вердикт по иску Березовского к Абрамовичу на сумму более 5,6 млрд долларов. Березовский, один из самых влиятельных и беспринципных российских магнатов постсоветской эпохи, не просто проиграл миллиардный процесс, но и получил серьезный удар по своей репутации. Проигравшей стороной, по мнению изданий, оказалась и Россия в целом:



процесс высветил теневые стороны «дикого капитализма» и станет предостережением для иностранных инвесторов. Как отмечают обозреватели, многие и в России, и на Западе удивлены решением суда, «обеляющим» Абрамовича: оба были «гангстерами», но один оказался ловчее другого: «жулик у жулика пытался выжугить сжуленное».

Впервые российские олигархи открыто говорили о том, как были сколочены их состояния в 1990-е годы, как проходил процесс приватизации российских госпредприятий и какие отношения связывали их с Кремлем.

Старые и новые российские олигархи неотделимы от государства - иначе большинство из них никогда бы не сколотили своих капиталов. Их тайны - тайны российского государства, некоторые из которых вышли на свет в английском суде.

1.2. «Пакт 28 июля»

В 2000 г. была подготовлена поправка для заключения неформального пакта с владельцами крупного бизнеса, который получил название «новый общественный договор». Его условия были согласованы в рамках подготовки к встрече в Кремле 28 июля между Путиным и 19 собственниками крупных предприятий³.

В общих чертах основные условия «Пакта 28 июля» выглядели следующим образом.

1. Владельцы крупного бизнеса воздерживаются от вмешательства в принятие политических решений и от покупки односторонних преимуществ у государства.

2. Вместо индивидуального неформального лоббирования взаимодействие между бизнесом и властью должно быть организовано в виде регулярных коллективных встреч для координации экономической политики.

3. Государство снижает налоги, делает правила налогообложения

более прозрачными и единообразными.

4. Бизнес платит налоги и не прибегает к наиболее одиозным схемам уклонения от них.

5. Государство не пересматривает итоги приватизации и гарантирует права собственности.

«Капитализм для своих» должен был приобрести некие цивилизованные формы.

Вместе с тем основной проблемой «Пакта 28 июля» были механизмы гарантий его выполнения обеими сторонами, а также его стабильность при изменении внешних условий или баланса сил. В нем было несколько встроенных источников потенциальной нестабильности. Во-первых, контракт был неформальный и, следовательно, оставлял много возможностей для трактовки его условий каждой из сторон. Его стабильность зависела от дальнейших переговоров, прецедентов и несла опасность противоречивых интерпретаций. Во-вторых, сторонами контракта выступали не индивиды, а группы. Поэтому его соблюдение зависело от дисциплины и координации внутри каждой группы, что было проблематично как в сообществе крупных собственников, конкурировавших между собой за получение новых активов, так и для государства, не обладавшего достаточной степенью внутреннего единства. В-третьих, пока не были созданы надежные правовые, то есть системные ограничения, принуждение к соблюдению контракта все зависело от государства как более сильной стороны, что несло риски манипулирования правами собственности.

1.3. Дело «ЮКОСа»

В условиях продолжающегося перераспределения активов и низкой легитимности итогов приватизации вопрос надежности гарантий прав собственности оставался центральным в отношении государства и частного бизнеса.

Номинально обе стороны были заинтересованы в том, чтобы придер-живаться «Пакта 28 июля», поскольку он отвечал интересам обеих групп на момент заключения. Но в дальнейшем рост возможностей исполнительной власти, усиление финансового влияния крупного бизнеса, а также изменение внешнеэкономической конъюнктуры создали опасность его дестабилизации.

Конфликт вокруг компании «ЮКОС» и ее владельцев, произошедший в 2003–2005 гг., можно рассматривать как дестабилизацию или даже отмену «Пакта 28 июля». Ход конфликта и его итоги хорошо известны и едва ли требуют подробного изложения. Но ряд ключевых моментов важен с точки зрения основной темы. На тот момент компания «ЮКОС» была лидером по капитализации. При этом готовившаяся сделка по слиянию с компанией «Сибнефть» потенциально приводила к созданию крупнейшей в России нефтяной компании и соответствующему росту ее влияния как в стране, так и за ее пределами. Параллельно шли переговоры о возможной продаже блокирующего пакета вновь образованной компании одной из американских нефтяных компаний – в качестве кандидатов назывались «Exxon-Mobil» и «Shevron-Texasco». Кроме этого, Ходорковский продвигал проект строительства частного нефтепровода для экспорта нефти из Восточной Сибири в Китай, практически блокирующего проект нефтепровода ВСТО. Депутаты Государственной думы и члены Совета Федерации из числа акционеров «ЮКОСа», в свою очередь, были активно вовлечены в лоббирование налоговых преференций и через комитет по налогам Государственной думы блокировали аспекты налоговой реформы, которые затрагивали интересы компании⁴.

В итоге активы «ЮКОСа» были проданы на аукционе в счет погаше-

ния долгов по налогам и штрафов на сумму 27,5 млрд. долл., а М. Ходорковский и П. Лебедев получили по восемь лет колонии.

Как же посчитали эти долги?

На момент покупки ЮКОСа в 1995 году активы ЮКОСа оценивались в 15 млрд \$, а Ходорковский на залоговом аукционе приобрел компанию за 159 млн \$. Однако при этом он признал и выплатил 3,5 млрд \$ долгов компании ЮКОС, т.е. фактически купил меньше половины компании почти за 4 млрд \$. Ни одна мировая нефтяная компания не выражала тогда готовность купить ЮКОС. При этом компания ЮКОС на момент покупки была убыточной: себестоимость добываемой нефти была 12–14 \$ за баррель при тогдашней цене на нефть 8 \$ за баррель. Выгоднее было совсем не добывать никакой нефти, но нельзя, потому что потеряет тогда работу весь город Нефтеюганск.

За восемь последующих лет компания уже работала в 50-ти российских регионах, т.е. выросла вдвое и росла еще. Компания платила налогов 5,3 млрд \$ в год и была второй после Газпрома налогоплательщиком страны.

Так почему же сидит Ходорковский?

В конце 1990-х налоги нельзя было заплатить сполна, не обанкротив компанию. Налоги составляли больше 100% оборота, поэтому и существовали посреднические фирмы, покупающие у нефтяных компаний нефть по заниженным ценам. В Нефтеюганске их было 20. Эти посреднические фирмы были зарегистрированы в офшорных зонах и от налогов были освобождены.

Рассмотрим пример. Предположим, нефтяная компания добывает нефти на 100 \$ и при этом она должна продать эту нефть за 100 \$ и 100 \$ заплатить налогов и немедленно разориться. Вместо этого нефтяная компания продавала свою нефть за



80 \$ посреднической фирме, которая зарегистрирована в офшоре и при этом платила 80 \$ налогов. При этом посредническая фирма продавала нефть за 100 \$, купленную за 80 \$. Уведенные таким образом от налогов 20 \$ нефтяная компания и посредническая фирма делили.

Схемами этими пользовались все компании без исключения. Но поскольку речь идет не о сотнях долларов, как в нашем примере, а о миллиардах долларов, то увенные от налогов 20% как раз и составляют криминал.

Складывавшаяся модель баланса основных сил, основанная на контракте и равенстве его сторон, не сработала, а после национализации «ЮКОСа» «Пакт 28 июля» перестал существовать, поскольку итоги приватизации были фактически пересмотрены. Тем самым вопрос о легитимности частной собственности вновь обострился.

После дела «ЮКОСа» основным способом изменения прав собственности или их размывания стало создание физической угрозы собственникам или ограничение их свободы и деятельности с помощью уголовно-процессуальных действий.

События 2004–2005 гг. продемонстрировали изменение соотношения сил в пользу элитных групп на стороне государства.

Положение, при котором стабильность крупной собственности обеспечивалась не законами и правовой системой, а интенсивностью прямых отношений лидеров бизнеса и элитных групп на стороне исполнительной власти, окончательно закрепилось во время второго президентского срока Путина.

1.4. Контрмеры со стороны крупного бизнеса. Офшоры⁵.

Регистрация компаний за рубежом.

После приватизации 1990-х, перестраховываясь от политической

нестабильности, произвола чиновничества и уклоняясь от высоких российских налогов стратегически важные сырьевые, энергетические, транспортные и другие компании в массовом порядке регистрировались за рубежом, в том числе в офшорных зонах за пределами России⁶. С регистрацией предприятия за рубежом, собственность юридически уводилась за границу. На созданные таким образом «бумажные фирмы», перекачивалась и до сих пор перечисляют прибыль.

По большому счету офшорного собственника не интересуют ни предприятия, ни его работающий персонал, ни что другое - его интересует только прибыль. По этой причине средства в развитие и на ремонт предприятий не вкладываются. Предприятия эксплуатируют на полный износ до окончательного разрушения.

Вспомним, как на Саяно-Шушенской ГЭС раскручивали на полную мощность разболтанные до недопустимого люфта, аварийные генераторы, крутили их до той поры, пока вода не сорвала с опор эти сто тонные агрегаты и не затопила всю станцию. Хорошо, что не растерявшиеся дежурная смена успела закрыть задвижки, иначе бы вода из водохранилища могла разрушить плотину, смыла прибрежные города и поселки ниже по реке, а гидравлический удар и волна - опрокинула бы Братскую ГЭС, и затопила г. Братск.

То же самое происходит и тогда, когда офшорные владельцы на шахтах ради прибыли экономят на безопасности – и платят за это чужими жизнями, когда в беспокойном Охотском море, чтобы не потерять прибыль потащили не до конца отремонтированную нефтяную платформу «Кольская», и вместе с людьми её утопили.

Или совсем свежий пример – трагедия в Крымске. По одной из вер-

сий, наибольший ущерб от наводнения в Крымске в июле 2012 г. нанесен в результате преднамеренного или аварийного сброса воды из Неберджаевского водохранилища.

Неберджаевское водохранилище эксплуатируется ООО «ЮВК-НОВО-РОССИЙСК». Это ООО является дочерним предприятием ООО «Югводоканал» и ОАО «Евразийский». А поскольку «Югводоканал» сам на 100% принадлежит «Евразийскому», то конечный собственник находится все же в ОАО «Евразийский». Кто же там собственник?

Собственником там являются 4 кипрских офшора: 22,93% - «Каралекс Инвестментс Лимитед», 14% - «Мудвилль Холдингз Лимитед», 10,31% - «Эс Ай Стратеджик Инфраструкче Лимитед», 10,31% - «Лоана Инвестментс Лимитед», а также 2 банка: Внешэкономбанк - 20 %, а 14% - принадлежит банку «Народный кредит», который через цепочку юридических лиц также оформлен на офшоры. Подобных примеров множество.

22 декабря 2011 года в своем послании к федеральному собранию Дмитрий Медведев сказал о тесной спайке госчиновников (при определенной внутренней нестабильности, продажной «пятой колонне»), которые через своих родственников связаны с офшорными компаниями.

То же самое несколькими днями раньше в своем выступлении в Хакасии посвященном проблемам в энергетике, высокой стоимости электроэнергии, говорил и В. Путин, называя офшорных собственников – «оборзевшими», потерявшими страх и совесть⁷.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что под нажимом законов, сокращения доходов, увеличения рисков, офшорные собственники будут продавать российские предприятия зарубежным владельцам. Ключевые стратегические объекты могут перейти в чужие руки.

Продается аэропорт «Домодедово». Для поиска нового собственника нанят крупнейший в мире американский коммерческий банк «Goldman Sachs», штаб-квартира которого находится в Нью-Йорке.

Несмотря на указание Д. Медведева настоящего собственника аэропорта, так и не установили.

Если же аэропорт «Домодедово», который, несомненно, является важнейшим стратегическим объектом России перейдет в руки иностранного владельца, а, скорее всего американского, то считайте, что дверь в Россию будет открыта настежь.

Сегодня руководство страны обратило на эту сферу взаимоотношений внимание и предприняло ряд подготовительных мер для внесения в Госдуму предложений и законопроектов, ограничивающих крайне убыточную для экономики России офшорную деятельность.

Еще одна контрмера со стороны крупного бизнеса - размещения акций за рубежом⁸.

Так, Россия в 2011 году стала единственной среди стран БРИК, компании которой размещают в Лондоне больше акций, чем на национальном рынке.

Уже больше года объемы продаж ценных бумаг российских компаний в Лондоне превышают объемы продаж в Москве. Разница достигла трехлетнего максимума (50%) в августе 2011 года. Так, например, «Росагро» и «Яндекс» в текущем году получили от размещения ценных бумаг в Лондоне и Нью-Йорке по меньшей мере 5 млрд долларов, в то время как для московской биржи показатель составил 4,6 млрд долларов.

Для сравнения, бразильские компании за этот год заработали около 10 млрд долларов от продажи акций на местном рынке, не совершив никаких сделок в Лондоне или Нью-Йорке. Доход индийских компаний в 2011 году на местном рынке превы-





Рис. 1. «Северо-западная сеть»

шает доход от сделок на иностранном рынке более чем на 6 млрд долларов, а в Китае разница в пользу местных рынков достигает 50 млрд долларов.

Российские компании предпочитают размещение акций за рубежом по ряду причин, и, прежде всего, в связи с отсутствием легитимности частной собственности в России. Помимо этого, согласно индексу легкости ведения бизнеса, Россия занимает 123 место в мире, после Уганды и Эфиопии, а согласно индексу восприятия коррупции — 154 место, что также играет свою роль.

Третий этап развития «капитализм для своих»

1.5. Формирование сетевых структур в российской бизнес-элите. Нерешенная проблема легитимности прав собственности и усиливающееся одностороннее давление со стороны властных элит привело к тому, что в современной российской бизнес-элите происходит фундаментальный сдвиг от предпринимателей-одиночек к сложным конфигурациям (сетям) предпринимателей-партнеров.

Можно утверждать, что в 2000-е годы в российском крупном бизнесе наблюдались два качественных сдвига. В первой половине десятилетия произошла смена основного субъекта: вместо интегрированной бизнес-группы им стала компания, а во второй — смена модели владения с единоличной на сетевую⁹.

Сетевая модель в основном делится на две части¹⁰.

Первая: «северо-западная сеть» (см. рис. 1) включает пять самостоятельных предпринимателей и достаточно проста по структуре и логике формирования.

В центре находятся акционеры банка «Россия» Ковальчук и Тимченко, которые стали сотрудничать еще в начале 1990-х годов. В сеть также входят партнер Тимченко по газовому бизнесу Мikhelson и Мордашов и Богданов, участвующие в качестве младших партнеров в проектах Ковальчука. Основу «северо-западной сети» составляют следующие компании (в скобках указаны акционеры): Банк «Россия» (Ковальчук, Тимченко, Богданов, Мордашов) «Новатэк» (Михельсон, Тимченко); «Национальная Медиа Групп» (Ковальчук, Мордашов, Богданов); «Видео Интернэшнл» (Ковальчук, Мордашов, Богданов).

Вторая: «большая сеть». Основу сети составляют 13 компаний, из которых шесть представляют металлургию, три — ТЭК и по одной — производство минеральных удобрений, мобильную связь и банковский сектор (см. список 1).

Список 1. Компании и акционеры, составляющие основу «большой сети»¹¹.

ТНК-ВР (Фридман, Вексельберг), Угольная компания «Распадская» (Абрамов, Абрамович, Козовой), «Сибуглемет» (Скуров, В. Мельниченко, Щукин, Бухтояров), «Евраз Групп» (Абрамов, Абрамович), «Металлоинвест» (Усманов, Анисимов, Соч), ОК «Российский алюминий» (Дерипаска, Вексельберг, Прохоров), ГМК «Норильский никель» (Дерипаска, Прохоров, Потанин, Усманов), «Полюс Золото» (Прохоров, Керимов, Рыболовлев), «Полиметалл» (Несис, Мамут), «Уралкалий-Сильвинит» (Керимов, Гальчев, Несис, Кантор, Скуров, Рыболовлев), «МегаФон» (Фридман, Усманов), «Евросеть» (Фридман, Мамут), Банк МФК (Про-

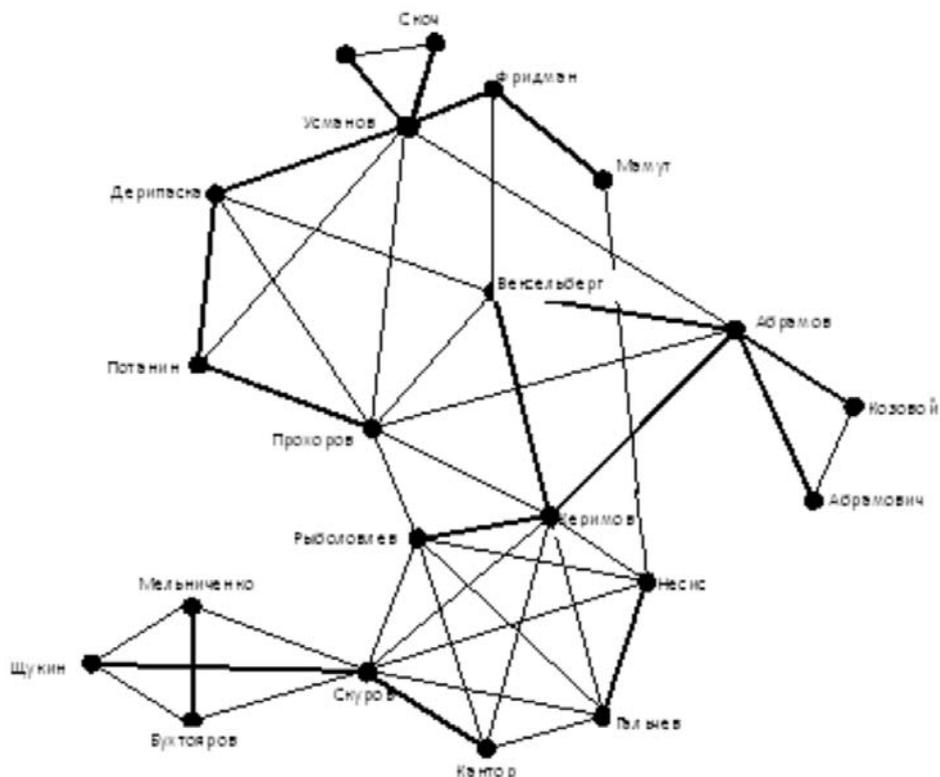


Рис. 2. «Большая сеть» (до событий 2012 г.)

хоров, Вексельберг, Керимов, Абрамов).

На рис. 2 «большая сеть» представлена в виде графа, вершинами которого выступают ее участники, соединенные дугами, если они партнеры.

Если посмотреть на рис. 2 в целом, то в сети можно увидеть некое «плотное ядро» и периферию.

В ядро входят пять компаний: ОК «Российский алюминий», ГК «Норильский никель», «Полюс Золото», ТНК-ВР и банк МФ. Столько же компаний относится к полупериферии: «Металлоинвест», «Полиметалл», «Уралкалий–Сильвинит», «МегаФон», «Евросеть», на периферии оказались: «Евраз Груп», Угольная компания «Распадская».

В 2012 году ядро «большой сети» в плане смены владельцев претерпело серьезные изменения:

1. Виктор Вексельберг рассматривает возможность продажи принадлежащей ему компании «КЭС-Холдинг» - «Комплексные энергетические системы». Общая капитализация активов «КЭС-Холдинга» оценивается в 93 млрд руб.¹².

2. Виктор Вексельберг «Ренова» и Михаил Фридман «Альфа-групп» - Консорциум ААР - договорились с компанией «Роснефть» о продаже ей своей доли в ТНК-ВР за \$ 28 млрд.¹³.

3. В марте 2012 года глава совета директоров UC Rusal Виктор Вексельберг объявляет о своей отставке.

4. Михаил Прохоров продает свою долю в «Полюс Золото» партнеру по бизнесу Сулейману Керимову¹⁴. Прохоров готовится продать пакет в размере 37,78% акций компании – один из двух своих крупней-

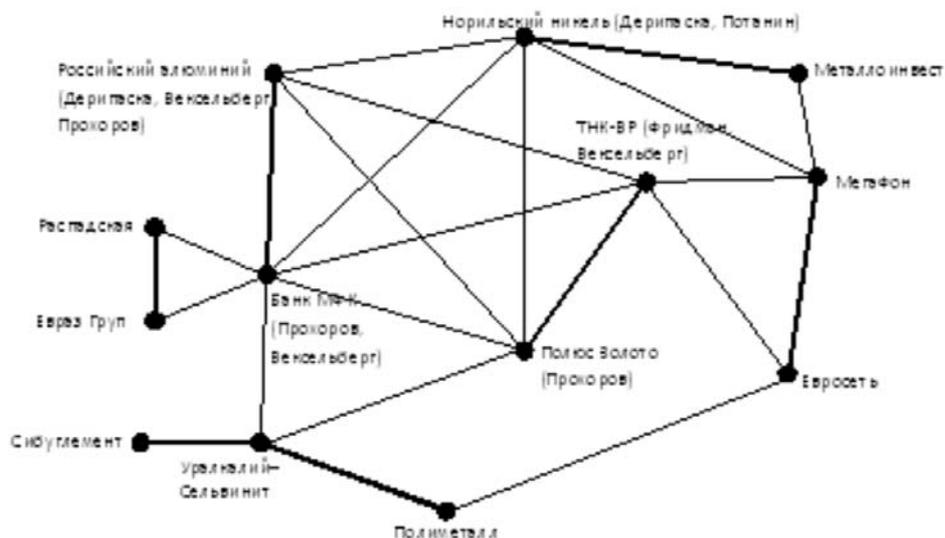


Рис. 3. Компании, составляющие ядро «большой сети» и их владельцы

ших активов. Керимову уже принадлежит 40,22% акций Polyus Gold, после покупки пакета Прохорова он станет основным владельцем золотодобывающей компании. Капитализация «Полюс Золото» на Лондонской фондовой бирже превышает \$10 млрд.

5. Алишер Усманов самый богатый бизнесмен России, номер один в российском рейтинге Forbes (2012 г.), чье состояние оценивается в 18,1 млрд. долларов, намерен объединить свои активы в единый холдинг с выручкой 25 млрд. и отойти от дел. Об этом Усманов сообщил в интервью Reuters¹⁵.

6. Вагит Алекперов уходит с поста президента «Лукойла»¹⁶.

Что же происходит?

Все минувшие со времен залоговых аукционов 18 лет первую десятку богатейших сограждан занимают в основном владельцы сырьевых активов. Для сравнения: в первую пятерку самых состоятельных американцев вошли бизнесмены, далекие от добычи полезных ископаемых. Билл Гейтс, Пол Аллен и Лоуренс Эллисон поднялись на компьютерах, Уоррен

Баффет - инвестор, а члены семейства Уолтонов заполнили весь земной шар своими гипермаркетами.

Сегодня число российских миллиардеров в мировой таблице о рангах возросло со скромных 6 до 96 человек, а их совокупное состояние подскочило с 9,3 миллиарда долларов до 376,1 миллиарда, то есть в 40,4 раза! Семнадцать лет назад русские миллиардеры составляли всего 1,78 процента мировой экономической элиты, а в 2012 году - почти 8 процентов.

С начала 2000-го и до лета 2008-го цена на нефть взлетела с 25 до 146 долларов за баррель. Вместе с ней множилось и российское представительство в клубе миллиардеров.

Вместе с тем многие эксперты обнаруживают признаки заката российской олигархии. Выяснилось, что зарабатывать на чем-то ином, кроме добычи и первичной переработки сырья, наши крупные предприниматели то ли не умеют, то ли не хотят. Между тем нефтяной бум, похоже, достиг своего потолка и вскоре по меньшей мере перестанет обеспечивать пополнение рядов российской части списка Forbes.

Одной из причин резкого падения интереса крупного бизнеса к сырьевому сегменту и, прежде всего, к добыче нефти становится мировая добыча нетрадиционной нефти: «сланцевой нефти».

Речь идет о возможном начале новой революции и на этот раз в сфере добычи так называемой нетрадиционной нефти. Из-за отсутствия достаточно эффективной технологии добычи и наличия большого количества легко извлекаемой традиционной нефти месторождения сланцевой нефти не разрабатывались. Теперь же такая технология появилась в США и в Израиле, где и находятся основные запасы этого вида топлива. А это может кардинально изменить будущую картину мира, поскольку ее запасы соразмерны с запасами традиционной нефти. И сланцевая нефть может стать новым вызовом для России. Уже сейчас добыча сланцевой нефти не превышает по ряду североамериканских скважин 25–30 долл. за баррель (без учета налоговой составляющей), что ниже наших российских затрат.

Весь вопрос для России заключается в том, как новая ситуация повлияет на бюджет страны. Не секрет, что Россия по-прежнему зависит от нефтяных доходов, и баланс бюджета сводится при цене примерно 112–113 долл. за баррель. Увеличение предложения нефти на рынке и связанное с этим падение цены барреля даже до 80 долл. очень тяжело отразится на российской экономике. Проблема в том, что, по некоторым подсчетам ряда российских ученых, США, где находятся самые крупные ресурсы сланцевой нефти, в состоянии к 2030–35 годам добывать от 400 до 600 млн. тонн этой нетрадиционной нефти и таким образом полностью обеспечить свои потребности в жидком топливе. В этом случае вся поступающая туда сейчас ближневосточная нефть будет искать

новые рынки сбыта и начнет вытеснять российскую (и не только российскую, но и других стран СНГ) нефть с мировых рынков. Кроме США и Израиля, запасами сланцевой нефти располагают Австралия, Аргентина, Бразилия, Китай, Иордания и ряд стран Северной Африки. Сланцевая нефть имеется и в России. И России стоило бы уже сегодня оценить, что развивать и куда вкладывать инвестиции: в Арктический шельф или же в добычу сланцевой нефти.

В этой связи примечательно, что Вексельберг уже заявил, что у него отпало всякое желание заниматься нефтебизнесом. Ну а поскольку с такими деньгами чем-то иным в России заниматься вряд ли в обозримой перспективе получится, то у аналитиков напрашивается вывод: крупный российский бизнес сворачивает дела на родине, наращивая инвестиции за рубежом.

Проблема в том, что наши олигархи не очень-то стремятся к диверсификации активов. По крайней мере на родине. Они предпочитают выводить капиталы и офшоры, обеспечивая мощный отток капитала из России. По оценкам ЦБ, в 2012 году он приблизится к 70 миллиардам долларов.

Риски владения крупной собственностью в России, похоже, начали превышать ту прибыль, которую эта собственность приносит.

Напрашивается очевидный вывод: крупнейшие собственники сбрасывают свои материальные активы, концентрируя их финансовый эквивалент в зарубежных банках и офшорах. Однако важно, что при этом сетевая структура крупного бизнеса не меняет свой формат. На покупку покинутых старыми собственниками компаний идут дивиденды государственных холдингов таких, как, например, «Газпром» и «Роснефть» или кредиты наших крупнейших банков. Государство не устает пополнять карма-



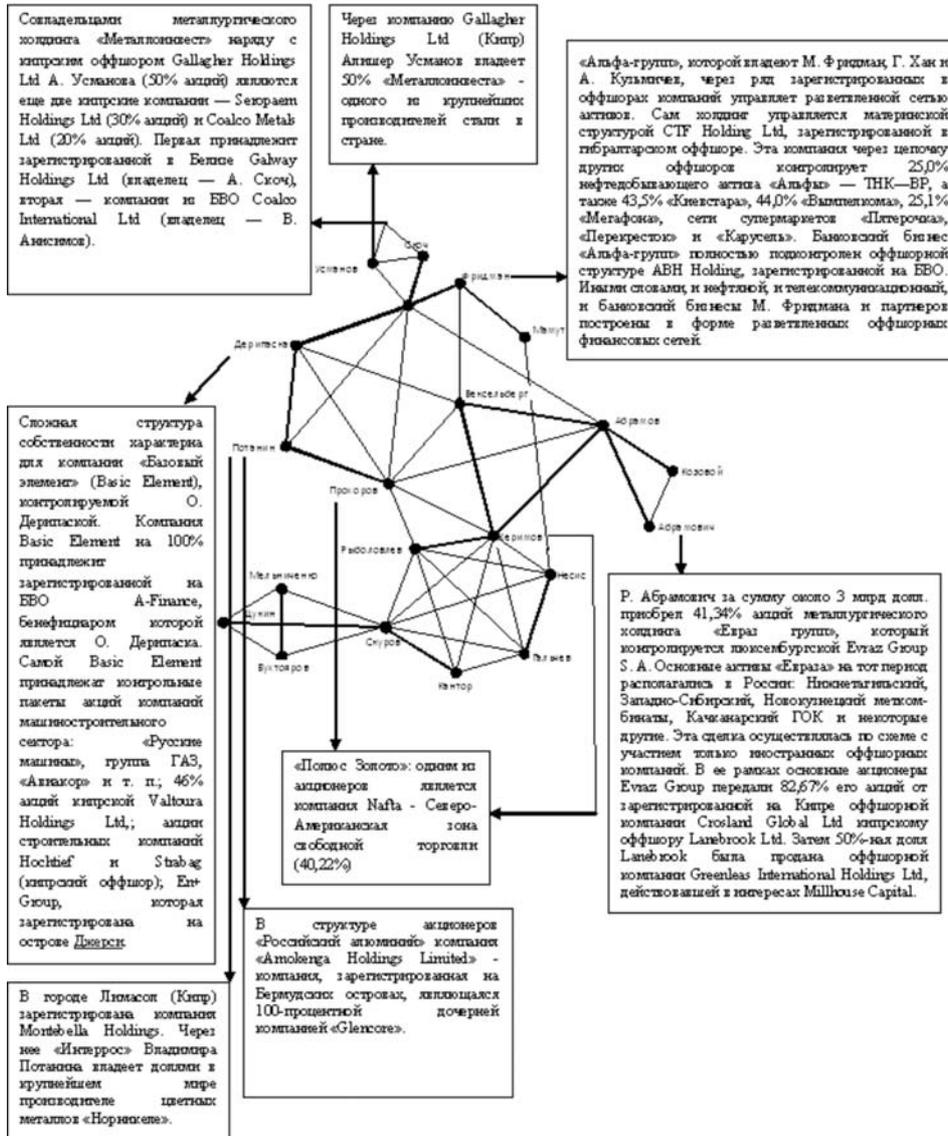


Рис. 4. Офшорный панцирь «большой сети»

ны новых претендентов на первенство в списке Forbes.

1.6. Офшорные финансовые сети российского крупного бизнеса

Следуя мировым тенденциям, российский офшорный бизнес все в большей мере стал использовать не отдельные офшорные компании, а целые офшорные финансовые (фи-

нансово-производственные) сети¹⁷.

Подчеркнем, что офшорные финансовые сети достаточно гибки и динамичны, их состав может постоянно меняться, что является их важным преимуществом. При этом очевидно, что информация о структуре таких сетей редко становится достоянием общества. (см. рис. 4).



Вместе с тем создание офшорных сетей связано с утечкой капиталов из России и сокращением налоговой базы бюджета. При этом речь может идти о:

- легальном сокращении налоговых доходов в связи с либерализацией режима трансграничного перемещения инвестиций;

- целенаправленной передаче части налоговых доходов в формально иностранные компании, зарегистрированные в офшорных юрисдикциях;

- нелегальном уходе от налогов в результате утечки капиталов из России, в том числе преступных доходов.

Рассматривая проблему офшоризации российских капиталов, авторы статьи ввели понятие «офшорный панцирь», имея ввиду максимальную защищенность вывезенных капиталов от претензий (прежде всего в виде налогов) со стороны российского государства. Все изменилось в одночасье. «Панцирь» оказался всего лишь зонтиком, причем дырявым.

Кипр может произвести однократное взимание налога в размере 6,75% на вклады в банках объемом до 100 тысяч евро и 9,9% - на все остальные вклады. Международные кредиторы взамен предоставят Кипру дополнительные 10 миллиардов евро для поддержки экономики.

По оценке рейтингового агентства Moody's, банки РФ, проводящие операции с зарегистрированными на Кипре компаниями российского происхождения и кипрскими банками, рискуют в общей сложности 43-53 миллиардами долларов в случае дефолта острова. При этом объем средств российских банков, размещенных в кипрских банках, агентство оценило в 12 миллиардов долларов, а объем депозитов российских компаний на Кипре - в 19 миллиардов¹⁸.

Владимир Путин назвал решение стран еврозоны и Кипра «несправедливым, непрофессиональным и опасным», премьер-министр Дмитрий Медведев сравнил новый налог с конфискацией, а министр финансов

Антон Силуанов заявил, что мнение России не было в достаточной степени учтено.

«Весьма странные и спорные решения, которые принимаются отдельными государствами-членами ЕС, я имею в виду Кипр. Скажем прямо, это выглядит просто как конфискация чужих денег», - отметил Медведев на заседании наблюдательного совета ВЭБа.

Конечно, обидно, что деньги, ульвившие из России, достанутся Кипру. Но, в конечном счете, олигархи заплатят то, что и должны были заплатить, убягая от налогов. Откуда же такая озабоченность в высшем эшелоне власти?

Четвертый этап развития «капитализма для своих». Новая приватизация

8.1. Зачем России новая приватизация в разгар мирового кризиса?

Согласно последним решениям правительства РФ, начиная с 2012 года, в России начнется масштабная приватизация, охватывающая не менее 1400 предприятий, в том числе ОАО «Роснефть», «Аэрофлот», «РЖД» и многие другие. Также приватизация коснется не только федеральной, но и региональной собственности. В частности, предполагается продать республиканскую компанию «АЛРОСА» и ряд муниципальных предприятий. В итоге от этой масштабной акции предполагается выручить около 1-го триллиона рублей (меньше одной десятой доходов Федерального бюджета 2012 года).

Сравним: для достижения инновационного экономического роста 6-7% в год (в ближайшие 3 года) и запуска механизма «новой индустриализации» Путина в экономику страны должно быть вложено почти 43 триллиона рублей (это примерно равно объему всего ВВП страны в 2010 году).

Зачем же в разгар мирового кризиса, когда настоящую цену за продаваемые компании получить будет



очень сложно, ввязываться в новое разгосударствление целых отраслей экономики?

Президент Владимир Путин во время своего выступления на Петербургском экономическом форуме заявил, что новая приватизация должна отличаться от сомнительных сделок 90-х. Безусловно, риторика президента правильная. Но существуют обстоятельства, которые позволяют усомниться в верности посыла Путина.

Во-первых, сомнения связаны с новым этапом экономического кризиса и сопутствующим ему падением фондовых индексов. Данное обстоятельство однозначно свидетельствует о том, что сегодня не самое лучшее время для проведения приватизации, так как она может пройти чересчур дешево и государство не получит тех средств, на которые рассчитывает.

Во-вторых, доходы от приватизации федерального имущества не включаются в федеральный бюджет в качестве неналогового источника формирования доходов, а автоматически направляются на сокращение дефицита бюджета, причем без указания конкретной суммы в тексте закона о федеральном бюджете.

В-третьих, сомнителен тезис о том, что приватизация улучшит инвестиционный климат, условия ведения бизнеса или что с ее помощью возрастет качество правовой системы. Как изменится наш инвестиционный климат или институциональные условия, та же конкуренция, если мы приватизируем 7,5% акций Сбербанка или 25% минус одна акция банка ВТБ? Ведь контрольный пакет все равно останется в руках государства.

Чем чаще поднимают тему приватизации, тем больше к ней вопросов по существу.

Приватизации подлежат компании, стабильно приносящие доход не только в виде налогов, но и в форме дивидендов. Для сравнения: нефтяная компания ЛУКОЙЛ по итогам 2011 года превзошла НК «Роснефть» по объему выручки в 1,6 раза: выруч-

ка ЛУКОЙЛа составила 4,3 трлн руб., выручка «Роснефти» — 2,7 трлн руб. Вместе с тем прибыль, а соответственно, и налоги с нее у этих компаний практически одинаковые. Разница — несколько миллиардов рублей. И это при том что ЛУКОЙЛ в 1,6 раза больше «Роснефти»! Кроме того, по итогам 2011 года государство как собственник получит от своей нефтяной компании в виде дивидендов прямо или косвенно около 31 млрд руб. Какой смысл приватизировать прибыльную «Роснефть»?

За разговорами о выходе государства из бизнеса упускается то, что права собственности не тождественны качеству менеджмента. Данная несложная истина в нашем государстве полностью исказилась и приняла следующую форму: между госсобственностью и неэффективным менеджментом можно поставить знак равенства.

Вместе с тем качество менеджмента в приватизированном секторе оставляет желать лучшего.

Крупнейший в мире производитель алюминия - компания UC Rusal, подконтрольная Олегу Дерипаске, переживает острый кризис. По итогам второго квартала 2012 года промышленный гигант олигарха «заработал» чистый убыток в размере \$37 млн, а по итогам полугодия сократил чистую прибыль в 21 раз до тех же \$37 млн. Долги, хотя немного и сократились, остались на очень высоком уровне – более \$10 млрд.

В этой связи Олег Дерипаска принял решение отказаться от производства в европейской части России. Программа банкротства затронет четыре завода, на которых работают в общей сложности более 5500 человек, в том числе Богословский (БАЗ), сохранением рабочих мест на котором в декабре 2011 г. занимался лично тогда еще премьер-министр Владимир Путин.

Таким образом, приватизация отнюдь не панацея от существующих проблем.

Что мешает нашей стране брать пример с развитых европейских стран? Например, с Норвегии, где все нефтегазовые, энергетические, металлургические, лесоперерабатывающие активы принадлежат государству? Данный факт не мешает ей быть государством с развитой рыночной экономикой и высоким уровнем жизни. На примере Норвегии лишний раз подтверждается тезис, что качество менеджмента и права собственности — это не одно и то же.

Видимо, правы те эксперты, которые утверждают, что «мотором» нынешней приватизации служит неодолимое желание власть имущих поскорее передать государственные предприятия в руки «своих» людей.

В том, что к приватизации крупных пакетов акций серьезных компаний будут допущены только «свои», сегодня мало кто сомневается. Не для того контроль над этими активами столь тщательно консолидировался в последнее десятилетие (характерный пример «Роснефти»), чтобы сейчас они ушли в руки совершенно посторонним инвесторам. В пользу этой версии говорит то, что участвовать в приватизации государственных и покупке частных нефтегазовых и энергетических компаний теперь сможет «Роснефтегаз», в совет директоров которого входит новый глава «Роснефти» Игорь Сечин. Правительству поручено закрепить за «Роснефтегазом» статус инвестора по отношению к компаниям отрасли, пакеты акций которых планируются к приватизации до начала 2015 года.

Покупать активы «Роснефтегаз» будет за счет прибыли. Бюджет при этом лишится заложенных в него 89 миллиардов рублей доходов от дивидендов этой компании.

Уже сегодня ясно, что новая волна приватизации состоится «при любой погоде»: слишком значительные силы в ней заинтересованы. И отличаться от приватизации 1990-х она будет незначительно. Все опять поделят между своими. И ни госу-

дарство, ни тем более рядовые граждане ничего с этого не получат.

Пятый этап развития «капитализма для своих»: битва элит за передел собственности

Первая попытка Игоря Сечина стать медиамагнатом.

Государственная компания «Роснефтегаз», возглавляемая бывшим вице-премьером Игорем Сечиным (Путин), не оставляет попыток получить активы в российской электроэнергетике. Эти планы, предполагают эксперты, могут обострить конфликт компании с правительством страны (Медведев).

Компания «Роснефтегаз» – номинальный держатель государственных пакетов акций «Газпрома» и «Роснефти» – рассматривает возможность покупки принадлежащей Виктору Вексельбергу компании «КЭС-Холдинг», одной из крупнейших на электроэнергетическом рынке страны.

Общая капитализация активов «КЭС-Холдинга» оценивается приблизительно в 93 миллиарда рублей. Это означает, что при желании «Роснефтегаз» смог бы купить компанию Виктора Вексельберга целиком - на счетах госкомпании к концу 2011 года находилось около 130 миллиардов рублей - от выплаты дивидендов «Газпрома» и «Роснефти».

Все это укладывается в общую стратегию, которая формировалась под влиянием Игоря Сечина. Это усиление роли государства (но не просто государства, а отдельных его представителей) в руководстве топливно-энергетическим комплексом и под эгидой компании «Роснефтегаз». Идея заключается в том, чтобы собрать как можно больше энергетических активов и превратить все это в некий контрольный пункт над всей отраслью. А энергетика ведь подразумевает не только нефть и газ, но также и мощности по генерации и распределению электроэнергии.

Данная схема вызвала немало критики, в том числе и среди прави-



тельствующих чиновников. Так, вице-премьер Аркадий Дворкович предложил исключить «Роснефтегаз» из схемы поддержки энергокомпаний, а дивиденды «Газпрома» и «Роснефти» в обязательном порядке перечислить в бюджет.

Дворкович (Медведев) считает, что схема Сечина против интересов страны. Ее реализация повлечет потерю управляемости сетевым комплексом со стороны государства и осуществления соответствующих контролирующих функций по вопросам, связанным с обеспечением надежного и бесперебойного энергообеспечения конечного потребителя, оперативным реагированием на чрезвычайные ситуации в энергосетевом комплексе.

Вторая попытка Игоря Сечина стать медиамагнатом. Покупка «Роснефтью» ТНК-ВР.

Может ли «Роснефть» позволить себе выкупить обоим совладельцев ТНК-ВР? В теории такое возможно. У «Роснефти» есть казначейский пакет акций (12,5%), который по текущим котировкам стоит более \$ 9 млрд. Если госкомпания использует его для оплаты акций ТНК-ВР, ей придется занять на рынке еще около \$ 44 млрд. После такой операции долг «Роснефти» (с учетом обязательств ТНК-ВР) составит рекордные \$ 70 млрд. Для сравнения: чистый долг «Газпрома», который стоит в полтора раза больше «Роснефти», никогда не превышал \$ 45 млрд.

Но «Роснефть» может позволить себе влезть в такие долги (!). Прецедент уже был: «Роснефть» привлекла многомиллиардные кредиты на покупку активов ЮКОСа. Получив 100% ТНК-ВР, «Роснефть» с добычей около 4,5 млн баррелей в день будет недотягивать для конкурентов из числа публичных компаний (текущая добыча ВР — 2,3 млн баррелей, ExxonMobil — 2,2 млн баррелей).

«Роснефть» по итогам сделки превратится в гиганта, который в период нестабильности мировых

рынков может стать для России одним из механизмов ужесточения контроля над денежными потоками и решения задач не только отраслевых, но и социально-политических.

10 октября 2012 г. президент «Роснефти» Игорь Сечин в интервью Financial Times заявил, что президент России Владимир Путин поддержал сделку.

Если указанные две попытки г-на Сечина будут реализованы, то перед нами продукт новой приватизации: олигарх новой формации - хозяин определяющих стратегических ресурсов (газ, нефть, электроэнергетика) не только в России, но и в мире¹⁹.

Попытки Игоря Сечина демонстрируют нам основные черты новой приватизации:

- продажа по высоким ценам (чтобы отсечь конкуренцию);
- продажа в пользу «своих»;
- продажа крупных пакетов акций.

Эти черты указывают на, похоже, уже начавшуюся грандиозную операцию по обмену власти на собственность.

Российская политическая элита пока не готова совершить эту сделку, но она ведет подготовку к любому развитию событий, в том числе и к своему отстранению от власти. Раньше все было иначе: элита собирала все «жирные куски» в государство, складывала все яйца в одну корзину. Теперь она начала приватизировать их «среди своих», раскладывать по разным карманам.

Что делать?

В самом общем виде мнение и специалистов, и экспертов, и оппозиции сводится к тому, что необходима Комплексная программа преодоления сращивания олигархических структур и властной элиты российской экономики. Последнее напрямую связано с восстановлением легитимности собственности. Но как нам представляется задача значительно сложнее, чем демонтаж оли-

гархической системы отношений, отделение бизнеса от власти.

В современном российском понимании олигарх означает – крупный предприниматель, который разбогател не потому, что хорошо работает, а потому, что имеет неофициальные контакты с властью. Кроме того, олигарх – не просто разбогатевший человек, использующий для этого все доступные ему средства, но тот, который «пошел в политику», срачивается с властью, создавая условия для противозаконного или с использованием несовершенства российского законодательства баснословного обогащения за счет общества.

В контексте исследуемой нами проблемы олигарх – субъект определенной властной системы – «капитализм для своих». В этом смысле российский олигарх вовсе не обязан быть бизнесменом: это физическое лицо, удовлетворяющее определенным критериям правящего слоя, поэтому более точное определение понятия «олигархи» – ключевые субъекты правящего слоя.

«Капитализм для своих» сформировался вне рамок рыночных механизмов. Конклав олигархов был создан на основании субъективных решений Кремля, принимавшихся в 1993-1999 гг. Основой формирования олигархического конклава был процесс приватизации: президентская власть почти безвозмездно передала субъектам этого конклава наиболее привлекательные объекты собственности (в первую очередь, промышленные и инфраструктурные) на территории России.

«Капитализм для своих» в современной России выработал определенную систему базовых ценностей. Эту систему с известной степенью точности можно назвать антинациональной. Необходимо отметить, что как субъекты российской экономики бизнес элита новой формации выступает в основном в роли иностранных инвесторов. Нелегитимная собственность на территории России

оформлена на иностранные юридические лица, преимущественно офшорные компании. Можно сказать, что ключевые субъекты правящего слоя осознанно апеллируют к ресурсу других государств как гарантов их интересов на политико-экономическом пространстве России.

В создавшейся ситуации следует учитывать крайнюю ограниченность исторического времени для изменения характера развития страны. Если развитие модели «капитализм для своих» не будет остановлено сейчас, то будет упущено время для эффективной модернизации страны, основанной на использовании ее значительного естественного, промышленного и интеллектуального потенциала. Ни «новая индустриализация» Путина, ни «институциональная модернизация» Медведева в этих условиях невозможны, что в свою очередь приведет к утрате промышленного и образовательного потенциала России, создание которых столь дорого обошлось стране и нации. Воссоздание этого потенциала в рамках реализуемого сегодня курса уже нереально.

Следование курсом «Капитализм для своих» ведет страну в тупик – лишает страну перспектив государственно-политического и социально-экономического развития, ведет ее к отсталости, социально-политической деградаци и государственному распаду.

Национальная задача состоит в лишении ключевых субъектов правящего слоя – современных олигархов и властной элиты – неоправданного влияния на развитие страны, коррупционного получения сверхприбылей, возможностей теневого влияния на государственные органы власти и управления на всех уровнях, а также политические партии, интеллектуальную среду, экспертное сообщество.

Решение задачи изменения характера развития страны требует кардинального усиления российского государства, отвечающего интересам



его справедливого, динамичного и эффективного развития.

Ссылки:

1 Есть и другие версии: Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский или История разграбления России. - М.: Детектив-Пресс, 2001. – 384 с.; Белов Н.В. Принципы Абрамовича. Умение и навыки делать деньги. – Минск: Харвест, 2012. – 288 с.

2 Данные Счетной палаты, СМИ, расчет журнала «Эксперт»

3 Участники встречи со стороны крупного бизнеса: С. Вайншток (гендиректор «Транс нефти»), О. Дерипаска (гендиректор «Русского алюминия»), В. Вексельберг (гендиректор «Сибирско-Уральской алюминиевой компании»), В. Алекперов (президент «ЛУКОЙла»), К. Бендукидзе (гендиректор «Объединенных машиностроительных заводов»), В. Богданов (президент «Сургутнефтегаза»), Р. Вяхирев (председатель правления «Газпрома»), Д. Зимин (гендиректор «Вымпелкома»), О. Киселев (председатель правления ИМПЭКСбанка), В. Лисин (председатель совета директоров Новолитецкого МК), А. Мордашов (гендиректор «Северстали»), В. Потанин (президент группы «Интеррос»), Н. Пугин (президент Горьковского автозавода), М. Фридман (председатель совета директоров Альфа-банка), М. Ходорковский (председатель правления ЮКОСа), С. Пугачев (председатель совета директоров Межпромбанка), Т. Боллоев (гендиректор пивоваренной компании «Балтика»), В. Коган (президент Промстройбанка-СПб), Е. Швидлер (президент «Сибнефти»). Источник: Коммерсант. 2000. 27 июля; 29 июля.

4 Подробный анализ дела «ЮКОСа» см. в: Sakwa R. The Quality of Freedom: Khodorkovsky, Putin, and the Yukos Affair. Oxford: Oxford University Press, 2010.

5 Зарубин П. Путин потребовал от госкомпаний разобраться с офшорами. <http://www.vesti.ru/doc.html?id=665695>

6 Среди крупных российских компаний 50 % зарегистрированы в офшорах. Эксперт. 2013. № 2. С. 15

7 http://www.net-gazet.ru/n1238-putin_potreboval_ot_goskompaniy_razobratsya_s_ofshorami.html

8 Носкова Е. Эмитенты предпочитают за границу. <http://www.rg.ru/2012/06/05/kompanii.html>

9 Паппе Я. Крупняк под защитой // Эксперт, № 23 (661), 2009, с. 36-40.

10 Паппе Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993-2008. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. – 423 с.; Паппе Я., Антоненко Н. О новых конфигурациях собственников в российском крупном бизнесе // Вопросы экономики, № 6, 2011, с. 123-137

11 В 2012 г. произошли существенные изменения в списках акционеров компаний ТНК-ВР, «Российский алюминий», «Полюс Золото» и ряд других перестановок.

12 Комплексные энергетические системы. Мониторинг федеральных СМИ. http://www.tgc6.ru/fileadmin/user_upload/PDF/Monitoringi/2012/August/Monitoring_federalnykh_SMI_29_avgusta_2012.pdf

13 <http://www.itogi.ru/russia/2012/48/184483.html>

14 http://www.gazeta.ru/business/news/2012/09/11/n_2524301.shtml

15 http://naviny.by/rubrics/abroad/2012/10/01/ic_articles_118_179401/

16 <http://www.utro.ru/articles/2010/08/30/918256.shtml>

17 Хейфец Ф. Офшорные финансовые сети российского бизнеса // Вопросы экономики № 1. 2009.

18 Кипр может повысить «несправедливый» налог до 15,6%. Московский комсомолец от 19.03.13 / <http://www.mk.ru/economics/crisis/article/2013/03/19/827777-kipr-mozhet-povyisit-nespravedliviy-nalog-do-156.html>

19 Согласно плану приватизации 2012 г. в России начнется масштабная приватизация, согласно которой уже к 2016 г. контрольный пакет «Роснефти» (50,1%) будет в частных руках господина Сечина.

Церковь и социальные проблемы современной России

Доброхотов Л.Н.

Нынешняя Россия – средоточие острейших, кричащих социальных проблем. Их эскалация при полном отсутствии методов решения ведет Отечество к катастрофе. Как известно, в советский период ответственной за решение социальных вопросов была Коммунистическая партия, которая справлялась с ними с разной степенью эффективности. Тем не менее, даже с учетом недоработок, ошибок, войн и репрессий под ее руководством СССР постоянно и настойчиво продвигался к реальному воплощению народной мечты – построению царства свободного труда, благосостояния и справедливости. Мечты, несмотря на господствовавшую в те десятилетия атеистическую идеологию, полностью отражавшей главные православные ценности. На этом пути были достигнуты выдающиеся результаты во всех сферах жизни, выдвинувшие СССР в социальный авангард человечества. Горбачевская «перестройка» и последующие годы реставрации азиатской, отсталой и коррумпированной формы капитализма опрокинули Россию далеко назад даже по сравнению с тем, что было в СССР четверть века назад, не говоря уж о пе-



редовых странах современного мира.

Понятно, что в сегодняшнем российском обществе роль нравственного компаса и авангарда играет не правящая ныне партия «Единая Россия» и тем более не оппозиционная и отстраненная от реальных рычагов власти и влияния КПРФ или другие политические институты. Такой силой, опираясь на свой авторитет и доверие народа является прежде всего Русская православная церковь, в отношении к этой проблеме руководствующаяся, как в свое время КПСС своей программой, «Основами социальной концепции» РПЦ. Правда, этот документ был принят Архиерейским собором Русской Православной церкви еще в августе 2000 года и с тех пор он ни разу не пересматривался.

Документ носит достаточно полный характер, состоит из XVI важнейших направлений, начиная от раскрытия отношения церкви к проблемам нации и государства и кончая вопросами труда, нравственности, преступности, здравоохранения, образования и культуры. Здесь нет возможности и необходимости анализировать весь этот фолиант, остановимся лишь на некоторых его важных положениях.

В разделе «Церковь и нация» обращает на себя внимание противопоставление Ветхого и Нового Заветов: «В Ветхом Завете для обозначения понятия «народ» используются слова 'am и goy. В еврейской Библии оба термина получили вполне конкретное значение: первым обозначался народ израильский, богоизбранный; вторым, во множественном числе (goyim), – народы языческие... Противопоставление богоизбранного народа израильского и прочих народов проходит через все книги Ветхого Завета, тем или иным образом затрагивающие историю Израиля. Народ израильский являлся бо-

гоизбранным не потому, что он превосходил прочие народы численностью или чем-либо другим, но потому, что Бог избрал и возлюбил его (Втор. 7. 6-8). Понятие богоизбранного народа в Ветхом Завете было понятием религиозным. Чувство национальной общности, характерное для сынов Израиля, было укоренено в сознании их принадлежности Богу через завет, заключенный Господом с их отцами. Народ израильский стал народом Божиим, призвание которого – хранить веру в единого истинного Бога и свидетельствовать об этой вере перед лицом других народов... Единство народа Божия обеспечивалось, помимо принадлежности всех его представителей к одной религии, также племенной и языковой общностью, укорененностью в определенной земле – отечестве.

Племенная общность израильтян имела основанием их происхождение от одного праотца – Авраама. «Отец у нас Авраам» (Мф. 3. 9; Лк. 3. 8), – говорили древние иудеи, подчеркивая свою принадлежность к потомству того, кому Бог судил стать «отцом множества народов» (Быт. 17. 5). Большое значение придавалось сохранению чистоты крови: браки с иноплеменниками не одобрялись, так как при таких браках «семя святое» смешивалось с «народами иноплеменными» (Ездр. 9. 2).

В отличие от сказанного в дохристианские времена и опираясь на Новый завет, документ РПЦ утверждает: «Церковь по своей природе имеет вселенский и, следовательно, наднациональный характер. В Церкви «нет различия между Иудеем и Еллином» (Рим. 10. 12). Как Бог не есть Бог иудеев только, но и тех, кто происходит из языческих народов (Рим. 3. 29), так и Церковь не делит людей ни по национальному, ни по классовому признаку: в ней «нет ни Еллина, ни Иудея, ни обрезания, ни необрезания, варвара, Ски-



фа, раба, свободного, но все и во всем Христос» (Кол. 3. 11)».

Далее в концепции говорится: «Будучи по природе вселенской, Церковь одновременно является единым организмом, телом (1 Кор. 12. 12). Она – община чад Божиих, «род избранный, царственное священство, народ святой, люди взятые в удел... некогда не народ, а ныне народ Божий» (1 Пет. 2. 9-10). Единство этого нового народа обеспечивается не национальной, культурной или языковой общностью, но верой во Христа и Крещением. Новый народ Божий «не имеет здесь постоянного града, но ищет будущего» (Евр. 13. 14). Духовная родина всех христиан – не земной, но «вышний» Иерусалим (Гал. 4. 26). Евангелие Христово проповедуется не на священном языке, доступном одному народу, но на всех языках (Деян. 2. 3-11). Евангелие проповедуется не затем, чтобы один избранный народ сохранил истинную веру, но дабы «пред именем Иисуса преклонилось всякое колено небесных, земных и преисподних, и всякий язык исповедал, что Господь Иисус Христос в славу Бога Отца» (Фил. 2. 10-11)».

Вселенский характер Церкви, - утверждает, тем не менее, концепция, «не означает того, чтобы христиане не имели права на национальную самобытность, национальное самовыражение. Напротив, Церковь соединяет в себе вселенское начало с национальным... Православные христиане, сознавая себя гражданами небесного отечества, не должны забывать и о своей земной родине.

В этой связи совершенно справедливо упоминаются благоверный князь Михаил Тверской, Димитрий Солунский, святой благоверный князь Дмитрий Донской, Сергей Радонежский, патриарх Московский и Всея Руси святитель Гермоген, святой праведный Иоанн Кронштадтский с их неопределимыми, великими

заслугами в отстаивании свободы земного Отечества от бесчисленных завоевателей, до французских во время Отечественной войны 1812 года включительно. Однако вызывает удивление и несогласие не упоминание в документе выдающейся роли Местоблюстителя Сергия, митрополита Московского и Коломенского, обратившегося к православным гражданам СССР со страстным призывом встать на защиту Отечества в первый же день Великой Отечественной войны 1941 года, а также митрополитов Алексия (будущего патриарха) и Николая, проводивших огромную патриотическую работу по поддержке Красной Армии, раненых героев, семей убитых и раненых бойцов. Что стоит за этой забывчивостью, остается только гадать.

Возможно, ключом к разгадке является заявление до недавнего прошлого официального лица - главы пресс-службы московской патриархии Владимира Вигилянского. Он объявил «образом ада» Вечный огонь в память воинов Красной армии, погибших в годы Великой Отечественной войны, являющийся предметом поклонения миллионов россиян и граждан зарубежных государств на бесчисленных воинских мемориалах по всей Европе и Азии. По его словам, РПЦ считает Вечный огонь языческим символом, который не имеет отношения к почитанию памяти павших на войне.

Таким образом, он прокомментировал слова редактора «Журнала Московской патриархии», официального органа РПЦ, Сергея Чапнина о том, что празднование Дня Победы является подобием «гражданской религии», в основе которой лежат «языческие ценности».

«Огонь, выходящий из земли, всегда есть образ ада, геены огненной, гнева Божия. Но даже представители церкви, включая иерархов, продолжают участвовать в этом стран-



ном для сегодняшнего дня ритуале», - сказал Чапнин, выступая на ассамблее внешней и оборонной политики в апреле.

По мнению Сергея Чапнина, празднование победы выглядит как религиозное действо. «Так формируется подобие гражданской религии со своими правилами и ритуалами», - утверждал он.

По его словам, «в основе этой гражданской религии лежат языческие ценности, смыслы и символы, лишь отчасти модернизированные коммунистической пропагандой», и «ритуальные формы этой религии, в частности, предполагают всеобщее поклонение огню».

В этой связи российский историк Александр Дюков напоминает, что Россия – светское государство. Он справедливо недоумевает, почему церковь высказывает претензии к светским мероприятиям.

Дюков считает, что «проблема специфического отношения православной церкви к Великой Отечественной войне - это вопрос достаточно давний» - резкие заявления РПЦ на эту тему звучат не первый раз. Дюков полагает, что подобные высказывания РПЦ - это проявление исторической обиды на советскую власть. «Безусловно это отголосок обиды, это попытка спустя много лет взять реванш за свои реальные страдания, однако сейчас и в такой форме это выглядит, мягко говоря, не особо умным» (см.: Русская служба Би-би-си, 19 мая 2011 года).

Говоря в этой связи о провозглашенной в концепции цели воспитания в верующих национально-патриотического самосознания, другой автор - Дмитрий Данилов отмечает, что сегодня в РПЦ практически отсутствуют внятные и четко выработанные концепции таких понятий, как «патриотизм» и «национализм». Молодой верующий, приходящий в храм, жаждет не только «личного спа-

сения», как это бывает с «уставшим от жизни» поколением. Молодые люди в Церкви сегодня — это «поколение побежденных», многие из которых выросли в условиях гибели советской имперской модели. Тем самым они впитали особый менталитет «людей потерянной Империи», поиск которой является одной из характерной черт их национальной и социальной идентичности. Но что им может предложить в этом плане Церковь? Опять-таки «богочерковный монархизм», мало совместимый с современными реалиями и социальными вызовами, идеалом для которого была бы почти механическая реставрация социально-политических моделей дореволюционной эпохи.

С точки зрения большинства священнослужителей советский период представляет собой черный вневременной провал, период одной сплошной народной трагедии и благодатное поле для реализации чувства общенациональной вины за «- Россию, которую мы потеряли», считает Дмитрий Данилов. Желанный исход реализации такого чувства — т.н. «всеобщее покаяние» за «злодеяния» предшествующих поколений, допустивших разгул богоборческой власти в России. Этот фактор часто ставится как естественное условие для оптимизации всех сторон общественной жизни в России. Не секрет, что на тридцатилетнего человека, у которого в душе остались очень добрые чувства к временам успехов советского строя и социального патернализма, такое отношение Церкви действует двойственно. Происходит искусственная деконструкция уже сложившегося комплекса представлений человека «о хорошем» на черные и белые стороны, неизменно отчуждая человека от моральной привязанности к «неправильной» Истории. Внутри человека постепенно зреет кризис, негласный протест против такого нивелирования его

идентичности, что приводит к чувству особой духовной неудовлетворенности и пустоты, которая со временем способна даже оттолкнуть верующего от Церкви (см.: Дмитрий Данилов. Социальные проблемы Церкви. Агентство политических новостей. 22.09.2005).

Другим важнейшим разделом концепции является глава «Собственность», затрагивающая с позиций РПЦ фундаментальные основы мировоззрения, миропонимания и целеполагания общества. В концепции подчеркивается, что Церковь не определяет прав людей на собственность. Однако материальная сторона человеческой жизни не остается вне ее поля зрения. Призывая искать прежде всего «Царства Божия и правды Его» (Мф. 6. 33), Церковь помнит и о потребностях в «хлебе насущном» (Мф. 6. 11), полагая, что каждый человек должен иметь достаточно средств для достойного существования. Вместе с тем Церковь предостерегает от чрезмерного увлечения материальными благами, осуждая тех, кто обольщается «заботами, богатством и наслаждениями житейскими» (Лк. 8. 14). В позиции Православной Церкви по отношению к собственности, говорится в концепции, нет ни игнорирования материальных потребностей, ни противоположной крайности, превозносящей устремление людей к достижению материальных благ как высшей цели и ценности бытия. Имущественное положение человека само по себе не может рассматриваться как свидетельство о том, угоден или неугоден он Богу.

По словам авторов концепции, отношение православного христианина к собственности должно основываться на евангельском принципе любви к ближнему, выраженному в словах Спасителя: «Заповедь новую даю вам, да любите друг друга» (Ин. 13. 34). Эта заповедь является осно-

вой нравственного поведения христиан. Она должна служить для них и, с точки зрения Церкви, для остальных людей императивом в сфере регулирования межчеловеческих отношений, включая имущественные.

По учению Церкви, люди получают все земные блага от Бога, которому и принадлежит абсолютное право владения ими. Относительность права собственности для человека Спаситель многократно показывает в притчах: это или виноградник, данный в пользование (Мк. 12. 1-9), или таланты, распределенные между людьми (Мф. 25. 14-30), или имение, отданное во временное управление (Лк. 16. 1-13). Выражая присутствующую Церкви мысль о том, что абсолютным собственником всего является Бог, святитель Василий Великий спрашивает: «Скажи же мне, что у тебя собственного? Откуда ты взял и принес в жизнь?». Греховное отношение к собственности, проявляющееся в забвении или сознательном отвержении этого духовного принципа, порождает разделение и отчуждение между людьми.

Исключительное значение, на наш взгляд, имеет положение концепции о том, что материальные блага не могут сделать человека счастливым. Господь Иисус Христос предупреждает, напоминают авторы концепции: «Берегитесь любостыжания, ибо жизнь человека не зависит от изобилия его имени» (Лк. 12. 15). Погоня за богатством пагубно отражается на духовном состоянии человека и способна привести к полной деградации личности. Апостол Павел указывает, что «желающие обогащаться впадают в искушение и в сеть и во многие безрассудные и вредные похоти, которые погружают людей в бедствие и пагубу. Ибо корень всех зол есть сребролюбие, которому предавшись, некоторые уклонились от веры и сами себя подвергли многим скорбям. Ты же, человек Божий,



убегай сего» (1 Тим. 6. 9-11). В беседе с юношей Господь сказал: «Если хочешь быть совершенным, пойди, продай имение твое и раздай нищим; и будешь иметь сокровище на небесах; и приходи и следуй за Мною» (Мф. 19. 21). Затем Христос разъяснил эти слова ученикам: «Трудно богатому войти в Царство Небесное... удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царство Божие» (Мф. 19. 23-24). Евангелист Марк уточняет, что в Царство Божие трудно войти именно тем, кто уповает не на Бога, а на материальные блага, – «надеющимся на богатство» (Мк. 10. 24). Лишь «надеющийся на Господа, как гора Сион, не подвижется, пребывает вовек» (Пс. 124. 1).

В то же время в концепции делается важная оговорка: в Священном Писании не содержится порицания богатства как такового. Состоятельными людьми были Авраам и ветхозаветные патриархи, праведный Иов, Никодим и Иосиф Аримафейский. Владея значительным имуществом, не согрешает тот, кто использует его согласно с волей Бога, Которому принадлежит все сущее, и с законом любви, ибо радость и полнота жизни – не в приобретении и обладании, но в дарении и жертве. Апостол Павел призывает «памятовать слова Господа Иисуса, ибо Он Сам сказал: блаженнее давать, нежели принимать» (Деян. 20. 35). Святитель Василий Великий считает воров того, кто не отдает часть своего имущества в качестве жертвенной помощи ближнему. Эту же мысль подчеркивает святой Иоанн Златоуст: «Не уделять из своего имущества есть также похищение». Церковь призывает христианина воспринимать собственность как дар Божий, данный для использования во благо себе и ближним, напоминает концепция.

И тут же добавляет к сказанному: Священное Писание признает право

человека на собственность и осуждает посягательство на нее... Церковь признает существование многообразных форм собственности. Государственная, общественная, корпоративная, частная и смешанные формы собственности в разных странах получили различное укоренение в ходе исторического развития. Церковь не отдает предпочтения ни одной из этих форм. При каждой из них возможны как греховные явления – хищение, стяжательство, несправедливое распределение плодов труда, так и достойное, нравственно оправданное использование материальных благ.

На наш взгляд, подход авторов концепции к острой для современной России проблеме отношения к собственности является достаточно сбалансированным и нравственным. Другое дело, как отцы церкви с точки зрения вышеуказанных принципов оценивают реальную практику современного российского капитализма и нашу нынешнюю действительность, а самое главное, с учетом того, что ныне РПЦ сама стала крупнейшим собственником, а многие ее представители – весьма богатыми людьми, как они применяют эти принципы к Церкви и к себе.

Как подчеркивается в статье «Патриарх Кирилл как новый Никон», митрополит Кирилл стал Патриархом в разгар мирового экономического кризиса, и, будучи еще местоблюстителем, в присутствии президента и премьер-министра России произнес проповедь, специально посвященную этой теме. В период кризиса нарушается стабильность общества и возрастает социальный заказ на умиротворяющую, стабилизирующую роль Церкви. Можно считать, что Кирилл этот заказ уже принял и наверняка не растеряется в тот момент, когда современные «медный» и «соляной» бунты разразятся с полной силой: «Наш народ, – сказал Ки-

рилл, уже став Патриархом, – не потерял этой внутренней силы, пассивности, и я верю, что мы справимся с кризисом. Для нас отключение водопровода, особенно в глубинке, не потрясет основ национальной жизни. Перебои с электричеством преодолеем. Даже проблемы с регулярной выплатой зарплат! Потому что умеем терпеть» (см.: <http://pravoslavie-eisk.ru/pubs/67-61-patriarkh-kirill-kak-novyy-nikon.html>).

С учетом обострения до крайности кричащих социальных проблем российского общества возникает вопрос: является ли правильным призыв к терпеливости (то есть к смирению с бедами и несчастьями, идущими от власть имущих) адекватным ответом Церкви? Ведь как показывают опросы, народ почитает Церковь прежде всего как защитницу справедливости, причем ждет от нее не только и не столько сочувствия, а конкретного деятельного участия в разрешении своих проблем, как минимум – острых публичных оценок этих проблем и их виновников. Это, к сожалению, происходит сейчас редко. А ведь если у верующих возникнут сомнения на счет того, является ли Церковь их реальным защитником, то их разочарование будет гораздо более сильным, чем у тех граждан, которые по тем или иным причинам никогда не связывали с церковью больших надежд (см.: *Расплата за индульгенции*. Газета. RU, 9.04.12).

В обществе складывается мнение, что среди высшего круга управленческой и экономической элиты Патриарх Кирилл видит людей своего круга. И проблемы состоятельной части общества его по-настоящему волнуют, о чем свидетельствуют его высказывания по социально-экономическим проблемам. Он задает вопрос: «Что делать с богатством дальше? Для думающего человека это настоящий экзистенциальный вопрос».

«И богатый, и бедный должен понимать: все то, чем мы владеем, – это дар Божий». Как мы видим из концепции, данное утверждение Предстоятеля РПЦ не противоречит традиционной церковной морали, призывающей за все благодарить Бога и мириться с тем, что есть. Однако Патриарх идет дальше, усматривая в богатстве особый «божественный дар» и избранничество: «Бог избирает людей и в каком-то смысле проверяет их на подлинность, на честность. Он дает человеку деньги: «используй их». Избранность России проявляется для Патриарха в том, что, по его представлению, «в России легко быть богатым». При этом происхождение богатства остается вне рассмотрения: неисповедимы пути, которыми распределяются «дары» Господни.

Говоря о деньгах, Патриарх неоднократно называл их «реальными ценностями» и даже «истинными ценностями». Развивая эту тему, он выдвигает мысль о том, что «материальные блага не только улучшают условия жизни человека, но и могут содействовать созиданию духовных ценностей... более того, это богатство, через духовные ценности, входит в Божие Царство». Поскольку богатый в отличие от бедного способен совершать более весомые «добрые дела», то он, с точки зрения Предстоятеля РПЦ, находится «ближе к Богу». Правда, согласно Евангелию, Христос предпочитал общество бедных и призывал следовать за собой, оставив богатство. Но по толкованию Патриарха Кирилла, слова Христа обращены к претендующим на высшее духовное совершенство.

К тому же в распоряжении богатых – возможность содействовать спасению души, занимаясь благотворительностью и жертвуя Церкви. Последнее особенно важно, ибо, по убеждению Патриарха, только богатая Церковь способна быть по-на-



стоящему сильной и социально эффективной. В то же время он полагает, что благотворительность необходима в качестве профилактики социальной напряженности и революционных волнений: «Мы не можем наступать на одни и те же грабли, индифферентно относясь к столь резкой материальной пропасти между богатым меньшинством и бедным большинством. В начале XX века такая беспечность обошлась нам слишком дорогой ценой, чтобы платить ее еще один раз».

Однако, по его словам, «государство, которое стремится бороться с бедностью, постоянно попадает в ловушку невозможности решить эту проблему». Вдобавок Патриарха тревожит мысль, что «если все население земли будет жить так, как сейчас живут богатые люди, то земные ресурсы закончатся уже через сто лет». Поэтому необходимо поддерживать *status quo*, сохранять пропорциональное соотношение доли богатых и бедных в обществе, следя лишь за тем, чтобы имущественный разрыв между ними не провоцировал социального конфликта. Не требуя от богатых отказа от соответствующего их высоким доходам образа жизни, Патриарх призывает к умеренности в стремлениях, говорит о бездуховности общества потребления.

Важную цель социальной работы глава РПЦ видит в цементировании существующей системы. Общество должно сохранять вертикальную структуру, которую Кирилл выразил в следующей формуле: «правители, предприниматели, простые труженики». Главная тяжесть при этом выпадает на долю последних, коим вменяется в обязанность «хорошо и честно трудиться, не воровать, не тянуть на себя, не нарушать дисциплину». И тут вновь встает тот самый вопрос о способности к долготерпению, которую Патриарх Кирилл объявляет одной из главных добродетелей про-

стого русского народа (см.: <http://kot-begemott.livejournal.com/1146772.html>)

Надо отметить, что другие известные деятели церкви также в последнее время развивают мысли о смысле богатства и даже резко полемизируют друг с другом на эту тему. Так, протоиерей Всеволод Чаплин так говорит о пользе обогащения: «Нет ничего плохого, что патриарху и священникам дарят дорогие предметы быта. Это не просто мирской престиж, но и убежденность, что епископ – это образ торжествующего, царствующего Христа, поэтому ему приличествуют дорогие вещи».

На что протоиерей Андрей Кураев ответил в своем блоке в Интернете: «Может, оставите свою апологию стяжательства, карьеризма и должностной непогрешимости? Хотите жить богато – живите. Но Веру нашу не троньте и Евангелие Христово не подменяйте» (см.: МК, 13 апреля 2012 г.).

Впрочем, и сам Патриарх видит угрозу для России в господстве идеи потребления. Он считает, что Россия даже потеряет свой суверенитет, если к власти в ней придут силы, разделяющие подобные идеи. «Что греха таить, есть опасность, что все те, кто разделяет эти идеи высокого потребления, богатства, идеи того, что Родина там, где больше платят и легче жить, ведь эти силы могут когда-то и прийти к власти в России, и что будет это означать для нашей страны? Какая свобода, какая независимость? Мы потеряем свой суверенитет, статус великой независимой державы», — сказал глава Русской православной церкви на съезде Добровольческого движения Общероссийского народного фронта в поддержку армии, флота и оборонно-промышленного комплекса.

Патриарх уверен, что сегодня идея потребления и обогащения становится массовой. Он видит в этом угрозу для будущего страны. «Я молюсь се-



годня о будущем России, о всех вас, чтобы Господь оградил нас от искушений и соблазнов, от ложной, лживой, клеветнической пропаганды, о том, чтобы сохранил у людей сильное нравственное чувство, которое только и может являться основой общего дела», — отметил патриарх Кирилл (см.: <http://www.rosbalt.ru/main/2012/02/26/950276.html>).

В этой связи характерна полемика, возникшая недавно в обществе в отношении деятельности бизнес-структур в храме Христа Спасителя в Москве. Общество защиты прав потребителя (ОЗПП) подало в Хамовнический суд Москвы иск против религиозной организации «Подворья патриарха Московского и Всея Руси храма Христа Спасителя». Защитники прав потребителей провели проверку предприятий торговли и сферы услуг в храме Христа Спасителя. Специалисты ОЗПП выявили целый ряд нарушений на предприятиях храма: отсутствие ценников, отсутствие книги отзывов и предложений, неприменение контрольно-кассовых машин, невыдача покупателям кассовых, товарных чеков, продавцы отказывают потребителям в возврате и обмене товаров.

В результате проверки было установлено, что на территории храма имеется действующая автомойка, шиномонтаж, автосервис, платная автостоянка, столовая, химчистка, торговые ларьки и павильоны, реализующие ювелирные изделия, сувениры, посуду, столовые приборы, швейные изделия и другие потребительские товары. Отдельные помещения храма сдаются под проведение банкетов и корпоративов.

Однако было заявлено, что Русская православная церковь не имеет отношения к бизнесу на территории комплекса храма Христа Спасителя, заявили в Московской патриархии, сообщил Интерфакс со ссылкой на главу юридической службы патриархии инокиню Ксению Чернегу. «Весь

комплекс зданий храма Христа Спасителя и прилегающий к нему земельный участок находится в собственности города Москвы. При этом все площади храма переданы в доверительное управление Фонду храма Христа Спасителя, который вправе эксплуатировать этот имущественный комплекс согласно своему уставу», — сообщила Чернега.

По ее словам, в храме Христа Спасителя зарегистрировано патриаршее подворье, которое имеет в безвозмездном пользовании только два храмовых помещения (нижний и верхний храмы) и несколько небольших комнат для размещения ключаря и бухгалтерии – это менее трети всех площадей.

Таким образом, как отметила собеседница агентства, присутствие церкви в храме Христа Спасителя сводится к совершению там богослужений, а также реализации свечей и духовной литературы. «К прачечной, автомойке, парковке, различным торговым киоскам и прочим учреждениям мы никакого отношения не имеем», — подчеркнула она.

Тем не менее, на сайте Фонда храма Христа Спасителя указано, что руководство Фондом осуществляет Совет попечителей Храма Христа Спасителя, в который входят, в том числе, патриарх Кирилл и мэр Москвы Сергей Собянин, а также многие высокопоставленные чиновники (см.: РПЦ: бизнес-центр при храме Христа Спасителя не имеет отношения к церкви. Газета. RU, 04.06.2012).

В связи с этим и многими другими фактами церковной и внецерковной жизни современной России объяснима разгорающаяся в обществе дискуссия о том, совместимы ли вообще христианские мировоззрение и мораль с личным богатством, имея в виду стремление к его преумножению как основной жизненной цели и ценности. А следовательно, совместим ли с подлинным христи-



анством капитализм, в основу существования которого как формации заложено именно это стремление.

Один из участников публичной дискуссии Ю.В. Зенин в рассуждениях на эту тему опирается на высказывания столпов христианской мысли. Так, святой прп. Серафим Вырицкий в предвидении воцарения власти денег над людьми упреждал: «Придет время, когда не гонения, а деньги и прелести мира сего отвратят людей от Бога и погибнет куда больше душ, чем во времена открытого богоборчества. С одной стороны, будут воздвигать кресты и золотить купола, а с другой - настанет царство лжи и зла. Истинная Церковь всегда будет гонима, а спастись можно будет только скорбями и болезнями... Страшно будет дожить до этих времен».

Уже упомянутый ранее святитель Иоанн Златоуст также хорошо понимал пагубное влияние богатства на душу человеческую. Он писал: «Не стыдно ли нам добродетелей отцов наших? Тех трех тысяч, тех пяти тысяч человек, которые имели все общее? Что пользы в настоящей жизни, если мы не можем купить ею жизни будущей? Доколе не поработите себе поработившего вас мамону? Доколе будете рабами денег? Доколе не возлюбите свободы и не расторгнете уз сребролюбия? Когда вы находитесь в рабстве, тогда решаетесь на всё, лишь только бы кто-нибудь обещал вам свободу. А будучи пленниками сребролюбия, вы и не думаете освободиться от этого горького рабства. То рабство ещё не так тяжело; а это самое несносное иго...».

Он же, Иоанн Златоуст, писал об альтернативном отношении христианина к частной собственности: « в то время, когда Бог отовсюду собирает нас, мы с особым усердием стараемся разъединиться между собою, отделиться друг от друга, образуя частные владения, и говорить эти холодные слова: «то твое, а это

мое». Тогда возникают споры, тогда огорчения. А где нет ничего подобного, там ни споры, ни распри не возникают. Следовательно, для нас предназначено скорее общее, чем отдельное, владение вещами, и оно более согласно с самой природой. (XI:704). Но строй, отвергающий частную собственность – социализм, и об этом всем христианам хорошо известно, считает Ю.В. Зенин (см.: http://chri-soc.narod.ru/Zen_sovmestim_li_kapitalizm.htm).

Чрезвычайно важно отметить, что аналогичные рассуждения можно встретить сегодня и на Западе, причем не где-нибудь, а например, на страницах ведущей американской газеты «Нью-Йорк таймс». В недавней статье под характерным заголовком «Капиталисты и другие психопаты», известный эссеист Уильям Дирисевич заявляет, что «капитализм Уолл-Стрита в своей самой чистой форме - это капитализм, предусматривающий плохое поведение...».

...Этика при капитализме - это совершенно необязательное, совершенно чуждое явление. Ожидать морали в условиях рынка означает совершать категорическую ошибку. Капиталистические ценности являются антиэтичными в сравнении с христианскими (как самые громкоголосые христиане в нашей общественной жизни умудряются одновременно быть наиболее воинственными поборниками необузданного свободного рынка –это дело их совести). Капиталистические ценности являются также антиэтичными в отношении демократических ценностей. Так же как и в христианской этике, принципы республиканского правительства требуют от нас учитывать интересы других. А капитализм, который насаждает одноклеточную жажду прибыли, заставляет нас верить в то, что каждый человек существует лишь для самого себя... (см.: The New York Times, May 12, 2012).

Социальное неравенство как фактор развития человеческого потенциала в «восходящих странах-гигантах»

Казакова А. А.

Вне зависимости от того, насколько реалистичным мы считаем становление БРИКС как интегрированного блока и нового геополитического субъекта, изучение опыта крупнейших восходящих стран представляется чрезвычайно продуктивным для российской социологии. В свой классический период социологическая наука становилась как саморефлексия индустриализирующегося Запада – как его «флагманов» (Великобритании), так и «догоняющих» стран (Германии, США). Вместе с тем, нельзя с уверенностью утверждать, что имеющийся теоретический аппарат вполне пригоден для обществ, переживающих в изменившемся международном контексте куда более стремительные и крупномасштабные трансформации. Ныне восходящие страны-гиганты переживают одновременно процессы индустриализации и постиндустриализации, имеют возможность заимствовать не только научно-технические достижения, но и технологии социальной организации, однако развиваются в условиях высококонкурентной глобальной экономики и пытаются проектировать стратегии социального развития в условиях, когда



транснационализация испытывает на прочность национальные суверенитеты; наконец, численность населения, вовлеченного в эти социальные трансформации, в сотни раз превосходит размеры западных обществ конца XIX- начала XX вв.

Два десятилетия стремительного подъема крупнейших держав «мирового Юга» - Бразилии, Индии и Китая, ныне составляющих ядро множества «восходящих стран-гигантов» («*emerging giants*»), оказали сильный эффект на международную социально-экономическую структуру. Мощный экономический рывок рассматриваемых стран, насчитывающих ныне 40% населения Земли, внес огромный вклад в преодоление нищеты и бедности в мировом масштабе; доля населения за чертой бедности сократилась в Бразилии с 17,2% до 6,1% населения (с 1990 по 2009 г.), в Индии – с 49,4% до 32,7% (1983 - 2010 гг.), а в Китае – с 60,2% до 13,1% (1990 - 2008 гг.) [1, с. 13]. Вместе с тем, внутри этих обществ быстрой экономической либерализации сопутствовала социальная поляризации и рост нестабильности. Двадцатилетний опыт развития Бразилии, Индии и Китая, хоть и протекающего в совершенно различных социокультурных и политико-идеологических контекстах и на различной социально-экономической базе, обнаруживает общий фундаментальный конфликт – конфликт между интенсивностью и равномерностью роста.

Формирование и стимулирование «точек роста» в виде отдельных отраслей, регионов и социальных групп, с одной стороны, оказалось условием динамичного развития восходящих экономик. С другой стороны, дисбалансы роста, проявляющиеся в углублении социального неравенства, могут в долгосрочной перспективе стать угрозой для социального развития в целом и самого экономического роста в частности.

В каждой из рассматриваемых стран результаты несбалансированного роста проявились в самых различных измерениях неравенства, некоторые из которых в специфических условиях стали особенно болезненными. Так, в страноведческой литературе и национальных социально-экономических исследованиях китайского общества акцентируется разрыв между городом и деревней и неравномерность развития регионов (восточных и западных территорий); для многосоставных обществ Индии и Бразилии региональное неравенство скорее проблематизируется как межэтническое, причем для Индии особенно характерен и гендерный разрыв.

Углубление социального неравенства в различных формах стало причиной множественной депривации широких групп населения и социальной дезинтеграции, выразившейся в росте конфликтности и преступности. Однако 2000-е гг. ознаменовались заметным сдвигом в общественно-политическом дискурсе рассматриваемых стран в сторону сдерживания поляризации общества. Так, Бразилия стала одним из лидеров т.н. «левого поворота» в Латинской Америке. В Китае цель построения «гармоничного общества» пришла на смену принципам «опережающего развития». Индийская стратегическая программа «2020» включила в себя преодоление социальных дисбалансов как приоритетного направления. В рамках обозначенных направлений действительно был запущен ряд социально-ориентированных программ, причем они не ограничивались рамками фискально-перераспределительной политики и социального вспомоществования: речь идет и о донорстве высокоразвитых регионов в пользу периферии (Китай), и о масштабных инвестициях в образование (Бразилия), и о крупных отраслевых про-



граммах субсидирования (аграрный сектор Индии). Вместе с тем, преодоление сложившегося разрыва требует не только длительных усилий и политической воли, но и отчасти снижения темпов экономического роста. Вопрос, таким образом, ставится о взаимосвязи экономического роста с другими измерениями социального развития.

Сравнительные исследования Бразилии, Индии и Китая, переживавшие пик популярности в середине 2000-х гг., отличались экономоцентризмом. Представляется, что наиболее крупномасштабные и долгосрочные исследования, поставляющие информацию для межстранового сравнения, на настоящий момент институционализированы Программой развития ООН. С 1990-х гг. ПРООН с небольшими изменениями следует собственной методологии, основанной на интерпретации социального развития как развития человеческого потенциала, роста качества жизни – как умножения человеческих возможностей. Особо подчеркивается, что экономический рост является лишь одной из составляющих многомерного социального развития и не ведет к реальному улучшению качества жизни автоматически. Используемый для изучения динамики качества жизни Индекс человеческого развития (ИЧР) агрегирует показатели долголетия (как результирующей от качества здравоохранения и уровня рисков), средней продолжительности образования (свидетельствующей об уровне социальной мобильности) и благосостояния. В 2009 г. важным нововведением в методологии ПРООН стала обязательная коррекция всех трех показателей и ИЧР в целом с учетом неравенства. Благодаря этому явно проявились те противоречия, которые сопутствовали развитию восходящих экономик. Темой Доклада ПРООН 2013 г. стал именно процесс

«возвышения Юга», и Бразилии, Индии и Китаю в нем уделено особое внимание. Как показывают эти последние данные, достижения восходящих гигантов в области развития человеческого потенциала выглядят значительно скромнее при коррекции их с учетом неравенства. Так, Бразилия, находясь в группе стран с высоким уровнем человеческого развития (второй из пяти групп), теряет 27,2% при переоценке Индекса (с 0,730 до 0,531), попадая при этом в группу среднеразвитых стран и уступая там Китаю, даже с учетом его собственного неравенства. Масштаб потерь от неравенства, понесенных человеческим потенциалом Бразилии, также характерен для нижней части группы среднеразвитых стран. В свою очередь, потеря, понесенная Китаем, составляет более пятой части (22,4%) от достигнутого им уровня развития. Однако наибольший ущерб от неравенства несет человеческий потенциал Индии, которая по результатам переоценки ИЧР (с 0,554 до 0,392) и по масштабам потерь при этой коррекции (29,3%) приближается к последней группе стран – с низким уровнем развития [1]. На протяжении нескольких последних лет, в течение которых Индекс развития человеческого потенциала корректируется по неравенству, эти коэффициенты потерь Бразилии, Индии и Китая остаются практически неизменными [1, 2, 5].

Исходя из вышесказанного, можно обрисовать круг вопросов, ответы на которых требуют тщательной систематизации наработок в области страноведения, компаративистики, экономической социологии и социологической теории. Какие проявления социального неравенства наиболее остры для каждой из быстроразвивающихся стран? Были ли они вызваны, усугублены или смягчены в период быстрого роста? Каковы механизмы связи между структурными



дисбалансами быстроразвивающейся экономики и различными измерениями социального неравенства? Каковы обратные эффекты, оказываемые социальной поляризацией на экономический рост? Насколько предпринимаемые правительствами стран меры полны и специфичны для конкретных видов неравенства? Каковы темпы поляризации обществ и насколько быстродейственны меры по ее смягчению? Очевидно, что такое исследование представляет не только страноведческий интерес. Проблематика либерализации экономики, углубления социального неравенства, способов его регулирования и их влияния на экономическую эффективность – то есть, в самом общем виде, вопрос о роли экономического роста в социальном развитии чрезвычайно актуален и для российского общества.

Литература

1. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. / Пер. с англ.; ПРООН. – М., Издательство «Весь Мир», 2013. – 212 с.
2. Доклад о развитии человека 2010 - 20-е, юбилейное издание. Реальное богатство народов: пути к развитию человека. Электронный ресурс: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_RU_Complete_reprint.pdf
3. Alkire S., Foster J. Designing the Inequality-Adjusted Human Development Index (IHDI). Human Development Research Paper 2010/28. Электронный ресурс: http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/papers/HDRP_2010_28.pdf
4. China Human Development Report 2005. Towards Human Development with Equity. Электронный ресурс: http://hdr.undp.org/en/reports/national/asia/pacific/china/china_2005_en.pdf
5. Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All Электронный ресурс: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/>

Теория экономических циклов и социальное неравенство

Кобелева Е.С.

Экономическая наука обратила внимание на проблему цикличности экономического развития сравнительно недавно - лишь в начале XIX века. Немаловажно знать, что такого рода проблематикой в экономике в тот период занимались в основном представители побочных течений экономической мысли. Экономисты же ортодоксального направления идею цикличности отвергали, полагая, что она противоречит закону Сэя¹, согласно которому спрос всегда равен предложению. Поэтому в работах основоположников экономических теорий того времени (Смита А., Риккардо Д., Милля-Дж. Ст., Маршалла А. и др.) такие проявления, как экономические циклы практически серьезно ни кем не рассматривались².

Необходимо отметить, что теория экономического цикла в современной науке относится к разделу экономической динамики также, как теория экономического роста.

Следует признать, что и в наше время всех исследователей, занимающихся изучением причин конъюнктурной динамики, можно разделить на тех, кто не признает существования периодически повторяющихся циклов в общественной жизни, и на тех, кто считает циклы одним из существенных факторов экономического развития.

Естественно, в нашем кабинетном исследовании будем опираться на результаты исследований и научные труды первой категории ученых, изучавших и изучающих вопросы экономической динамики.

Для характеристики экономической конъюнктуры (под ней понима-



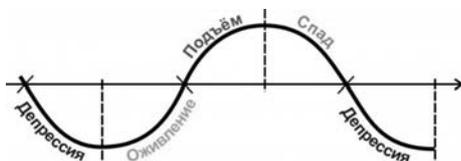


Рис. 1. Фазы цикла экономической волны

ется совокупность показателей, характеризующих равновесное развитие экономики) используется, как правило, ряд экономических показателей: валовой национальный продукт (ВНП), уровень безработицы, личные доходы граждан, объем промышленной продукции, уровень цен и многие другие показатели.

В современной науке большинство экономистов сходятся в том мнении, что точных прогнозов экономической конъюнктуры дать невозможно, а можно определить лишь общую тенденцию. Современная экономическая наука оперирует только четырьмя типами циклов, а именно:

- циклы Китчина (3-5 лет, другое название - «циклы запасов»),
- циклы Жюгляра (7-12 лет, другие названия - «промышленный цикл» и «бизнес-цикл», - исходя из того, что длительность промышленного цикла в XIX веке составляла 10-12 лет, а в XX веке она сократилась до 7-9 лет),
- циклы Кузнеца (16-25 лет, другое название - «строительные циклы»),
- длинные волны (циклы) Кондратьева (40-60 лет).

Современная трактовка различных фаз цикла ориентируется на терминологию Национального бюро экономических исследований США (NBER), в соответствии с которой цикл состоит из четырех фаз: вершины (пика, бума), сжатия (рецессии, спада), дна (депрессии) и оживления (расширения, подъема) (рис. 1).

Циклы Китчина³ - это краткосрочные экономические циклы с характерным периодом 3-5 лет (в другой

интерпретации - 2-4 года), открытые в 1920-е годы английским экономистом Джозефом Китчиным. В рамках цикла Китчина происходит нарушение и восстановление рыночного равновесия спроса и предложения товаров на рынке, которому соответствует определенный уровень и соотношение рыночных цен.

Циклы Жюгляра⁴ - это среднесрочные экономические циклы с характерным периодом в 7-12 лет. Названы по имени французского экономиста Клемана Жюгляра, одним из первых описавшего эти циклы.

В отличие от циклов Китчина, в рамках циклов Жюгляра наблюдаются колебания не просто в объемах товаров и товарно-материальных запасов на складах продавцов и производителей, но и в уровнях загрузки существующих производственных мощностей, в росте безработицы, а также в снижении объемов инвестиций в обновление активной части основного капитала. Необходимо отметить, что циклы Жюгляра подробно проанализировал Карл Маркс в своем фундаментальном труде «Капитал», не потерявшем актуальности до настоящего времени. Принимая во внимание, зафиксированное постепенное сокращение длительности этих циклов (с 10-12 лет в XIX веке до 7-9 лет в веке XX-м) достаточной долей уверенности ожидать, что в XXI веке длительность циклов Жюгляра еще более сократится.

Циклы Кузнеца⁵ - это экономические циклы с характерным периодом примерно в 16-25 лет (в других интерпретациях несколько короче - 20-22 года). Были открыты в 1930 году лауреатом Нобелевской премии Саймоном Кузнецом, который связывал эти циклы с демографическими процессами и соответствующими изменениями в объемах строительства, поэтому он назвал их «строительными» циклами.

В настоящее время циклы Кузнеца рассматриваются в более широком

аспекте - как инфраструктурные циклы. Кроме того, было отмечено, что с циклом Кузнеца хорошо совпадают большие циклы цен на недвижимость.

Первые попытки создания теории длинных волн были предприняты рядом экономистов еще на рубеже XIX и XX веков. Тогда явления долговременной цикличности привлекали внимание многих учёных. В 1890-1910-е годы о них писали Виксель К., Парето В., Гильфердинг Р., Каутский К., Афталион А., Мур Г. и другие.

Но, - как уже было отмечено во введении и в первом параграфе этой главы, - наибольший вклад в исследование этого вопроса и в создание соответствующей теоретической базы внёс наш соотечественник, выдающийся русский ученый Николай Дмитриевич Кондратьев.

Ему принадлежит общепризнанное лидерство в разработке теории больших волн конъюнктуры. Первой работой ученого по проблемам циклов, кризисов и экономической динамики в целом и первой работой, в которой он обращается к теме больших циклов конъюнктуры, была изданная в 1922 году (а подготовленная в основных своих частях еще в 1921 году) в Вологде книга «Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны».

Впервые публично высказав свои идеи в 1922 году, Н.Д. Кондратьев уже в 1926 году завершает создание теории больших циклов в экономике, концепция которой состоит из трёх основных частей:

1) эмпирическое доказательство существования больших циклов конъюнктуры;

2) установление закономерностей (правильностей), сопровождающих длительные колебания конъюнктуры;

3) попытка их теоретического объяснения.

Для установления предположенной закономерности Николай Дмитриевич провел обработку временных

рядов важнейших экономических показателей: цен (индекс товарных цен), процентов на капитал, заработной платы в сельском хозяйстве и промышленности, внешней торговли, производства чугуна, угля, свинца, стали - как по отдельным странам, так и мирового производства (угля и чугуна) в целом, посевных площадей хлопка (США) и овса (Франция), объёмов вкладов в сберегательных кассах (во Франции), содержания «портфеля» Банка Франции, потребления угля, хлопка, сахара, кофе (как общие по отдельным странам, так и в расчёте на душу населения).

После обработки полученных по четырём странам (Англии, Германии, США, Франции) материалов, а также результатов в целом по мировому хозяйству за период примерно 140 лет (с 1770 по 1926 годы - более полной статистики на тот момент не было), он отобразил полученные данные графически.

Сгладив на построенных графиках краткосрочные колебания, ученый обнаружил, что значения рассмотренных показателей синхронно изменяются в долгосрочном периоде. Максимальные значения им были отмечены примерно в 1815 и 1873 годы, а минимальные - примерно в 1845 и 1896 годы.

По результатам анализа полученных результатов Кондратьев пришел к выводу о том, что в рыночном хозяйстве наряду с общеизвестными в то время среднесрочными циклами Жюгляра (7-12 лет), имеют место еще и долгосрочные циклы с характерным периодом в 50 лет (с возможным отклонением в 10 лет - т.е. длительность периодов может колебаться от 40 до 60 лет) - «большие волны конъюнктуры», получившие впоследствии в экономической науке название «кондратьевских циклов», а также «К-циклов» или «К-волн».

Описанный Кондратьевым механизм функционирования длинных

Таблица 1
Хронология больших циклов экономической динамики по Кондратьеву (составлена в 1925 г.).

I повышательная волна	1785 г. -1790 г. по 1810 г. -1817 г.
I понижательная волна	1810 г. -1817 г. по 1844 г. -1851 г.
II повышательная волна	1844 г. -1851 г. по 1870 г. -1875 г.
II понижательная волна	1870 г. -1875 г. по 1890 г. -1896 г.
III повышательная волна	1890 г. -1896 г. по 1914 г. -1920 г.
III понижательная волна	1914 г. -1920 г. по ...

циклов включает две волны: повышательную и понижательную. В основе циклов, их внутреннего самодвижения и развития, перехода с одной волны к другой лежит механизм аккумуляции, накопления, концентрации, распыления и обесценивания капитала как ключевой фактор развития капиталистической экономики.

По утверждению Николая Дмитриевича, эта цикличность является неотъемлемой чертой капиталистического способа производства.

Сам Кондратьев смог исследовать только два полных больших цикла (с 1780-х до 1840-х годов и с 1850-х до 1890-х годов) и начало третьего (с 1900-х годов), прервав свое исследование на повышательной волне третьего цикла, завершившейся в 1914-1920 годах (табл. 1).

Теорию длинных циклов развития мирового рыночного хозяйства по результатам исследования он изложил в докладе «Большие циклы экономической конъюнктуры», с которым выступил в Институте экономики Российской ассоциации научно-исследовательских институтов общественных наук 6 февраля 1926 года⁶, - т.е. в начале понижательной волны цикла, когда невозможно было определить границы этого периода и его последствия.

В своём выступлении он отмечал: «Большие циклы можно рассматри-

вать как нарушение и восстановление экономического равновесия длительного периода. Основная причина их лежит в механизме накопления, аккумуляции и рассеяния капитала, достаточного для создания новых основных производительных сил».

Кроме того, на основании своих исследований Кондратьев Н.Д. сделал долгосрочный прогноз до 2010 года. О точности полученного прогноза говорит, в частности, то обстоятельство, что в нем был предсказан экономический кризис 1930-х годов (Великая депрессия).

Полученная в результате (с уточнениями и дополнениями) последовательность больших циклов в экономике с учетом прогноза выглядит следующим образом (рис. 2):

1 цикл - с 1779 года до 1841-43 годов

(фаза роста - до 1814 года; снижение - с 1814 года по 1841-43 годы);

2 цикл - с 1844-51 годов до 1890-96 годов

(фаза роста - до 1870-75 годов; снижение - с 1870-75 годов по 1891-96 годы);

3 цикл - с 1891-96 годов по 1929-33 годы

(фаза роста - до 1914 года, снижение - до 1929 года);

4 цикл - с 1929-33 годов (возможно, до конца 1930-х годов)

до (прогноз) 1973-75 годов (возможно, до 1981 года), - высшая поворотная точка приходится на начало 1950-х годов;

5 цикл - с 1973-75 годов до (прогноз) 2010-15 годов, - высшая поворотная точка приходится на середину 1990-х годов.

Если говорить конкретно о каждой из фаз цикла, выясняется, что они весьма схематичны и показательны. Этим, во многом, и объясняются размытые и, зачастую, не совпадающие по годам (см. табл. 1 и последовательность фаз) периоды

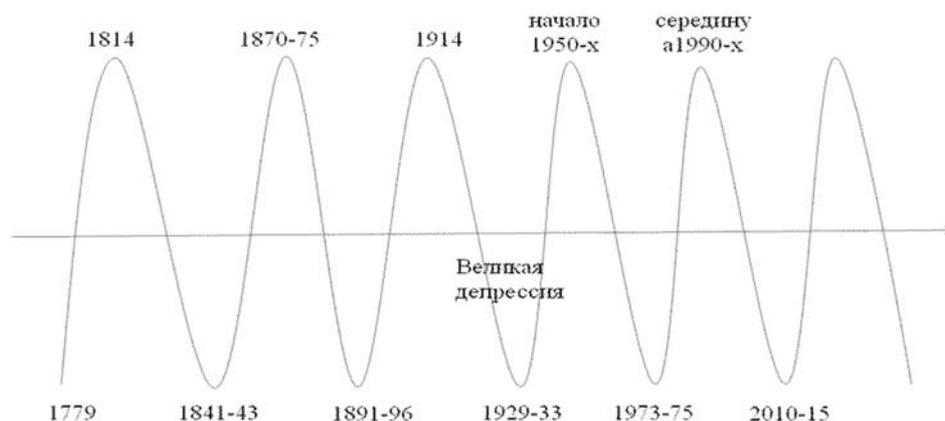


Рис. 2. Долгосрочный прогноз Н.Д. Кондратьева до 2010 года

роста и снижения, изложенные в различных научных источниках.

Рассмотрим экономические проявления и признаки, характерные для различных периодов К-циклов.

Фаза первая - рост.

Первая фаза часто начинается с войны или другой причины резкого увеличения правительственных расходов. Война имеет четко выраженных победителей, которые испытывают рост спроса, производства, расширение кредита.

Также происходит рост темпов инфляции и номинальных процентных ставок.

Массово внедряются изобретения, сделанные в фазе падения и депрессии.

Активно развиваются молодые отрасли.

Принципиально новых изобретений мало.

Производства развиваются экстенсивно, за счет новых рынков.

Поощряется конкуренция.

Растет международная торговля.

Кредиты ликвидны. Предложения кредитов превышают спрос на них. Реальные процентные ставки отрицательны, так как инфляция больше номинальных ставок.

Финансовая ситуация стабильна. Рецессии немногочисленны и коротки.

В центре внимания экономистов, политиков и избирателей - вопросы долговременного экономического роста.

Фаза вторая - вершина.

Вершина волны не означает максимума экономического процветания, который приходится на вторую половину фазы подъема.

Во второй фазе почти всегда наблюдается всплеск военной активности. При этом финансирование войн затруднено из-за недостатка ресурсов.

Резкое повышение цен, особенно на энергоносители, и процентных ставок, в том числе и реальных.

Происходит смена государственной политики - с поддержки спроса на стабилизацию финансов.

Высокая патентная активность, но изобретения сводятся к мелким усовершенствованиям - технических прорывов практически нет.

Комплекс наиболее быстро растущих отраслей достигает максимального проникновения в экономику, в этих отраслях начинается монополизация.

Смягчение нравов, подъем либерализма и пацифизма (ну, и антиглобализма иногда).

Сильная инфляция приводит к застою экономики, но безработица не слишком велика.

На вершине волны или в течение первой половины фазы спада усиливается тенденция к колебанию валют друг относительно друга (из-за разницы в инфляции в разных странах), выход разных стран из режима фиксированных курсов.

Перепроизводство средств производства.

В центре внимания общественности - международные вопросы.

Фаза третья – снижение.

Что касается фазы снижения, то необходимо отметить, что на этом временном отрезке ситуация различна для разных волн.

Картина на участке третьей фазы в дальнейшем довольно условна, но в последних двух волнах сценарий был именно таким.

Первая половина фазы снижения - после преодоления последствий последней войны и высокой инфляции начинается экономический подъем.

Инфляция и номинальные ставки снижаются, реальные ставки высокие, но тоже снижаются, что и вызывает экономический подъем.

Рост экономики интенсивный, за счет снижения издержек.

Дальнейшее снижение регулирования финансовых рынков.

Рост движения спекулятивного капитала, инвестиции в реальное производство меньше портфельных инвестиций.

В центре внимания общественности - вопросы налоговой политики.

Усиливается консерватизм.

Дальнейшая монополизация (как иллюстрация - волна крупных корпоративных слияний).

Вторая часть фазы снижения.

Лопание спекулятивных пузырей.

Переход значительной части кредитов в категорию безнадежного долга.

Поляризация общества (предполагаемые расовые конфликты в США как иллюстрация).

Снижение спроса, переход в депрессию.

Усиление протекционизма и национализма. Возведение таможенных барьеров (могут быть и не в форме пошлин, а в форме, например, ограничений на качество ввозимой продукции).

Усиление регулирования финансовых рынков.

Падение цен (там, где высокая конкуренция) и/или производства (там, где отрасль монополизирована).

Дальнейшее снижение номинальных процентных ставок. Потеря интереса общества к политике в пользу экономики.

Фаза депрессии.

Для этого периода длинных волн характерны низкая инфляция и почти нулевые процентные ставки. Но кредит при этом ни давать, ни брать никто не хочет.

Очень низкий спрос.

Перепроизводство в устаревших отраслях экономики.

В фазе снижения кондратьевской волны и на дне фазы депрессии делаются важные изобретения (не только технические, но и в области менеджмента), которые будут внедряться в начале фазы роста и создадут новые отрасли, новый технологический уклад. Новый уклад, кроме изменений в промышленности, обычно предполагает новую парадигму в образовании, новый вид энергоносителя, транспорта, новый способ связи.

Постепенное уменьшение и нивелирование массы безнадежного долга.

Банкротства отживших свое секторов экономики.

Высвобождение ресурсов.

Высокая безработица.

Исходя из перечисленных выше конкретных признаков, характерных для фаз К-циклов, можно проследить механизм чередования спадов и подъемов в экономическом развитии, а также попытаться выявить при

этом те внутренние экономические причины, которые инициируют возникновение волн как циклических явлений в экономике.

Самим Кондратьевым Н.Д. в динамике экономических циклов были выделены некоторые закономерности. Механизм формирования длинных циклов в экономике он связал не только с динамикой цен, но и с процессом накопления капитала и темпами роста производства, а также с динамикой инноваций и постоянным эволюционированием экономики. Это говорит о том, что циклы состоят из чередующихся фаз относительно высоких и относительно низких темпов экономического развития.

Так, первая часть цикла - фаза подъема (или рост, а в его терминологии - «повышательная» фаза большого цикла), по его мнению, наступает при наличии следующих условий: высокой интенсивности сбережений, относительно большом количестве кредитных предложений и дешевизне ссудного капитала; аккумуляции этого капитала в распоряжении мощных финансовых и предпринимательских центров, а также при низком уровне товарных цен, который стимулирует сбережения и долгосрочное помещение капитала.

При наличии указанных условий серьезные инвестиции в крупные сооружения вызывают радикальные изменения условий производства и становятся достаточно рентабельными.

Начинается полоса относительно грандиозного нового строительства, когда находят свое широкое применение накопившиеся технические изобретения и создаются новые производительные силы.

Таким образом, интенсивное накопление капитала является не только предпосылкой вступления экономики в фазу длительного подъема, но и условием развития этой фазы.

Побудителем же третьей части цикла - фазы снижения (спада, или в

терминологии Кондратьева - «понижательной» фазы большого цикла) является недостаток ссудного капитала, который приводит к повышению ссудного процента, и в конечном счете к свертыванию хозяйственной активности и падению цен. При этом депрессивное состояние хозяйственной жизни толкает к поиску новых путей удешевления производства, а именно - технических изобретений. Однако эти изобретения будут использованы уже в следующей «повышательной» волне, когда обилие свободного денежного капитала и его дешевизна сделают вновь рентабельными радикальные изменения в производстве.

Необходимо отметить при этом, что, по мнению ученого, свободный денежный капитал и низкий процент являются необходимыми, но не достаточными условиями перехода к «повышательной» фазе цикла. То есть, не накопление денежного капитала выводит экономику из депрессии, а приведение им в действие научно-технического потенциала общества.

Подъем первого большого цикла Кондратьев связывал с промышленной революцией в Англии, второго - с развитием железнодорожного транспорта, третьего - с внедрением электроэнергии, телефона и радио, четвертого - с автомобилестроением⁷.

Кондратьев Н.Д. полагал, что продолжительность длинного цикла определяется средним сроком жизни производственных и инфраструктурных сооружений (примерно 50 лет), которые являются одним из основных элементов капитальных благ общества. При этом обновление «основных капитальных благ» происходит не плавно, а толчками, а научно-технические изобретения и нововведения играют при этом решающую роль.

Тогда же он сформулировал свой прогноз о том, что «Подъемы малых циклов наступающего периода будут

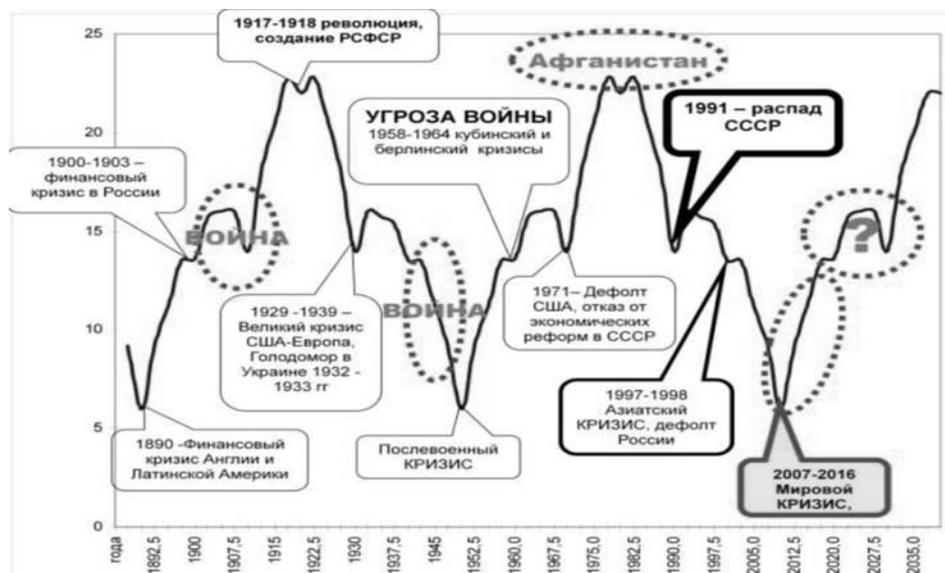


Рис. 3. Динамика К-циклов на обозримом историческом пространстве

лишены той интенсивности, какой они обладают в период повышательной волны большого цикла. Наоборот, кризисы наступающего периода обещают быть более резкими, а депрессии малых циклов более длительными»⁸. Безошибочность данного прогноза впоследствии подтвердили и глубочайший мировой кризис 1929-1933 годов, и последовавшее за ним не очень интенсивное оживление экономики.

К сожалению, необходимо признать, что до настоящего времени не найдено убедительного объяснения отмеченной зависимости. Наибольшее недопонимание вызывает то обстоятельство, что, несмотря на заметное изменение экономики по мере ее развития, ритмы кондратьевских волн не меняются. Хотя при этом и меняются в соответствии с циклической зависимостью определенные экономические показатели: в XIX веке (действовал золотой стандарт) отмечались, в основном, дефляционные тенденции, и волны проявлялись в уровне цен, а во времена Великой депрессии волны находили свое самое яркое выраже-

ние в уровне инфляции, а также в других исторических процессах более позднего периода (рис. 3).

Наиболее значимым вкладом Николая Дмитриевича Кондратьева в историю русской и мировой экономической мысли можно считать сформулированные им четыре закономерности, отражающие особенности формирования больших циклов в экономике:

1. Перед началом фазы подъема каждого большого цикла в основных условиях хозяйственной жизни общества наблюдаются значительные изменения.

Эти изменения обычно выражались в совершенствовании техники производства и обмена (которым, в свою очередь, предшествуют значительные технические изобретения и научные открытия).

Изменения происходили и в условиях денежного обращения, а также в мировой политике, где сопровождалась усилением роли новых стран в мировой хозяйственной жизни.

2. Периоды фазы подъема в больших циклах, как правило, значитель-

но богаче крупными социальными потрясениями и переворотами в жизни общества (революции, войны), чем периоды понижательных волн.

3. Периоды фаз снижения в больших циклах сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства. Факт подобной депрессии проявляется в падении цен на сельскохозяйственную продукцию, падении земельной ренты, а также в создании парламентских комиссий для выяснения причин депрессии и способов борьбы против нее.

4. Большие циклы экономической конъюнктуры выявляются в том же едином процессе динамики экономического развития, в котором выявляются и средние циклы с их фазами подъема, кризиса и депрессии.

Средние циклы как бы нанизываются на волны больших циклов. При этом характер фазы большого цикла, на которую приходятся данные средние циклы, не может не отражаться на ходе средних циклов. Действительно, если рассмотреть средние циклы, приходящиеся на фазы снижения большого цикла, становится однозначно ясно, что все повышательные тенденции элементов, участвующих в средних циклах, будут ослабляться, а все понижательные тенденции их будут усиливаться общей тенденцией фазы снижения большого цикла, и наоборот.

В результате приходим к неизбежному выводу о том, что в периоды фаз снижения большого цикла закономерно преобладают годы депрессии, а в периоды фаз подъема большого цикла - годы подъема.

Эту закономерность можно проследить и на взаимосвязи длинных К-циклов со среднесрочными циклами Жюгляра. На такую связь обратил внимание еще сам Кондратьев Н.Д. В настоящее время высказывается мнение, что относительная правильность чередования фаз подъема и снижения Кондратьевских волн (каж-

дая фаза 20-30 лет) определяется характером группы близлежащих среднесрочных циклов. Во время фазы подъема длинного экономического цикла быстрое расширение экономики неизбежно приводит общество к необходимости изменения. Но возможности изменения общества отстают от требований экономики, поэтому развитие переходит в фазу снижения, в течение которой кризисно-депрессивные явления и трудности заставляют перестраивать экономические и иные отношения (рис. 4).

В дальнейшем теория длинных циклов развития мирового рыночного хозяйства Кондратьева Н.Д. нашла свое развитие в работах австрийского ученого-экономиста Йозефа Шумпетера, который, продолжив исследования, связал экономические циклы со сменой технологических укладов.

В 1926 году в своей книге «Теория экономического развития» он отразил результаты исследований Кондратьева и перечислил следующие волны: «Первая «волна» известна нам как промышленная революция. Подъем второй – «волны пара и стали» - приходился на 40-е годы прошлого века. «Волна электротехнической, химической и автомобильной промышленности», - третья по счету, - зародилась в 90-е годы XIX в., в наши дни происходит ее спад»⁹.

Основываясь на макроэкономических наблюдениях и смене технологий¹⁰, ученые-экономисты традиционно выделяют 5 технологических укладов¹¹.

В работе «Экономические циклы», опубликованной в 1939 году, Шумпетер Й.А. ещё раз подтвердил связь технологических укладов с циклами Кондратьева¹².

Необходимо отметить, что «кондратьевские волны» стали широко известны за рубежом в 20-30-е годы XX века опять же во многом благодаря работам Шумпетера Й.А.

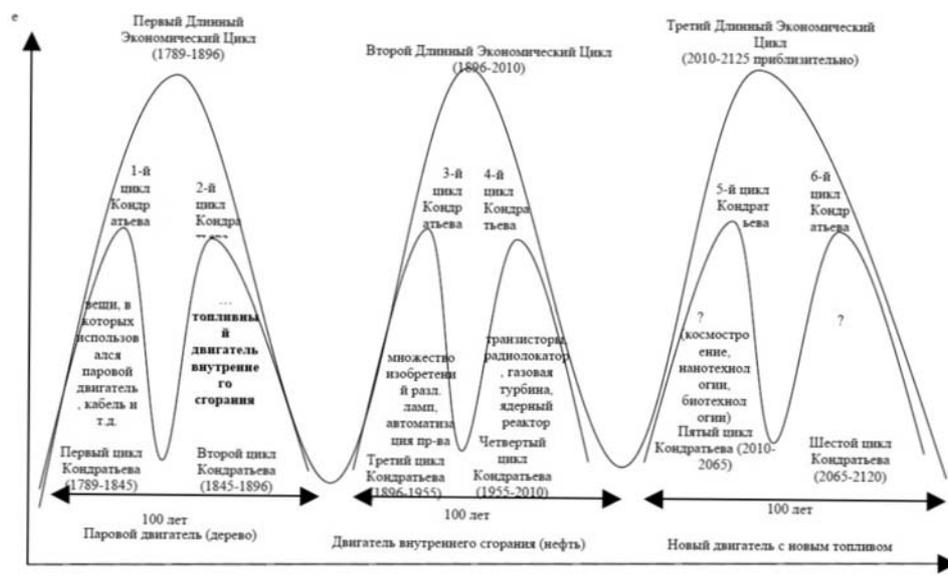


Рис. 4. Современное видение К-циклов

Благодаря слиянию теорий двух ученых-экономистов, - Кондратьева Н.Д. и Шумпетера Й.А. возникла идея волнообразной смены уже технологических укладов вследствие экономического развития.

Под технологическим укладом (tenor of technology) понимается совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства; в связи с научным и технико-технологическим прогрессом происходит переход от более низких укладов к более высоким, прогрессивным¹³.

Термин введен в науку российскими экономистами академиками Дмитрием Семеновичем Львовым и Сергеем Юрьевичем Глазьевым¹⁴.

Формирование кластера базисных инноваций нового технологического уклада обеспечивает выход из понижательной волны Кондратьевского цикла. Теорию формирования технологических укладов разработали независимо друг от друга С.Ю. Глазьев, японский профессор М. Хироока и работающая в Англии К. Перес из Венесуэлы¹⁵.

В настоящее время на базе нано- и биотехнологий, геномной инженерии, а также информационно-коммуникационных технологий формируется кластер шестого технологического уклада.

Более подробно смену технологических укладов наравне с краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными прогнозами экономического развития рассмотрим в главе II.

Литература

1. Juglar C. Des Crises Commerciales Et De Leur Retour Periodique En France. Paris, 1862.
2. Kitchin, Joseph (1923). Cycles and Trends in Economic Factors. // Review of Economics and Statistics. №5 (1). P. 10 - 16.
3. Kuznets S. Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations. Boston, Houghton Mifflin. 1930.
4. URL: http://abc.informbureau.com/html/aeeiiua_aieiu_eiiaaouaaaa.html
5. Айвазов А.Э. Воинствующее невежество. Наветы, передёргивания, ложные доносы – вот методы, которые

ми радикал-либералы ведут борьбу с академиком Глазьевым. // Однако. 25 марта 2013. №10 (159). С. 38–42.

6. Каблов Е. Шестой экономический уклад. // Наука и жизнь. 2010. №4. URL: <http://www.nkj.ru/archive/articles/17800/>.

7. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждения в Институте экономики. // Российская ассоциация наук и институтов общественных наук. Институт экономики. М., 1928. С. 288.

8. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., Экономика. 1989.

9. Коротаев А.В., Цирель С.В. A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis. // Structure and Dynamics. 2010. №4 (1). //URL: <http://www.escholarship.org/uc/item/9jv108xp#page-1>.

10. Селищев А.С. Макроэкономика. СПб., Питер. 2000. С. 375.

11. Сэй Ж.Б. (1767-1823) – французский ученый-экономист. Закон Сэя (Say's law) - в соответствии с ним предложение рождает спрос.

12. Технологический уклад. // Лопатников. // Яндекс. Словари. //URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

13. Технологический уклад. // Современный экономический словарь.

14. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М., Прогресс. 1982. С. 8.

Ссылки:

1 Сэй Ж.Б. (1767-1823) – французский ученый-экономист. Закон Сэя (Say's law) - в соответствии с ним предложение рождает спрос.

2 Селищев А.С. Макроэкономика. СПб., Питер. 2000. С. 375.

3 Kitchin, Joseph (1923). Cycles and Trends in Economic Factors. // Review of Economics and Statistics. №5 (1). P. 10 - 16.

4 Juglar C. Des Crises Commerciales Et De Leur Retour Periodique En France. Paris, 1862.

5 Kuznets S. Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations. Boston, Houghton Mifflin. 1930.

6 Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждения в Институте экономики. // Российская ассоциация наук и институтов общественных наук. Институт экономики. М., 1928. С. 288.

7 Селищев А.С. Макроэкономика. СПб., Питер. 2000. С. 375.

8 Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., Экономика. 1989.

9 Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М., Прогресс. 1982. С. 8.

10 Каблов Е. Шестой экономический уклад. // Наука и жизнь. 2010. №4. URL: <http://www.nkj.ru/archive/articles/17800/>.

11 Коротаев А.В., Цирель С.В. A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis. // Structure and Dynamics. 2010. №4 (1). //URL: <http://www.escholarship.org/uc/item/9jv108xp#page-1>.

12 URL: http://abc.informbureau.com/html/aeeiiua_aieiu_eiiaadaouaaa.html

13 Технологический уклад. // Современный экономический словарь.

14 Технологический уклад. // Лопатников. // Яндекс. Словари. //URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

15 Айвазов А.Э. Воинствующее невежество. Наветы, передёргивания, ложные доносы – вот методы, которыми радикал-либералы ведут борьбу с академиком Глазьевым. // Однако. 25 марта 2013. №10 (159). С. 38–42.



Профессиональная компетентность в условиях социального неравенства

Копылова А.В.

Общество развивается, не стоит на месте, повсеместно и постоянно появляются новые информационные технологии, видоизменяются межличностные отношения, трансформируются социальные институты. Как частичное следствие выдвигаются и новые требования к уровню знания и умений в данном пространстве.

В статье речь пойдет о профессиональной компетентности сотрудников в условиях социального неравенства. Очевидно, что любое общество - не абстракция, а социальное неравенство - это неотъемлемая его часть. На что мы смотрим, говоря о социальном неравенстве? Какие критерии принято задействовать? Люди различаются по полу, возрасту, темпераменту, росту, цвету волос, по уровню интеллекта и многим другим признакам. Природа наделила одного музыкальными способностями, другого — силой, третьего — красотой, а кому-то уготовила судьбу немого инвалида. Различия между людьми, обусловленные их физиологическими и психическими особенностями, называются естественными.

Естественные различия далеко не безобидны, они могут стать основой для появления неравных отношений между индивидами. Неравенство,

вытекающее из естественных различий, является первой формой неравенства, в том или ином виде проявляющегося и у некоторых видов животных. Однако в человеческом обществе главным является социальное неравенство, неразрывно связанное с социальными различиями, социальной дифференциацией.

Социальными называются те различия, которые порождены социальными факторами: укладом жизни (городское и сельское население), разделением труда (работники умственного и физического труда), социальными ролями (отец, врач, политический деятель) и т. д., что ведет к различиям в степени обладания собственностью, получаемого дохода, власти, достижения социального статуса, престижа, образования.

Различные уровни социального развития являются базой для социального неравенства, возникновения богатых и бедных, расслоения общества, его стратификации (стратаслой, включающий в себя людей, имеющих одинаковые доходы, власть, образование, престиж).

Наблюдения за действиями, поведением конкретных индивидов дали толчок к развитию статусного объяснения социального неравенства. Каждый человек, занимая определенное место в обществе, обретает свой статус.

Социальное неравенство - это неравенство статусов, вытекающее как из способности индивидов выполнять ту или иную социальную роль (например, быть компетентным, чтобы управлять, обладать соответствующими знаниями и навыками, чтобы быть врачом, юристом и т. д.), так и из возможностей, позволяющих человеку достичь того или иного положения в обществе (владение собственностью, капиталом, происхождение, принадлежность к влиятельным политическим силам). Исходя из темы доклада хотелось бы углубиться в рассмотрение нескольких

задач. Во-первых, влияет ли социальное неравенство на развития профессиональных навыков будущих специалистов и как следствие препятствует ли приобретению необходимой профессиональной компетентности сотрудников? Во-вторых, что требует работодатель от нового (вновь пришедшего) человека в компанию и что предлагает ему? И, наконец, мы попробуем найти пути решения данной социальной проблемы.

Вопросы профессионализма и профессиональной компетентности в последнее десятилетие стали предметом пристального внимания многих наук (Е.А.Климов, А.К.Маркова, Л.М.Митина, Ю.П.Поваренков, Н.С.Пряжников и др.). Но в большинстве случаев исследователи ограничиваются изучением набора ПВК – профессионально важных качеств, их формирования и оценки. Остается не вполне ясным, что психологически означает человек как профессионал, как субъект профессиональной деятельности, чем психически отличается мастер своего дела от других людей. Зачастую отождествляются понятия профессиональной компетентности и профессионализма, в том числе и применительно к деятельности учителя.

Под профессионализмом нами понимается особое свойство людей систематически, эффективно и надежно выполнять сложную деятельность в самых разнообразных условиях. В понятии «профессионализм» отражается такая степень овладения человеком психологической структурой профессиональной деятельности, которая соответствует существующим в обществе стандартам и объективным требованиям. Для приобретения профессионализма необходимы соответствующие способности, желание и характер, готовность постоянно учиться и совершенствовать свое мастерство. Понятие профессионализма не ограничивается характеристиками высококвалифи-



цированного труда; это и особое мировоззрение человека.

Уж на уровне бытового сознания люди понимают, что получение выпускником вуза диплома – это еще не признак его профессионализма. Но нужно также отметить, что в условиях социального неравенства не каждый способный ученик школы может получить необходимое образование. Многие помнят, что выпускника вуза еще не так давно называли «молодым специалистом» определяя, так образом, его статус. Считалось, что ему еще требуется определенное время, чтобы приобрести профессиональный опыт, а также соответствующая профессиональная среда, предоставляющая ему возможность сформироваться как профессионалу.

Таким образом, наличие у человека диплома, сертификата, подтверждающего уровень его квалификации (а чаще – некоторой совокупности знаний, осведомленности в данной профессиональной сфере) – это необходимое (но не достаточное) условие для последующего становления профессионализма. Человек может приобрести это свойство в результате специальной подготовки и долгого опыта работы, но может и не приобрести его в силу влияния того или иного фактора обусловленного социальным неравенством, а лишь «числиться» профессионалом.

Необходимой составляющей профессионализма человека является профессиональная компетентность. Вопросы профессиональной компетентности рассматриваются в работах как отечественных, так и зарубежных ученых. Современные подходы и трактовки профессиональной компетентности весьма различны. Существующие на сегодняшний день в зарубежной литературе определения профессиональной компетентности как «углубленного знания», «состояния адекватного выполнения задачи», «способности к актуально-

му выполнению деятельности» (G.K.Britell, R.M.Jueger, W.E.Blank) и другие не в полной мере конкретизируют содержание этого понятия. Проблема профкомпетентности активно изучается и отечественными учеными. Чаще всего это понятие употребляется интуитивно для выражения высокого уровня квалификации и профессионализма. Профессиональная компетентность рассматривается как характеристика качества подготовки специалиста, потенциала эффективности трудовой деятельности.

Соотнося профессионализм с различными аспектами зрелости специалиста, А.К.Маркова выделяет четыре вида профессиональной компетентности: специальную, социальную, личностную индивидуальную:

1. *Специальная, или деятельностная* профкомпетентность характеризует владение деятельностью на высоком профессиональном уровне и включает не только наличие специальных *знаний*, но и *умение* применить их на практике.

2. *Социальная* профкомпетентность характеризует владение способами *совместной* профессиональной деятельности и *сотрудничества*, принятыми в профессиональном сообществе приемами профессионального общения.

3. *Личностная* профкомпетентность характеризует владение способами *самовыражения* и *саморазвития*, средствами противостояния профессиональной деформации. Сюда же относят способность специалиста *планировать* свою профессиональную деятельность, самостоятельно принимать решения, видеть проблему.

4. *Индивидуальная* профкомпетентность характеризует владение приемами саморегуляции, готовность к профессиональному росту, неподверженность профессиональному старению, наличие устойчивой профессиональной мотивации.

В качестве одной из важнейших составляющих профкомпетентности А.К.Маркова называет способность *самостоятельно* приобретать новые знания и умения, а также *использовать* их в практической деятельности

Достижение человеком успехов в профессиональной деятельности опирается на соответствующие внутренние предпосылки и внешние условия. К внутренним предпосылкам может быть отнесено наличие у человека высокоразвитых общих способностей и определенных специальных способностей, обученности, профессионально-важных качеств, развитых эмоционально-волевых свойств личности. К внешним условиям относится влияние социально-экономической среды и профессионального окружения.

Для успешного выполнения профессиональной деятельности человек вынужден прибегать к мобилизации своих внутренних ресурсов и резервов. Эти ресурсы используются как на получение положительного результата, так и на компенсацию неблагоприятных воздействий среды. Следовательно, можно говорить о существовании у человека некоторого индивидуального внутреннего потенциала (или ресурса), являющегося необходимой основой его успешной профессионализации.

Индивидуальный ресурс человека состоит из внутренних *резервов* человека (энергетических, психофизиологических, интеллектуальных, волевых и др. возможностей) и *потенций* его развития. В процессе деятельности происходит трансформация ресурса человека (как *энергетической основы* деятельности) в различные виды результатов деятельности (внутренних и внешних).

В зависимости от особенностей использования индивидуальных ресурсов (а также внутренних резервов) человека можно получить различные *макроструктуры* сознательной трудовой деятельности, характеризующие соотношение между *це-*

лью, средствами, результатами деятельности и *удовлетворенностью* человека достигнутыми результатами, влияющими на его *мотивацию* к труду.

Отметим также, что различные варианты использования индивидуального ресурса и сочетания основных компонентов (цель, средства, результат, удовлетворенность, доминирующие ценности) в психологической подструктуре продуцируют различные профессиональные стили и способы профессиональной адаптации (и, соответственно, дезадаптации).

Установлено, что деятельность сотрудников, не приобретших необходимого профессионализма, но вынужденных выполнять работу в условиях *нормальных* профессиональных требований, имеет для них стрессогенный характер, а их индивидуальный потенциал ориентирован *не на развитие*, а лишь на *адаптацию*. При этом «экстремальный» характер ситуаций определяется не внешними факторами среды, а *неготовностью* «внутренних» средств субъекта труда.

С другой стороны, обнаружено, что учителя, видящие смысл своей деятельности, более ориентированные не на витальные, а на экзистенциальные ценности, легче преодолевают профессиональные затруднения; они эффективнее адаптируются к изменяющимся условиям труда, в большей степени нацелены на саморазвитие.

Рассмотрим экономический взгляд на проблему профессиональной компетентности в условиях социального неравенства. В соответствии с этой точкой зрения первопричина социального неравенства заключена в неравном отношении к собственности, распределении материальных благ. Наиболее ярко этот подход проявился в марксизме. По его версии, именно появление частной собственности привело к социальному расслоению общества, об-

разованию антагонистических классов и как следствие индивиды наделены неравными возможностями при получении образования и при устройстве на работу. Преувеличение роли частной собственности в социальном расслоении общества привело Маркса и его последователей к выводу о возможности ликвидировать социальное неравенство путем установления общественной собственности на средства производства.

Отсутствие единого подхода к объяснению истоков социального неравенства обусловлено тем, что оно всегда воспринимается по крайней мере на двух уровнях. Во-первых, как свойство общества. Письменная история не знает обществ без социального неравенства. Борьба людей, партий, групп, классов — это борьба за обладание большими социальными возможностями, преимуществами и привилегиями. Если неравенство — неотъемлемое свойство общества, следовательно, оно несет позитивную функциональную нагрузку. Общество воспроизводит неравенство, потому что нуждается в нем как в источнике жизнеобеспечения, развития.

Во-вторых, неравенство всегда воспринимается как неравные отношения между людьми, группами, что мешает при адаптации персонала в организации. Поэтому естественным становится стремление найти истоки этого неодинакового положения в особенностях положения человека в обществе: в обладании собственностью, властью, в личных качествах индивидов. Этот подход получил в настоящее время широкое распространение.

Неравенство многолико и проявляется в различных звеньях единого социального организма: в семье, в учреждении, на предприятии, в малых и больших социальных группах. Оно является необходимым условием организации социальной жизни. Родители, обладая преимуществом

в опыте, навыках, в распоряжении финансовыми средствами по сравнению со своими малолетними детьми, имеют возможность влиять на последних, облегчая их социализацию. Функционирование любого предприятия осуществляется на основе деления труда на управленческий и подчиненно-исполнительский. Появление в коллективе лидера помогает его сплочению, превращению в устойчивое образование, но одновременно сопровождается представлением лидеру особых прав.

Любой социальный институт, организация стремятся к сохранению неравенства, видя в нем упорядочивающее начало, без которого невозможны воспроизводство социальных связей и интеграция нового. Это же свойство присуще и обществу в целом. Таким образом, проблема становления человека как профессионала и наработка профессиональной компетентности остро зависит от изначальных его социальных и физиологических данных. Социальное неравенство влияет на развития профессиональных навыков будущих специалистов. Данное влияние начинается от выбора школы-вуза и продолжается при устройстве на работу. Работодатель при поиске новых кадров опирается на множество критериев и ищет подходящих кандидатов из того круга, кто максимально им удовлетворяет, что логично, но не дает возможности молодым специалистам проявить себя, если нет соответствующего опыта. Что может помочь решить данную проблему? Расширение программ поисков талантливых специалистов, финансирования обучения данных специалистов. Также важно четко выстроенное взаимодействие вузовских программ с требованиями рынка труда. Решение данной проблематики возможно лишь частично, так как социальное неравенство это закономерное явление любого общества в силу разности способностей и возможностей частей общества.

Международно–политический символизм архитектуры правительственных зданий

Кочетков В. В., Вережкина А. А.

Правительственные здания являются не только непосредственными проводниками для отправления соответствующих функций государственного аппарата, но и особыми материальными объектами, имеющими историческую и культурную значимость. Архитектура и способ расположения такого рода построек транслируют особенности национального характера и позволяют выделить схожие черты в обществах, на первый взгляд кажущихся различными. Так или иначе, рассмотрение архитектурного образа правительственных зданий, представляющих характер власти и властных отношений в том или ином государстве, способствует прочтению культурного кода различных обществ и пониманию их норм, обычаев и традиций.

Архитектура как комплекс различных зданий, сооружений и построек представляет собой не просто особую материально организованную среду, в которой сосредоточена жизнедеятельность человека, а систему образов, символов и кодов, в которых заложено культурное наследие того или иного общества. Неоценимую помощь в трактовке и расшифровке соответствующих символов и



кодов оказывает семиология или семиотика – наука, исследующая свойства знаков и знаковых систем. Семиология архитектуры выделяет несколько аспектов изучения знаков и их систем, однако основным направлением и опорой для дальнейшего исследования станет семантика, как область, наиболее глубоко затрагивающая содержание архитектуры. Она отвечает за смысловую сторону архитектуры как искусства, а не ремесла, дает большие образно-знаковые и символические возможности архитектуре не только в плане смысловыражения, но и в плане смыслообразования, превращая «говорящую» архитектуру в «поэзию» архитектурных форм, раскрывает значение социокультурных идей, господствующих в человеческом обществе на уровне цивилизаций в целом и в конкретные эпохи у разных народов в различных странах и регионах в частности. При этом архитектура становится своеобразным слепком, по которому можно судить о социокультурных и политических идеалах того или иного общества в различные эпохи.

За восприятие архитектурных комплексов или отдельных элементов архитектуры в первую очередь отвечает зрение. Зная особенности зрительного восприятия человека, еще древние греки в V веке до новой эры использовали криватуры, которые учитывали оптические искажения человеческого восприятия для лучшего представления и восприятия архитектурных построек, например, Парфенона в Афинском акрополе. Как было установлено экспериментальной психологией, эмоциональное воздействие тех или иных линий на человека связано с работой его глаза. Например, горизонтальная линия воспринимается глазом с минимальным напряжением и поэтому вызывает ощущение удовольствия, удовлетворения. Вертикаль-

ная линия воспринимается с большим напряжением. Неправильные и ломаные линии вызывают наибольшее напряжение и болезненные ощущения глаза, так как мышцы глаза вынуждены без подготовки неожиданно менять направление. При восприятии правильных кривых линий глаз подготавливается к предстоящему изменению и это вызывает чувство удовлетворения. С другой стороны, кинестезические ощущения (т.е. ощущения, вызванные движением отдельных частей человеческого тела) усиливают и углубляют эмоциональное воздействие линий, поверхностей, форм на человека. Так, горизонтальные линии и плоскости дают возможность двигаться по ним с минимальными усилиями. Вертикаль задает человеку направление, параллельно которому он бессознательно старается держать свое тело, сохраняя равновесие и преодолевая силу тяжести. При этом по сравнению со статичностью горизонталей, вертикаль обладает «зарядом потенциального движения». Наклонные линии и плоскости обладают динамическими свойствами, потому что активизируют необходимость сохранения равновесия. О психическом влиянии формы на человека и его поведение писали многие исследователи. Эстетическую выразительность линий, плоскостей, цвета, пространств и объемов, составляющих форму, как основу эмоционального воздействия на человека, исследовали психологи и эстетики XIX века, такие как Г. Фехнер, В. Гельмгольц, В. Вундт. Джон Саймондс в книге «Ландшафт и архитектура» указывает: «Линия, форма, цвет, качество, звук, запах - все это вызывает определенные эмоциональные реакции. Если, например, какое-то очертание оказывает какое-то воздействие на зрителя, это уже является достаточной причиной, чтобы применить такие очертания при формировании со-

оружений или пространств, которые должны вызвать у зрителя ту же реакцию»¹.

Изгибающиеся формы и пространства вызывают разрядку; свободные формы и пространства - веселье; изолированные, небольшие пространства - чувство уединения, созерцания. Поражающий масштаб, превосходящий обычные человеческие представления, рождает чувство возвышенного. Отсутствие же средств, позволяющих оценить масштаб – испуг. Явно выраженный ритм вызывает веселье, недостаток же ритма или его монотонность - неудовольствие. Жесткие, шероховатые или зазубренные поверхности вызывают напряжение, гладкие - веселье. Контраст высоко парящих форм с низкими горизонтальными формами вызывает чувства возвышенного, духовного. Архитектура, таким образом, является не просто наглядной моделью, отражающей культурные и эстетические характеристики той или иной эпохи. Она есть отражение, специфический отпечаток социальной и культурной жизни, переводящий визуально в экспрессивные формы свои главные идеи и свои социокультурные смыслы всенародной или глобальной значимости. С практической же точки зрения, можно отметить следующее: если окружающие человека формы, линии, плоскости, цвета вызывают эмоциональную и эстетическую ответную реакцию, значит, можно использовать архитектурно-художественные качества форм и пространств сознательно, прогнозируя вполне определенную ответную эмоционально-эстетическую реакцию и соответствующее поведение людей. Таким образом, архитектура является не только объектом социальной реальности, но также и инструментом, направленным на ее преобразование.

Различные здания и сооружения выполняют роль не только убежища,

хранителя и источника жизни в качестве второй природы, естественной искусственности человека, служат своеобразным маяком, помогающим определиться в пространстве, но также являются средством коммуникации в обществе, особенно между различными поколениями и эпохами. Практически вся жизнь, деятельность человека и его взаимодействия с другими людьми проходят на фоне или внутри архитектурных сооружений. Архитектура служит для нас источником вдохновения, средством социализации, самоидентификации и развития личности. Поэтому социология как интегральная наука об обществе не может не обратить внимания на столь интересный феномен. Сделав архитектуру объектом, мы обогащаем внутридисциплинарную матрицу социологии новым направлением - социологией архитектуры. Рассмотрим историю ее становления.

С 1945 г. в Германии под влиянием чикагской школы США (изучавшей, прежде всего, проблемы конфликтов в городе, урбанизации, сегрегации, адаптации и т.п.) разрабатывались в основном концепции социологии региона, пространства, города. В противовес этим подходам и стала формироваться собственно социология архитектуры. Объектом социологии архитектуры стал сам феномен зданий и сооружений, а также разработка теоретических направлений в архитектуре, изучение места и роли пространства в социологии и исследованиях культуры. Возник даже соответствующий термин – «архитектурный поворот». Сегодня все больше социологов занимаются различными сторонами этих проблем, пытаются сформулировать объект и предмет социологии архитектуры. Вопрос о соотношении социологии с архитектурой и с теорией архитектуры можно рассматривать с нескольких точек зрения. Преж-

де всего, необходимо помнить о специфике социологии в ряду других научных дисциплин: в нее входят целый ряд дисциплин специальных.

Под этим углом зрения *социологию архитектуры* можно понимать как раздел социологии, в центре которого находятся архитектура и теория архитектуры как объекты, опосредующие общество и изучаемые им. Особенность всей социологии состоит в ее мультипарадигмальном характере. Как и все социальные явления, с этой позиции архитектуру и теорию архитектуры можно анализировать через призму множества не сводимых друг к другу, часто диаметрально противоположных социологических теорий. Связанные с этим фактом возможные подходы в каждом случае реализуются в эксплицитных или имплицитных социальных теориях в зависимости от того, какие отношения кладутся в основу социологической сути конкретного явления - обмен, коммуникация, доверие, конфликт и т.д. Вследствие этого, спектр теорий, применяемых социологами к архитектуре, расширяется. Х. Дейлитц предлагает системный подход: рассматривать архитектуру главным образом как «средство отражения социальных процессов». В отличие от социологии города, региональной социологии, социологии планирования, жилища, объектом социологии архитектуры следует считать сооружения и постройки в их реализованном виде.

Эмпирические исследования в рамках этого подхода ориентированы на изучение структуры общества и механизма социализации через рассмотрение архитектуры этого общества. Главной задачей социологии архитектуры является анализ современного общества с точки зрения облика (не структуры) города. При этом предполагаются взаимно пересекающиеся родство архитектуры и социальных процессов. Далее

Х. Дейлитц пишет: «Кроме того, я рассматриваю архитектуру как средство отражения социальных процессов, особенно вопросы «пересечения» архитектуры и социальных процессов, их взаимного влияния. Архитектура как средство отражения культуры XX века - это точнейший сейсмограф общественных изменений. Она делает их наглядными, предвещает и воспроизводит их. Предположение о существовании влияния архитектуры на облик общества не ново; сама архитектура строится на этой посылке со времен «венского модерна». Архитектура, можно сказать, претендует на роль конструктора вариантов новой среды. Это касается и устремленной вверх («воздушной») архитектуры, «мега-архитектуры» 1960-х гг., и современности.

Однако архитектуру достаточно редко рассматривают с социологической точки зрения, обосновывают соответствующими теориями и исследуют эмпирическими методами. Правомерной также считаю постановку вопроса, в какой степени архитектура воспроизводит «классовую структуру» общества. Для раскрытия этой темы считаю целесообразным концентрироваться на наиболее известных проектах архитектуры модерна, которые благодаря своему дискурсивному распространению через фотографии, тексты, экскурсии влияли на крупных архитекторов и их последователей, таким образом, расширяя представления о формах освоения пространства и, в результате, оказывая влияние на общество»². Опираясь на работы И. Фишера, он отмечает, что тот противопоставил социально дифференцированному теоретическому анализу в теории архитектуры теоретический анализ граничных контуров сооружений, с одной стороны используя положение философской антропологии о «границах тела сооружения», что позволяет последовательнее

учитывать феномен выразительности архитектуры и ее способность проявляться в данных границах, а с другой стороны, описывая архитектуру с точки зрения теории коммуникации как «сложную коммуникацию» современного общества, которую можно анализировать с указанных позиций. Рассматривая архитектуру как «средство отражения социального», Х. Дейлитц в основу социологии архитектуры закладывает культурологическое и философское определение средства коммуникации.

В теории средств коммуникации и в теории символа главной идеей выступает, с одной стороны, неделимость материальности и значения, с другой - единство разных способов создания произведений о мире, индивиде, социуме. Музыка, наука, язык, а также архитектура – разные средства, формирующие наше самосознание, мировосприятие и социальную позицию. Архитектура, воздействуя на довербальном уровне, является предсознательным средством коммуникации: она создает пространство заполненную «атмосферу», формирующую у человека представление о мире, о самом себе и об обществе посредством границ тела сооружения. Каким образом архитектура воспринимается в повседневной жизни, можно понять, дистанцировавшись от нее. При этом можно будет наглядно увидеть основополагающую специфику архитектуры: ее суть в пропорциях конструкций, в культурно обусловленных линиях и формах. Они и вызывают у людей определенные эмоции, восприятия и представления. Архитектура должна учитывать материал, функции, она является «сложным» средством коммуникации, значение которой (в отличие от смыслов языковых знаков) возникает не в связи с ее материальностью. Наряду с этим должна учитываться специфика трак-

товок и действий, присущая самой архитектуре.

С точки зрения философской антропологии архитектура, одно из самых своеобразных и необходимых средств реализации жизни человека - живого существа в конкретных условиях времени и пространства. При этом речь идет, в первую очередь, об экспрессии и о культуре в целом. Человек как двойственное животное, дитя природы, - поставлен перед фактом существования своей телесной оболочки и души. Он должен создавать вторую природу, в чем и воплощена функциональность построек. Человек постоянно создает новое, чем образуется экспрессия в архитектуре. Архитектура - монополия человечества, часть «естественной искусственности». Одновременно она своими проявлениями и выражает и маскирует сущность, опосредованную ею же самой: «Границы тела постройки являются воистину границами экспрессии»³. Человек постоянно заново проводит архитектурные границы и не приходит «никогда туда, куда задумал - делает ли он жест, строит ли дом или пишет книгу». Социальный характер архитектуры показывает, таким образом, почему архитектурные решения постоянно оспариваются, почему «конкретная социализация столь явно имеет место при конкретных социальных нормах архитектуры».

И. Фишер и Х. Дейлитц считают, что архитектура окружает нас повсюду. «Мы соприкасаемся с ней ежедневно, ощущая ее постоянство и наглядность, она присутствует, когда мы предпринимаем различные действия... Архитектура, будучи постоянно рядом и преобладая над другими коммуникативными средствами культуры или «символическими формами»⁴, явно выделяется среди них. В своих вездесущих конструкциях она воплощает само общество, обнажая особенности отдельных его

поколений, социальных классов, условий жизни и систем функционирования. Архитектура – главное средство отражения культуры и всех общественных изменений, делая их наглядными, представляя их и воспроизводя». Таким образом, вся суть заключается в понимании того, как общество и социальные явления воплощаются в архитектуре и одновременно ею определяются; как архитектура влияет на социальные изменения; как изменения в технологии и материалах проектирования влияют на социальные отношения, мировосприятие, средства передвижения и коммуникации, а также насколько общественные ценности воплощаются в архитектуре и усиливают их действие и, наконец, как и в какой степени, архитектура воспроизводит «классовую структуру» общества, а также какова роль архитектуры в передаче опыта и структуры «общества» и «субъекта», и в какой степени социальная перемена представлена в архитектуре и ею вызвана.

Проведем международно-политический анализ архитектуры правительственных зданий России и зарубежных стран.

Россия. Основные правительственные нашей страны здания расположены в Москве. Самым известным архитектурным комплексом, в котором находится резиденция Президента РФ, является Московский Кремль. Это – символ российской государственности, один из крупнейших архитектурных ансамблей мира, богатейшая сокровищница исторических реликвий, памятников культуры и искусства. Во второй половине XV века Московский Кремль перестраивается под руководством итальянских зодчих, в частности, Пьетро Антонио Солари.

В соответствие с этим можно отметить некоторые интересные особенности. Далеко не всякий замечает, что верх Спасской башни, воз-

двигнутой итальянским зодчим, украшен белокаменными фигурами фантастических зверей, напоминающих химеры на Соборе Парижской Богоматери. Зубцы стены Кремля имеют вид «ласточкиного хвоста» и повторяют зубцы замков итальянских гибеллинов. В целом, Московский Кремль построен по образу, сохранившегося до сих пор, замка династии миланских герцогов Сфорца (Кастелло Сфорцеско). Иной подход представляет И.В. Белинцева, сравнивая Московский Кремль и прусский замок: «В состав сложных архитектурных замков Кенигсберга и Мариенбурга и Московского Кремля входят мощные укрепления, храмы, башни-колокольни, жилые сооружения, сгруппированные в каждом ансамбле вокруг главной площади. При этом в глаза бросается следование различным композиционным принципам, а именно: изначальная строгая регулярность композиции замков и нерегулярность планировки русских кремлей.

Однако можно заметить, как в ходе исторической эволюции замки Пруссии постепенно теряют композиционную строгость, а, например, план Московского Кремля XV-XVI вв. выдает отчетливо стремление к регулярности. Тогда же Кремль начинают все чаще именовать «Замок». При этом в основе планировочной композиции замков лежит квадрат-фигура, возможно, связанная с желанием крестоносцев воспроизвести образ Небесного Иерусалима. Московский Кремль, особенно после его перестройки, имеет иную, но также христианскую, а по сути, математическую символику. Так, сближение архитектурно-художественных программ замков и Кремля происходит по мере политической и идейной трансформации государства в светские монархии»⁵. Здание Государственной Думы, спроектированное архитектором Лангманом и воз-

веденное в 1936 году на углу улиц Тверская и Охотный ряд, задумывалось как место размещения Совета труда и обороны. Однако план, частью которого оно являлось, так и не был реализован Сталиным. А потому здесь временно обосновался СНК СССР, затем Госплан СССР, а после распада СССР – Государственная Дума (нижняя палата Парламента) Российской Федерации.

Факт размещения высшего органа законодательной власти в неприкосновенном здании, которое строилось с совершенно другими целями, характеризует как отношение к законам в России, так и отношение к демократии. Особенно если сравнивать с США, где законодатели работают в Капитолии, специально скопированного с Капитолийского храма Рима как символа имперского могущества этой страны. Поражает и много говорит о политической культуре нашей страны и тот факт, что при строительстве никому впоследствии не нужного здания использовались уникальные материалы. Так, например, для облицовки был взят известняк, полученный из обломков взорванного храма Христа Спасителя.

США. Рассмотрим два наиболее известных и легкоузнаваемых во всем мире правительственных здания, находящихся в этой стране. Таковыми являются резиденция Конгресса США – Капитолий и резиденция президента США – Белый Дом. Капитолий и Белый дом были возведены в совершенно новом для Америки городе – Вашингтоне, который был построен с нуля по предложению первого президента США, впоследствии одобренного Конгрессом.

Это было совершенно искусственное образование, сравнимое разве что со строительством Санкт-Петербурга. Переходя к рассмотрению Капитолия важно обратить внимание на историю самого названия. Капитолий и Капитолийский холм в Вашин-

гтоне берут свои названия от Капитолийского холма, на котором был возведен Капитолийский храм и основан город Рим. Это главные символы Римской Империи. Главный вход в Капитолий, находящийся в Вашингтоне, оформлен в соответствующем римскому капитолийскому храму стиле. Капитолийский храм являлся религиозным центром республиканского и имперского Рима, имел также большое значение в укреплении римского государства. В нём собирался сенат, приносили жертвы магистраты, там располагался архив. Храм являлся для римлян символом власти, силы и бессмертия Рима.

Примечателен и тот факт, что здание парламента США, помимо этого, имело купол. Купол имеет крайне символическое значение, так, в православии купол является образом небес, он украшается образами Небесного Царства, Бога и ангелов. Это подтверждает и то, что изнутри купол Капитолия украшен фреской, изображающей «Апофеоз Вашингтона» в окружении олимпийских богов. Кроме того, возведенное здание парламента и в целом выглядело в стиле ампир («имперский стиль») – стиле позднего классицизма, возникшего при Наполеоне I. Другой архитектурный комплекс – Белый дом, который сейчас, иногда противопоставляется монаршим замкам и дворцам, как эталон скромности, умеренности, а главное – символ равенства с остальными, долгие годы оставался самым большим домом в Америке, на строительство которого ушли колоссальные по тем временам средства.

Более того, фундамент здания закладывали чернокожие рабы из Африки, а в строительстве были задействованы мигранты со всех концов Европы, преимущественно из Шотландии, Ирландии и Италии. Само же здание в изначальном ва-



рианте являлось практически копией здания ирландского парламента. После реконструкции и пристройки двух колоннад, с одной стороны он стал напоминать ирландскую президентскую резиденцию, а с другой, французскую усадьбу Chateau de Rastignac.

И по сей день данные архитектурные сооружения сохраняют свое величие и значимость. Белый дом является символом США, символом тех идей и ценностей, что проповедует эта страна, ее люди и правительство. Он пропитан жизнью величайших политических деятелей в истории, несет в себе дух своей страны и народа, являясь неотъемлемой его частью. Капитолий же символизирует имперский дух страны, ее правителей. Для большинства граждан - это так же символ демократии, неотъемлемая часть Америки.

Страны Западной Европы

Великобритания. Особенностью размещения правительственных зданий в Англии является их территориальная близость. Улицу Уайт-холл, проходящую в центре Лондона и являющуюся главной дорогой города, местное население считает правительственной улицей, из-за того, что практически вся ее территория занята зданиями основных Ведомств и Министерств Великобритании. Улица идет от Британского парламента на север, в Вестминстер, в сторону Трафальгарской площади. Вестминстерский дворец, в котором располагается британский парламента - это не только правительственное здание, но и одно из важнейших достопримечательностей города. Дворец был заложен еще в 1097 году и служил резиденцией Английских королей.

После пожара 1834 года, дворец был отстроен в неоготическом стиле. Одна из башен здания, известная как Биг Бен, стала одним из важнейших символов города. Таким обра-

зом, дворец - это исторический символ английской демократии, основанной на традициях и консервативном духе. Однако самым интересным является тот факт, что по образцу Вестминстерского дворца было построено здание венгерского парламента. Строительство здания парламента было задумано в Венгрии после объединения Буды, Пешты и Обуды, чтобы подчеркнуть суверенное право венгерской нации в 1873 году, и может считаться своего рода символом данного объединения.

Франция. Современная резиденция французского правительства - Елисейский Дворец располагается на Елисейских полях. Он является главным зданием страны, символом высшей власти во Франции и эталоном французского классицизма. Резиденцией же французских президентов Елисейский дворец стал в конце девятнадцатого века, с тех пор тринадцать президентов Третьей республики жили и работали в апартаментах и кабинетах здания, два главы государства Четвертой республики и шестеро президентов Пятой. Примечательно то, что данное здание является не просто архитектурным шедевром, но и центральным стратегическим объектом Франции.

В подземной части Елисейского дворца есть комната - кабинет Юпитера, где президент может нажать на так называемую «красную» кнопку, то есть отдать приказ о запуске стратегических ракет с ядерными боеголовками. В этом кабинете размещены большие экраны и оборудованы технические средства для обеспечения прямой связи между верховным главнокомандующим (президентом), министром обороны и руководством стратегических ВВС. Несмотря на то, что прошло уже много лет с времен создания Елисейского дворца, он по-прежнему остается олицетворением власти и ответственности Франции.

Германия. Одним из наиболее известных правительственных зданий Германии является здание государственного собрания, где в 1894—1933 годах заседал одноименный государственный орган Германии — Рейхстаг Германской империи и — Рейхстаг Веймарской республики, а с 1999 года размещается бундестаг. Здание было построено специально для политических нужд государства.

Однако в 1933 году произошел пожар и было решено перенести заседания нацистской партии в здание Кроль-оперы. После окончания Великой Отечественной войны Германия разделилась на ФРГ и ГДР, каждая из которых имела свои органы управления. Здание Кроль-оперы было разрушено, поэтому заседания бундестага проходили в Бонне — столице ФРГ. В ГДР была создана Народная палата, совещания которой проходили во Дворце Республики в Берлине. Сравнивая залы проведения пленарных заседаний и архитектуру построек законодательных органов Третьего Рейха, ФРГ и ГДР, нельзя не заметить различия в обстановке, декоре зала и здания, общей атмосфере. Зал заседаний в Кроль-опере поражает не столько размерами, сколько оформлением. Гигантский орел, широко распростерший свои крылья над фюрером, свастики по обоим сторонам зала очень хорошо отражают общий дух политического режима Третьей Империи. А сам факт того, что заседания рейхстага были перенесены именно в здание оперы, имеет несколько причин.

С одной стороны, здание Кроль-оперы было вместительным и обладало привлекательным местоположением. Тем более, что оперное и драматическое искусство считались элитарным, делом «цвета общества». Заседая там, рейхстаг как будто придавал больше значимости своим действиям, причисляя себя к высшей касте. С другой стороны, в

здании Кроль-оперы проходили не только оперные вечера, но и иные развлекательные программы вроде оперетты. Возможно, Гитлер, славящийся своим ораторским искусством, воспользовался такой возможностью и как будто проводил в нем представления, возбуждая собрание. К тому же, заседания рейхстага во времена Третьего Рейха не отличались регулярностью, и в конце концов и вовсе прекратились с принятием Гитлером Закона «О преодолении бедственного положения народа и рейха», который позволял ему принимать решения государственной важности без участия рейхстага, что тоже показывает фактическую бесполезность совещаний, тем более что в рейхстаге были представлены практически одни члены нацистской партии. Совсем по-другому смотрится зал заседаний Народной палаты ГДР. Обстановка зала очень скромная, без лишних элементов. На стене висит герб ГДР — единственный символ государства. Да и в целом здание Дворца Республики не впечатляет ни размерами, ни оформлением. Стиль модерн и парковка, расположенная сразу напротив входа, более не отражает его величия и значимости.

Здание было построено на месте Городского дворца Берлина, который частично пострадал во время Великой Отечественной войны. Однако власти страны не захотели восстанавливать «символ прусского милитаризма и дворянства» и отстроили новое здание. Это неудивительно, учитывая привычку коммунистов разрушать все до основания, прежде чем строить что-то новое. Сейчас на месте Дворца Республики открытое пространство. Главный орган народного представительства Германии сегодня заседает в обновленном здании Рейхстага. Проект изначально предполагал плоскую крышу — навес над зданием. Но в та-



ком виде здание Рейхстага лишилось бы своего символа величия и единения. Тогда британским архитектором лордом Норманом Фостером было решено возвести грандиозный купол из стекла и стали. Две круговые рампы спирального вида, протяженностью 230 м, выводят на смотровую площадку, откуда с высоты более 40 м открывается взору круговая панорама Берлина. Сам пленарный зал очень светлый и просторный.

Символика государства не давит и не нависает над депутатами. В здании также располагается музей современного искусства. Чувствуется задумка автора показать демократический дух страны и ее экономический и культурный уровень. На реализацию такого грандиозного проекта были выделены немалые средства, что показывает всю мощь научно-технического развития страны и говорит о том, что управлению страной и, в частности, органам народного представительства уделяется действительно немалое значение. Таким образом, здание Рейхстага отражает тесную взаимосвязь между государством и обществом. Однако другие правительственные здания, построенные в наше время, не вызывают столь бурных эмоций восхищения. Так, например, Ведомство федерального канцлера называют «стиральной машиной», Дом культуры народов мира – «беременной устрицей», а ведомство федерального президента – «президентским яйцом». Модерн как архитектурное направление отражает тенденцию «осовременивания» власти, демонстрацию ее либерализации, что не всегда оправдывает себя.

Страны Азии Китай

В архитектуре КНР воплощена дань и уважение тысячелетних традиций, сила и уверенность в своем настоящем и стремительное движение

к светлому будущему. Традиционная архитектура Китая различных исторических эпох глубоко символична. Лишь опытные востоковеды способны осознать всю палитру смыслов, которыми наделены величественные сооружения этой страны. Правительственное здание - Дом Всекитайского собрания народных представителей сочетает в себе гордость за прошлое и настоящее. Примечательно, что новое здание построено недалеко от Дворца Императора. Оно располагается в самом сердце Пекина на главной площади Тяньаньмэнь, с которой связана целая череда исторических событий.

Раньше, до демократической революции, правительственные здания всегда располагались по центральной оси города. Обычно их архитектурные образы – самые авторитетные. А теперь внешняя форма правительственных зданий многих стран становится более открытой и простой. В новых правительственных зданиях Запада жестких симметричных форм очень мало. Однако в Китае большинство правительственных зданий по-прежнему строится по центральной оси Народной площади в строго симметричной форме. Это очень важно для создания закрытой атмосферы. Китайская архитектура подчеркивает, что КНР не отрекается от своего прошлого, не пытается уничтожить его, стерев с лица земли архитектурные шедевры прошлых эпох. Постройкой новых величественных зданий Китай лишь подчеркивает свое превосходство и умение приспособить прошлое к современным реалиям.

Дом Всекитайского собрания - одно из самых больших зданий для проведения правительственных собраний. Оно было построено к 10-й годовщине образования КНР всего лишь за один год. Оформление самого главного зала ассоциируется с убранством залов, типичных для



СССР (красные знамена, звезды, и др.) и напоминает об общественном курсе этих держав. Если СССР прекратил свое существование в 1990-е гг., Китай все еще готов бороться за статус сверхдержавы. Особенности каждого региона КНР представлены в дизайнах 34 палат Дома Всекитайского собрания (эта цифра соответствует числу провинций в государстве). Современное величие проводимого политического курса связано с определенными лидерами. Так, недалеко от Дома Всекитайского собрания построен Мавзолей Мао Цзэдуна – культовой личности для КНР. Его же портрет установлен на башне Тяньаньмэнь.

Таким образом, в архитектуре Китая выражена не только история страны, но и характер народа – его целеустремленность, вера в светлое будущее и в избранность своей нации. Именно поэтому все здания и сооружения китайцы стараются выполнить с поразительным размахом и в кратчайший срок, чтобы и здесь подчеркнуть свое превосходство.

Индия

Основные правительственные здания располагаются в южной административной части города Дели – Нью-Дели. XVIII – XX в.в. приходятся на колониальный период в истории архитектуры Индии. С ее колонизацией развился стиль, сочетающий в себе индуистские, исламские и европейские элементы. С течением времени под влиянием особенностей индийской архитектуры оказались английские архитекторы. Раштрапати Бхаван, официальная резиденция президента Индии, построенная под руководством британцев Латьенса и Сэра Герберта Бейкера с 1921 по 1929 год, является одним из самых больших и грандиозных сооружений эпохи Радж.

Изначально это здание оранжево-розового цвета было символом господства Британской империи, в нем

одно время жил Лорд Маунтбеттен, назначенный вице-королем Индии в 1947 году, чтобы наблюдать за процессом перехода Индии к независимости. Но позднее вся эта грандиозность обернулась, по словам Мотилала Неру, ничем иным, как «показной вульгарностью и расточительной экстравагантностью». Несмотря на то, что здание украшают классические колонны, своды и чхатри в монгольском стиле, его облик имеет явно британский характер. Об их влиянии свидетельствует тот факт, что каждую субботу перед решетчатыми железными воротами проходит развод караула президентской гвардии – ответ Дели на церемонию смены караула в Лондоне. Сооружения центрального архитектурного комплекса Нью-Дели возводились одновременно. Параллельно с Президентским дворцом шло строительство Секретариата, Палаты Совета (ныне парламент) и Военного мемориала. Когда началось создание Секретариата, в его фундамент были опущены перенесенные на новое место два символических кирпича, заложенные в 1911 г. английским королём. Созданный по проекту архитектора Герберта Бейкера, Секретариат был одним из крупнейших административных сооружений того времени.

Ныне в совершенно одинаковых по внешнему виду и размерам здания располагаются ведущие министерства центрального правительства Индии: Секретариат премьер-министра, Министерство иностранных дел и Министерство обороны – Южный блок; Министерство финансов и Министерство внутренних дел – Северный блок. В Северном блоке стены коридоров украшены интересными панно, на которых символически изображены Знание, Справедливость, Война и Мир, а также Гармония. В Южном блоке – фрески с изображениями представителей основных каст, священных городов и



рек страны, а также эмблемами бывших правителей Индии.

Архитектурный комплекс Парламента Индии (Сансад Бхаван) – одно из самых оригинальных государственных сооружений в мире. Циклическое здание, крышу которого поддерживает колоннада из 247 колонн, вынесенная наружу и образующая круговую веранду. Примечательно, что после того, как в 1937 году работы по возведению нового здания индийского Парламента были завершены, на архитекторов обрушился вал критики. Жители города усмотрели в здании, призванном стать домом демократии и храмом государственности, сходство с ареной для корриды, которое выглядит будто упавшее набок мельничное колесо. Действительно, внешний облик данного здания напоминает итальянский Колизей.

Япония. В архитектуре Японии заметны заимствования из китайской архитектуры. В отличие от китайских и созданных в Японии под влиянием китайского стиля зданий, для типично японских сооружений характерна асимметрия. В целом, для японской архитектуры характерно стремление к простоте. Постройки светлые и открытые, в основном состоят из прямоугольных элементов. Однако нельзя не отметить и влияние западных архитектурных тенденций на постройку комплекса правительственных зданий Японии.

Ярким примером тому служит Токийское правительство или, как его чаще называют, Токийская мэрия, представляющая собой комплекс из трёх зданий, объединенных в единую архитектурную композицию: два Токийских правительственных здания и Дом народного собрания. Главное здание напоминает футуристический готический собор — на высоте 33-го этажа оно раскатывается на две башни — Северную и Южную. Эти башни специалисты ок-

рестили японским «Нотр-Дам де Пари». В наружном и внутреннем дизайне Токийской мэрии используются элементы, напоминающие компьютерные микросхемы. В частности, изображения микропроцессоров находятся на потолке второго этажа главного корпуса, а также в других частях здания. Так ансамбль наглядно демонстрирует симбиоз модернизма и традиционного японского стремления к целостности и созерцательности.

В главном деловом центре Токио – Маруноути располагается Императорский дворец. Разрушенный во время второй Мировой войны и восстановленный к середине пятидесятых годов прошлого века, в архитектурном плане он не представляет никакого интереса. Однако для японцев это не просто здание, а нечто большее. Это связано с особенностью восприятия Императора, личность которого отождествлялась с Богом. Поэтому императорский дворец и есть фактическая центральная точка столицы, а, окружающий его район Маруноути – наиболее престижная бизнес-зона Токио. Одной из главных достопримечательностей «страны восходящего солнца» является панорама Токио. С высоты птичьего полета открывается потрясающий вид – как на ладони, предстает ультрасовременный Синдзюку – «район небоскребов». Однако здесь прослеживается та самая двойственность японской архитектуры: на востоке располагаются традиционные низкие домики, петляют узкие улочки, а на западе доминируют «каменные джунгли» небоскребов.

Подводя итоги, следует отметить, что многие правительственные здания являются прототипами зданий, построенных ранее в других обществах и культурных традициях. Этот факт отражает процессы культурной интеграции и взаимопроникновения культур различных типов обществ.



Повторяют друг друга не только интерьер и экстерьер строения, но и план строительства целого сооружения, не исключая фасад. Таковы, например Капитолий США и Капитолийский храм Рима. Выявленные сходства в архитектуре зданий, где располагается государственный аппарат той или иной страны являются также следствием миграционных процессов. Большинство архитекторов, создающих проекты тех или иных правительственных учреждений, являлись выходцами из других стран, а значит и представителями других культурных традиций.

Многие страны в ходе своего исторического развития были непосредственно втянуты в военные действия или находились под экспансией более влиятельных государств, вследствие чего происходило насаждение чужой культуры, ее традиций, норм и обычаев, что в дальнейшем отразилось в архитектуре.

По характеру архитектуры можно также проследить степень «открытости» того или иного общества. Архитектурные комплексы Китая и по сей день сохраняют свои уникальные особенности, в то время как в большинстве рассмотренных стран заметно смешение различных стилей и все больший поворот в направлении модерна.

Благодаря активному диалогу культур, их взаимовлиянию возрастает тенденция к универсализации, стиранию культурных границ, проявляющаяся в преобладании во многих видах искусства, в том числе и в ар-

хитектуре стиля модерн. Это проявляется, например, в отделке зданий стеклами, придание жестких геометрических форм, оскудение цветовой палитры. Обезличивание культурных ансамблей, с одной стороны, приводит к возможности упрощенной интерпретации заданных символов, а с другой – к деградации культуры как таковой и потере национальной идентичности. Остановить процессы, отвечающие за внутреннюю и внешнюю динамику культуры, не представляется возможным. В этом случае важно выработать трепетное отношение к своим культурным особенностям, пытаться сохранить традиции и обычаи не только в своем сознании, но в сердце.

Ссылки:

1 Саймондс Дж. Ландшафт и архитектура / Сокр. пер. с англ. А.И. Маньшавина. Под ред. Л.С. Залеской. – М.: Изд. Лит. по строит., 1965. С.78.

2 Делитц Х. Архитектура в социальном измерении: Пер. нем. М.Б. Вильковский, А.Г. Воробьева / Х. Делитц // Социол. исслед., 2008. - № 10. С. 117.

3 Делитц Х. Архитектура в социальном измерении: Пер. нем. М.Б. Вильковский, А.Г. Воробьева / Х. Делитц // Социол. исслед., 2008. № 10. С. 118.

4 Там же, С.114.

5 Белинцева И. В. Русский кремль и прусский замок: опыт сравнения // Кремли России: ТД . – М. 1999.



Влияние социального неравенства на систему высшего профессионального образования

Кузнецова И.В.

Социальное неравенство представляет собой важную социально-экономическую проблему. Оно является постоянным спутником человечества на длительном пути его эволюции. Источником социального неравенства выступает социальная дифференциация, которая основывается как на индивидуальных свойствах отдельной человеческой личности, так и социально-экономических и культурных особенностях общества, в котором эта личность формируется и функционирует.

Социальное неравенство оказывает влияние на институт высшего образования, в частности потому, что он действует в условиях рынка, что предполагает возмездный характер отношений между производителем услуг и их потребителем. Одним из так называемых провалов рынка как раз и является его неспособность обеспечить социальную справедливость в обществе, решить проблему социального неравенства.

Согласно исследованию ВЦИОМ наиболее остро в сфере российского высшего образования стоят следующие проблемы:

- высокая стоимость обучения (26% респондентов);
- взятки, коррупция (20%);
- низкое качество преподавания (12%)¹.

Все эти проблемы непосредственно связаны, обусловлены социальным неравенством и в значительной степени его экономическим аспектом. Высокая цена образовательных услуг представляет собой фильтр, который не пропускает малообеспеченных членов общества к платным услугам высшего образова-

Таблица 1

Самые дорогие российские вузы²

* Таблица составлена на основе цен 2012 года. Во всех вузах кроме МГУ и МАРХИ самая высокая оплата распространяется не на все факультеты и направления обучения.

Место в рейтинге	Учебное заведение	Годовая стоимость обучения руб/\$*
1	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (ВШЭ)	450 000/14 200
2	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации (РАНХиГС)	347 000/11 000
3	Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России (МГИМО)	346 000/10 900
4	Финансовый университет при правительстве Российской Федерации	320 000/10 100
5	Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова (МГУ)	287 200/9100
6	Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (РЭУ)	270 000/8500
7	Российский университет дружбы народов (РУДН)	264 900/8400
8	Московская государственная юридическая академия им. О. Е. Кутафина (МГЮА)	242 000/7700
9	Московский архитектурный институт (государственная академия) (МАРХИ)	216 000/6800
10-11	Московский государственный медико-стоматологический университет им. А. В. Евдокимова	200 000/6300
10-11	Российский государственный университет нефти и газа им. И. М. Губкина	200 000/6300

ния. Плата за обучения год от года повышается во всех вузах, хотя сохраняется значительный разброс в ценах предоставляемых ими образовательных услуг. Ценовое лидерство сохраняется за престижными московскими вузами. Первая десятка этих вузов приведена в табл. 1.

Здесь стоит задаться вопросом, чем объясняется сохранение высокого спроса на столь дорогие образовательные услуги даже в условиях «демографической ямы». Экономическая теория учит нас, что рациональный потребитель осуществляет свой выбор, руководствуясь полезностью предлагаемого блага. В чем состоит полезность образования для потребителя? Прежде всего, разумеется, в качестве этого самого образования. Означает ли это, что качество образования год от года возрастает, раз потребители согласны

платить за него все более высокую цену? К величайшему сожалению такое предположение не подтверждается нашими российскими реалиями. По всеобщему признанию качество высшего образования в стране неуклонно снижается. Очевидно, что спрос в «дорогом» сегменте рынка образовательных услуг формируется в значительной степени под действием эффекта статусного потребления Веблена.

Здесь целесообразно обратиться к исследованиям профессора Центра изучения высшего образования Мельбурнского университета С. - Маргинсона³. На рынке высшего образования развитых стран Маргинсон выделяет три сегмента, представленных в табл. 2.

Анализируя сферу высшего образования развитых стран Запада, Маргинсон приходит к заключению,

Таблица 2
Сегментация университетов на национальных рынках высшего образования⁴

Элитные исследовательские университеты (сегмент 1)	Относительно закрытая группа высокообеспеченных университетов с богатой историей выдающихся профессоров и студентов, высочайшим качеством исследовательской деятельности. Цель – максимизация престижа, а не дохода. Нет стремления к расширению.
Исследовательские университеты (сегмент 2)	Полузакрытая группа университетов, которые стремятся попасть в первый сегмент, но служат преимущественно источником «утечки мозгов» для элитных вузов. Иногда могут использовать коммерческие проекты для получения дохода.
Учебные университеты (сегмент 3)	Открытая группа университетов, нацеленных на максимизацию доходов за счет увеличения количества учебных программ и студентов. В силу ограниченности ресурсов не могут позволить себе исследовательскую деятельность, ориентируются исключительно на образование.

что их рынок образовательных услуг представляет собой олигополию. И олигополистами там выступают ведущие мировые университеты.

Олигопольное положение на рынке высшего образования ведущих западных университетов объясняется не столько качеством самого образования, сколько их статусом и престижностью. Они добиваются этого, приглашая в штат ведущих ученых-исследователей с мировым именем. Предполагается, что эти талантливые ученые передают свое знание студентам и именно поэтому студенты элитных вузов показывают высокие результаты. По мнению Маргинсона дело обстоит не совсем так. Ученые с мировым именем интересуются, прежде всего, исследованиями, а их образовательная деятельность в лучшем случае распространяется на аспирантов. Высокие результаты студентов элитных университетов объясняются не столько высоким уровнем преподавания, сколько способностями и уровнем подготовки самих студентов. Успехи студентов поддерживают статус университета. Такие учебные заведения заинтересованы, прежде всего, в поддержании и преумножении собственного престижа, который и является залогом их успешности на рынке образовательных услуг. Они не заинтересованы в увеличении количества студентов, напротив, именно

подчеркивая собственную исключительность, элитарность они и привлекают к себе самых талантливых.

Престижные российские вузы используют для привлечения абитуриентов подобную рыночную стратегию, взимаю дополнительную плату за бренд. Однако по своему рыночному поведению скорее соответствуют второму сегменту западных вузов. Они претендуют на соответствие уровню элитного сегмента западных университетов, служат для них «источником мозгов», в них все еще сохраняются талантливые исследователи, признанные мировым научным сообществом. Причина такого положения состоит в социальном неравенстве на страновом уровне. Россия - страна «периферийного капитализма». Такое ее положение не может не отражаться на образовательной сфере.

Рассмотрим рыночное поведение российских элитных вузов под углом зрения социального неравенства. Отбор лучшими вузами лучших студентов представляется вполне справедливым. Лидеры рынка могут позволить себе «снимать сливки». Но что такое «лучшие студенты»? Прежде всего, это, конечно, самые способные. Достаточно ли родиться способным, чтобы стать студентом элитного вуза? Разумеется - нет. Здесь как раз и начинается социальная несправедливость. Больше всего повезло одаренным детям со-

стоятельных родителей. Чуть меньше повезло детям обеспеченных родителей, не наделенным особыми способностями к изучению наук. Обе эти группы защищены экономической составляющей - высоким доходом семьи. И здесь ситуация российского образовательного рынка несколько отличается от аналогичной западной, где нужно быть и умным, и богатым. Для умных и бедных предлагается образовательный кредит или различные социальные программы. Не будем думать, что это простой путь. Российские вузы из элитной группы все без исключения государственные и имеют бюджетные места, но эти бюджетные места распространяются не на все специальности и направления обучения. К тому же почти все престижные вузы предлагают абитуриентам, претендующим на бюджетные места дополнительные вступительные испытания. В выигрыше, понятно, оказываются более состоятельные абитуриенты.

Успешность может зависеть и от места проживания (город, сельская местность), так как качество школьного образования в разных географических точках нашей необъятной родины разное. Заметим также, что лидеры рейтинга сконцентрированы в основном в Москве и Санкт-Петербурге, а значит, на семьи иногородних абитуриентов и студентов ложатся дополнительные расходы. ЕГЭ, который был призван уравнивать нас всех в доступе к высшему образованию, оказался в нашей коррупционной институциональной среде еще одним инструментом социального неравенства. Не каждая школа к нему подготовит, поэтому родители, как и до ЕГЭ вынуждены платить репетитору. И опять экономическая составляющая становится препятствием.

Не последнюю роль играет образовательный уровень родителей. Около 62% детей, чьи родители получили высшее образование идут по их стопам⁵. Образованные родители, если не имеют средств заплатить ре-

петитору, сами занимаются с детьми, помогая им осваивать школьную программу, а то и готовиться к поступлению в вуз. Еще П. Бурдьё отмечал роль семьи в формировании культурного капитала личности.

Но, в конце концов, на элитных вузах свет клином не сошелся. Поговорим о вузах второго эшелона. Стоимость обучения в этих вузах не так высока, а в государственных имеются бюджетные места. В условиях уже упоминавшейся выше «демографической ямы» эти вузы оказались в очень сложных условиях. Спрос на образование в этом секторе упал особенно сильно.

Судить о качестве образования в этих вузах сложно, так как критерии оценки качества образования в нашей стране находятся в стадии формирования. Ситуация с качеством образования непрозрачна, а значит абитуриент, осуществляя свой выбор может опираться главным образом на публикации в СМИ, всевозможные рейтинги, мнения знакомых и друзей, собственные представления. Согласно опросу ФОМ от 10.06.2012 г.⁶ на вопрос «На ваш взгляд, в целом качество российского высшего образования сегодня хорошее, удовлетворительное или плохое?» респонденты дали следующие ответы: хорошее - 12%, удовлетворительное - 48%, плохое - 23%, затрудняюсь ответить - 17%. Эти цифры свидетельствуют о том, что россияне не уверены в качестве образовательных услуг отечественных вузов. Именно поэтому те, кто идет в вуз за образованием, а не за дипломом стремятся попасть в вузы первого эшелона.

Однако в неравном положении оказываются не только абитуриенты и студенты, но и преподаватели, занятые в системе высшего образования. Об этом ярко свидетельствует приведенный в начале данной статьи опрос ВЦИОМ, который отметил, что на втором и третьем месте по важности стоят проблемы взяток, коррупции (20%) и низкого качества преподавания (12%) в российских вузах.

Обе проблемы в значительной мере вызваны низким уровнем оплаты труда в сфере высшего образования, который сложился после перехода России к рынку. Если раньше вузовские преподаватели представляли собой высокооплачиваемую группу специалистов, то в начале 90-х превратились в малообеспеченную. Преподавателям пришлось выживать в новых условиях, при этом некоторые из них использовали не вполне законные методы повышения своего уровня оплаты, а другие увеличивали заработки, устраиваясь на работу в несколько вузов одновременно и увеличивая количество учебной нагрузки, кто-то пополнил ряды преподавателей зарубежных вузов. У многих оставшихся в России преподавателей работавших в нескольких местах, да еще и занимавшихся репетиторством не оставалось времени на научную работу, чтение специальной литературы, повышение собственной квалификации, что и привело к падению качества образования. Одновременно упала престижность научной и преподавательской деятельности как в глазах всего общества (если ты такой умный, то почему такой бедный?), так и с точки зрения самих вузовских специалистов, социальный статус, которых понизился. Безусловно, не хлебом единым жив человек. Хороший преподаватель получает огромное удовлетворение от самого содержания собственной деятельности, успехов своих студентов и аспирантов. Именно поэтому в наших вузах все еще есть преподаватели.

Хочется надеяться, что начатая в стране масштабная реформа высшего образования даст положительные результаты и будет способствовать снижению уровня социального неравенства в обществе.

Литература

1. Высшее образование в России: качество, ценность, востребованность (по результатам Всероссийских опросов ВЦИОМ за 2004-2011 гг.) Москва, 2011. wciom.ru/fileadmin/

image/news/2011/obrazovanie_12_12_11.pptx
wciom.ru/fileadmin/image/news/2011/obrazovanie_12_12_11.pptx

2. О качестве высшего образования. Опрос ФОМ от 10.06.2012 г. <http://fom.ru/obshchestvo/10516>

3. Харкевич М.В. Глобализация и высшее образование: возможности для России // Вестник МГИМО – университета. 2012. № 6. С. 270-276.

4. Marginson S. Dynamics of National and Global Competition in Higher Education // Higher Education. – 2006. Vol. 52. – P. 1-39.

Ссылки:

1 Высшее образование в России: качество, ценность, востребованность (по результатам Всероссийских опросов ВЦИОМ за 2004-2011 гг.) Москва, 2011. Слайд 16. wciom.ru/fileadmin/image/news/2011/obrazovanie_12_12_11.pptx

2 См. подробно: Коммерсантъ Деньги, №16 (924), 29.04.2013. <http://www.kommersant.ru/doc/2180810>

3 См.: Marginson S. Dynamics of National and Global Competition in Higher Education // Higher Education. – 2006. Vol. 52. – P. 1-39.

4 См.: Marginson S. Dynamics of National and Global Competition in Higher Education // Higher Education. – 2006. Vol. 52. – P. 8. Русский перевод приведен по публикации: Харкевич М.В. Глобализация и высшее образование: возможности для России // Вестник МГИМО – университета. 2012. № 6. С. 273.

5 Высшее образование в России: качество, ценность, востребованность (по результатам Всероссийских опросов ВЦИОМ за 2004-2011 гг.) Москва, 2011. Слайд 5. wciom.ru/fileadmin/image/news/2011/obrazovanie_12_12_11.pptx

6 О качестве высшего образования. <http://fom.ru/obshchestvo/10516>



Потребительская система расходов в условиях социального неравенства

Кучеренко Е.А.

Неравенство оказывает значительное влияние на мотивацию экономических действий людей, в том числе в сфере потребления. Понятно, что люди, занимающие разные позиции в системе социального неравенства, потребляют разные продукты и услуги в неодинаковых количествах в силу обладания различным количеством экономического капитала, однако этим не исчерпывается исследуемая проблематика.

Как известно, богатые тратят меньше, чем бедные (в %-ом выражении); ни для кого не секрет, что потребление растёт, вместе с ростом национального дохода. Эти явления противоречат друг другу: если богатые тратят меньше, то уровень потребления должен снижаться, а уровень сбережений в обществе должен расти в период роста экономики, так как все становятся богаче. Однако такого не происходит. Объяснение этого парадокса кроется в области относительных позиций людей и социальных групп в обществе. Главным здесь является то, что «богатый» и «бедный» - это относительные понятия: если национальный доход растёт, то это не оказывает прямого влияния на положение «бедный – богатый», оно может оставаться неизменным.

Объекты потребительского выбора и уровень потребления отражают символическую иерархию в современном обществе, поэтому социаль-



ное неравенство имеет тесную взаимосвязь с потребительской системой расходов в социальной системе. Для того чтобы сохранить или изменить свое относительное положение в обществе индивиду необходимо обеспечивать структуру и уровень потребления в рамках определенной социальной нормы, которая определяет и поддерживает социальную дифференциацию, существующую в целях обеспечения соблюдения социальной дистанции, различия социальных групп и классов. Это может касаться любых объектов потребления, от продуктов питания, одежды, мебели или газеты, до объектов искусства, музыки, литературы и т.д. Однако не все блага в равной степени отражают символическую иерархию в обществе. «Потребление является экономической деятельностью, которая зависит в основном от социального и культурного контекста и наименее основана на формальной рациональности».¹

Контекст имеет разное значение в различных областях, другими словами, люди заботятся об относительном потреблении в некоторых областях в большей степени, чем в других. Контекст наделяет определенным смыслом все то, что воспринимается в его окружении, определяет ответное поведение. Контекст определяет восприятие индивида; смысл и область возможных реакций может стать другой, вплоть до противоположной, в зависимости от смены контекста. Например, спальная комната размером 10 кв. метров, это много или мало? Для круизного лайнера – много, для частного дома в Подмосковье – мало, в Токио – среднестатистический горожанин и не мечтает о таком, при этом для квартиры, допустим, на юге Испании размер спальной комнаты имеет малое значение, т.к. все пространство жители этого региона предпочитают перераспределить в пользу гостиной и террасы.

Мы будем использовать термин позиционный товар для обозначения

тех благ, для которых корреляция между контекстом и их ценностью является высокой, и понятие непозиционный товар для обозначения таких - где эта связь просматривается слабо. Такая корреляционная связь является устойчивой в рамках социальной группы, но может быть кардинально противоположной для разных групп, т.к. вкусы людей в обществе социально обусловлены, а основная их социальная функция - обеспечение социальной идентичности людей в группе и дистанции (различия) социальных групп. Из этого следует, что потребление в современном обществе изменяется не равномерно в разных сферах: рост, в первую очередь, затрагивает товары, отражающие символическую иерархию данного сообщества.

Потребление позиционных благ ведет к гонке расходов, которая становится моделью развития современного общества. Если наши потребительские желания зависят от потребления других людей, то возникает потребительская экстерналиа - получение того, что мы желаем, не дает желаемого результата. Удовлетворение будет получено только в том случае, если, например, автомобиль человека окажется лучше (как правило, дороже), чем у соседей/друзей и представителей других референтных групп, что заставляет людей включаться в бесконечную потребительскую «гонку вооружений».

Озабоченность относительным положением приводит к тому, что расходы сосредотачиваются на позиционных товарах. Происходит отвлечение ресурсов от непозиционных товаров, в результате чего происходит дисбаланс потребления различных типов благ, что приводит в итоге к снижению благосостояния (обеспеченности людей необходимыми для их жизни материальными, социальными и духовными благами). Например, если продолжительность рабочего времени является непозиционной, то люди будут рабо-

тать дольше, чтобы заработать больше денег для покупки нового, более дорогого автомобиля. Покупатель нового автомобиля ожидает получения дополнительного удовлетворения не только и не столько от более высоких характеристик приобретенного автомобиля как таковых, но и от того, что этот автомобиль лучше (относительное выражение), чем у людей, представляющих референтную группу для данного индивида. Эти ожидания человека, т.е. его ожидаемые выгоды, перевешивают те потери, которые он несет для их достижения, что обеспечивает его мотивацию к их осуществлению. Но, т.к. все делают то же самое, относительное положение находится в динамическом равновесии, соотношение автомобилей остается неизменным, следовательно, никто не испытывает ожидаемого удовлетворения. Люди могут обнаружить, что улучшение автомобиля в абсолютном значении не стоило тех потерь свободного времени, которое пришлось понести, но и отказ от покупки нового автомобиля, когда другие люди участвуют в потребительской «гонке вооружений» не позволяет человеку остаться на первоначальном уровне удовлетворенности. Представленную модель потребительской гонки можно проиллюстрировать знакомым всем примером поведения людей на стадионе: во время футбольного матча люди часто встают, чтобы лучше видеть игровое поле, закрывая обзор другим, что заставляет последних последовать примеру первых, в итоге все оказываются в исходном положении по уровню обзора, но общий уровень комфорта каждого будет снижен, т.к. придется стоять.

Неравномерная значимость контекста для разных сфер потребления приводит к глубоким искажениям в распределении расходов. Данная проблема возникает в силу чрезмерного давления позиционности в условиях вытянутой фигуры социального неравенства. Индивид из ниж-

ней части иерархии, обладая более низкими возможностями удовлетворения потребностей, оказывается в ситуации, которая заставляет его потреблять больше позиционных товаров, чем он может себе позволить при прочих равных. Причем, данная проблема не разрешается общим ростом национального дохода, т.к. если прирост доходов в верхней социальной иерархии происходит опережающими темпами, то не удивительно, что они увеличивают свое потребление, что в свою очередь, через цепочку косвенных эффектов, заставляет увеличить свое потребление более низкие слои, вынуждая их сокращать другие важные категории расходов.

Следствием такого развития общества является снижение благосостояния населения.

Для обеспечения позиционного потребления люди будут работать все больше. Если досуг менее позиционен, чем другие категории потребления, то по мере роста неравенства будет происходить увеличение рабочих часов всех слоев общества, т.к. действия одного индивида, социальной группы непосредственно определяют издержки/выгоды других социальных субъектов как вниз, так и вверх по социальной структуре общества. В современном «обществе трудоголиков» размер отдыха от работы определяет уровень физического и социально-психологического здоровья. Также, следует обратить внимание на то, что время, затрачиваемое на дорогу до работы и обратно, также является непозиционным, следовательно, люди готовы жертвовать частью своего нерабочего времени ради получения более высокооплачиваемой работы и «победы» в «гонке расходов», что усугубляет озвученную проблему.

К непозиционным благам также следует отнести безопасность, страхование, здоровье (в той части, которая не имеет видимого другим людям



проявления); в мегаполисе, в этой категории следует причислить предметы домашнего обихода, домашняя еда, расходы на несовершеннолетних детей и многое другое. Все эти статьи расходов ожидают сокращения по мере роста неравенства в обществе.

Кроме сокращения расходов на непозиционные блага, индивид имеет и другие источники дополнительного финансирования позиционного потребления. Сбережения также являются непозиционными. Такой вывод можно сделать на основании того, что сохраненные деньги, в отличие от потраченных, являются невидимыми для других людей, следовательно, общество не может присвоить индивиду более высокий статус на основании высокого уровня сбережений. Эмпирическим подтверждением является исследование Шора: автор опросил респондентов (выборка по США) какое у них финансовое положение по сравнению с другими людьми в своей референтной группе (сотрудники, друзья, семья) и ощущают ли они влияние относительного положения. Большинство ответило, что они лично не чувствуют давления. Однако было зафиксировано, что те, чьи доходы были ниже в своей референтной группе сберегали значительно меньше, чем те, кто были выше в экономической иерархии в своей референтной группе. Также интересно, что длительность просмотра телевизионных программ отрицательно коррелировала с объемом сбережений².

Позиционная гонка заставляет людей изыскивать дополнительные ресурсы для позиционного потребления, не только изменяя структуру имеющегося экономического капитала. Одним из таких источников, в современном мире, становится кредит. Замечено, что при росте совокупного дохода одновременно с ростом неравенства люди из нижней прослойки сообщества увеличивают свою кредиторскую задолженность, тем самым выравнивая свое положение³.

Таким образом, повышение неравенства приводит к уменьшению сбережений (инвестиционных ресурсов), и повышению заимствований для финансирования потребления.

Помимо этого, важным является вопрос о значимости контекста для общественных благ. Предполагается, что позиционность общественных благ является низкой, однако необходимы дополнительные исследования данного вопроса, т.к. проблематика общественных благ относит нас к значимости межгруппового относительного положения для людей в обществе. Некоторые исследования показывают, что свобода от шума или загрязнения окружающей среды имеют меньшее позиционное значение, чем тот же показатель для доходов, которые должны быть потрачены, чтобы получить общественное благо⁴. Это имеет принципиальное значение для регулирования в области общественных благ.

Таким образом, социально-экономический подход позволяет утверждать, что рост неравенства даже при общем росте благосостояния населения оказывает негативное воздействие на средний и нижний классы, в противовес экономическим теориям потребления, которые не видят связи между неравенством и совокупным личным потреблением, поэтому не ставят вопрос о необходимости реагирования на повышение неравенства.

Ссылки:

1 Zukin Sh. Consumption, in: Beckert, Jens/ Zafirovski, Milan (eds.), International Encyclopedia of Economic Sociology, London: Routledge, 2006.

2 Schor J. The Overspent American: Upscaling, Downshifting, and the New Consumer. New York: Basic Books, 1998.

3 Till van Treeck Did inequality cause the U.S. financial crisis? IMK, Dusseldorf, 2012

4 Frank R.H., *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. University of California Press, Berkeley, CA, 2007



Ценностные ориентации молодежи в контексте жизненного пути

Липатова М.Е.

В современном мире, несмотря на развитие общества, экономики, информационных технологий, всё более резко обозначается структура общества, которая зачастую отражает неравенство его членов по различным критериям и основаниям. И сейчас это всё более носит ярко выраженный характер. Размываются культурные и государственные границы вследствие глобализационных процессов, которые способствуют взаимопроникновению культур, традиций, ценностей и т.д.

Расслоение общества вследствие экономических факторов ведёт к серьёзной деформации доступа населения к тем или иным благам или достижению своих целей, к решению поставленных задач. Вместе с большим числом возможностей, увеличилась и доля средств, которые идут в разрез с традиционными ценностями, установками и ролями, принятыми в том или ином обществе.

Эти процессы были рассмотрены ещё в середине XX века рядом исследователей, З.Бауманом «Признаки Постмодерна» (1992), «Индивидуализированное общество» (2005), П.А. Сорокиным «Социальная и культурная динамика». В этих работах



отмечены те изменения, с которыми столкнётся общество при доминанте экономической сферы над другими сферами, материального над духовным, усилением глобализационных процессов, индивидуализация общества.

В России с начала проведения реформ активно вводился и поддерживался либеральный порядок, обеспечивающий возможность выбора, плюрализм не только мнений, но и убеждений, верований, культур, формы жизни, традиций и т.д. Это в свою очередь способствовало размыванию сложившейся единой, стройной системы советских ценностей и норм, единых для всего общества. Появилась возможность выстраивать свои приоритеты исходя из индивидуальных потребностей и возможностей, или возможностей отдельных локальных групп. Продолжаются изменения связанные с формированием рыночных отношений и соответствующей перестройкой практически всех социальных институтов общества.

Особую роль играют средства массовой информации, которые оказывают серьёзное воздействие на формирование образа жизни и определённых стереотипов у населения. СМИ способствуют распространению моделей поведения и различных субкультур, в основе которых лежат ценности по своему набору и иерархии отличные от ценностей старшего поколения. Эти изменения произошли в восприятии моральных принципов и норм. Сегодня нет единых для всех примеров, образцов для подражания с чётким определением носителей хороших или плохих, отрицательных моральных норм, образцов поведения. Отсутствует такая категория, как «универсальная, общая для всех мораль». Как отмечает З. Бауман, теперь люди стали «морально амбивалентными» и в значительной степени ориентируются в от-

ношениях друг с другом на этическую систему, касающуюся межличностного взаимодействия.

Сегодня проблема взаимоотношений человек с внешней средой является одной из самых острых и актуальных проблем современности. Ускоренное развитие социально-экономических процессов привело к тому, что у человека появилась возможность выбора из большего количества жизненных стратегий, той, которая позволит лучше интегрироваться в общественные взаимоотношения и достичь высокой степени самореализации. Однако наряду с этими глобальными тенденциями глубинные изменения, произошедшие за последние десятилетия в нашей стране, привели к тому, что старые модели выстраивания жизненных стратегий перестали работать, а новые ещё не успели сформироваться.

В частности при выборе своего дальнейшего жизненного пути в профессиональной сфере на процесс выбора влияет множество различных социокультурных факторов. Это влияние сказывается на выборе определённой жизненной траектории, на выборе стратегии. А любой выбор подразумевает наличие нескольких альтернатив и выбор из них, что связано с риском (в том числе совершить ошибку). Так как отсутствие выбора или наличие несколько чётко определённых альтернатив с известными условиями не создают значимых проблем при принятии решения.

Многие исследователи отмечают, что выбор той или иной профессии и получение профессиональных знаний позволяет не только достичь некоторого материального благополучия, но так же способствует активному включению индивида в социальную среду (формирование профессиональных связей, усвоение социальных норм, совершенствование коммуникативных навыков, достижение опре-

делённого общественного положения и др.). Процесс выбора профессии обеспечивает возможность для самореализации и реализации поставленных жизненных целей.

Исследование проблем выбора жизненного пути, образа жизни получили развитие в социально-гуманитарных науках, таких, как антропология, социология, психология, философия. Так, например, психологи (Ш.Бюлер, С.Л. Рубинштейн, К.А. Абульханова-Славская и др.) стали одними из первых исследователей, которые занялись изучением выбора жизненного пути и построением жизненной стратегии личности.

Существуют разные подходы к структуре жизненной стратегии. Однако ценностные ориентации выступают в качестве основы в каждом подходе.

Особую роль жизненные ценности играют в формировании жизненных стратегий молодёжи, которые зачастую могут и не обозначаться как стратегии, но являются важной частью при построении планов на ближайшую или отдалённую перспективу. Так в качестве основных структурных элементов жизненной стратегии можно выделить следующие: самоопределение, ценностные ориентации, потребности, мотивация, жизненный выбор, цели, задачи, средства и способы достижения поставленных целей и задач. Выделенные компоненты многие исследователи, несмотря на отсутствие единого подхода к определению таких понятий, как жизненный путь и жизненная стратегия, рассматривают как обязательные для осуществления планирования своего жизненного пути, формирования и реализации жизненной стратегии.

Зачастую все упомянутые элементы предполагают наличие некоторой рискологической составляющей. Зачастую современный человек сталкивается с ситуацией, когда необхо-

димо осуществить выбор из нескольких возможных альтернатив. И не всегда в реальной жизни люди осуществляют осознанные расчёты этих альтернатив, в отличие от специалистов, зачастую занятых в экономической, юридической и прочих узких профессиональных областях.

Следует учитывать глобализационные процессы, затрагивающие все сферы жизнедеятельности и то, что они привносят в местные культуры и социум. Происходит взаимопроникновение различных социокультурных образцов, ценностей, моделей поведения и т.д. При этом зачастую происходит разрушение местных социокультурных норм и попытки адаптации нового, приспособления этого нового к своим реалиям.

Изменения в современном обществе, как отмечает Кравченко С.А., ведут к возникновению новых социокультурных реалий, включающих в себя неопределённость и риски¹. Категория неопределённости и риска является составной частью жизни общества и всегда сопровождала его жизнедеятельность. Необходимость выбора из нескольких альтернатив при принятии решения предполагало вступление в поле неопределённости, когда невозможно предсказать, спрогнозировать исход, результат данного решения.

В работе американского экономиста Фрэнка Хайнемана Найта «Риск, неопределённость и прибыль» (Risk, Uncertainty and Profit, 1921) наряду с подробным изложением теории предпринимательства, рассмотрением теории прибыли и факторов, влияющих на неё, исследует суть риска и неопределённости (глава VII). А так же рассматриваются взаимоотношение неопределённости и риска и предпринимательской деятельности, возможности преодоления и минимизации неопределённости, оптимизация деятельности и управления в неопределённой среде.



Как отмечает Фрэнк Х. Найт деятельность системы и результаты её деятельности очевидны, понятны и полностью возможны при условии абсолютного знания об этой системе, наличия такого знания у каждого из участников. В этом случае деятельность основывается на *прогнозах*: «Если изменения происходят по неизменным и общеизвестным шаблонам, их можно предвидеть за сколь угодно большой срок до того, как они реально осуществляться...»². Что в реальной жизни невозможно в силу ряда причин (неравный доступ к информации, власти и прочим ресурсам, а так же следует учитывать динамику экономической ситуации в целом). Существуют определённые закономерности, которые позволяют осуществлять спрогнозировать те или иные результаты и осуществлять выбор из альтернативных возможностей. Однако, этот подход верен, если расчёты осуществляются на основе большого количества данных.

Неравный доступ к информации, или знания, и это подчёркивал ещё Ф.Х. Найт, и является основным фактором, влияющим на решение практических задач. Как отмечает Найт Ф. деятельность людей проходит в изменяющемся мире, в условиях неопределённости, когда знание о будущем является не полным, что и создаёт проблему для осуществления целенаправленного поведения. В результате, индивид руководствуется своими представлениями о будущем или в той или иной степени обоснованным мнением. Одной из отличительных черт человека является наличие сознания, которое позволяет реализовывать такое качество интеллекта, как дальновидность. Другими словами наша приспособляемость и адаптация к внешней среде, в том числе социальной, возможна и наиболее эффективна в случае «видения надвигающихся событий»³ и,

по возможности, глубокого «проникновения» в будущее.

Современные представление о своём дальнейшем жизненном пути во многом молодёжь получает из окружающей среды, обращая внимание на родителей, друзей, знакомых, модели поведения успешных людей, иконические образы с экранов телевизора или из сети Интернет.

Следует отметить, что современные социально-экономические, политические и ценностные состояния различных сфер жизнедеятельности несколько отличаются от их состояния в 80-е годы XX века, и от их состояния в 90-е годы XX века, когда наиболее активно происходили трансформационные процессы в нашем обществе.

В современных условиях отсутствие чётко поставленных жизненных целей, абстрактность жизненных планов обусловлены динамичностью изменений, происходящих в различных сферах жизни общества, всё большей взаимозависимости мирового пространства. Отсюда всё большая амбивалентность в различных жизненных ситуациях. Так остаётся наиболее острой проблема выбора профессии, особенно в современных социально-экономических условиях, когда преобразования затрагиваются и систему образования, и экономику, и, как следствие, структуру (номенклатуру) профессий. Как ещё отмечалось в работе Головахи Е.И. в конце 1980-х годов⁴, перед выпускниками школ стоит задача осуществить выбор профессии – «из тысяч профессий нужно выбрать одну, наиболее соответствующую склонностям и способностям, определить учебное заведение, конкретную специальность, согласовать свой выбор с планами и ожиданиями в различных сферах жизни». Актуальность данной задачи сегодня усиливается изменением демографической ситуации, требованиями работодателей

к соискателям, самим возможностям молодых людей. Особую роль в контексте реформ 90-х годов приобретает структура ценностей молодёжи сегодня, которая напрямую связана с постановкой (определением) жизненных целей, лежащих в основе выработки некоторого плана по их реализации, выработки некоторой общей стратегии на ближайшее и отдалённое будущее.

Многие традиционные ценности, такие как духовность, доброта, честность, порядочность и др., потеряли свою значимость, уступив место прагматичным ценностям, стремлению к материальному благополучию. Молодёжь конца 1990-х – начала 2000-х годов уже оказалась несколько в иных социальных условиях, чем старшее поколение. Наметилась некоторая социально-экономическая стабилизация, сформированы основные институты демократического общества, реформы не носят резко выраженного «революционного» характера. Новое поколение молодых людей оказывается уже более адаптированным к сложившимся условиям и успешно в них действующим. Однако, отсутствие целей или если сроки их реализации размыты во времени и не связаны с выбором профессии, как важнейшей составляющей в становлении полноценным членом общества, может привести к искажению (деформации) жизненных стратегий или нефункциональному их состоянию.

Как показывают различные социологические исследования, существуют определённые различия между ценностными ориентациями молодого поколения и ценностными ориентациями старшего поколения⁵. Для молодых людей большую значимость приобретают инструментальные ценности, в отличие от старшего поколения. Заметное смещение в ценностных ориентациях на индивидуализм и прагматизм при

выборе жизненных стратегий и снижение значимости ценностей коллективизма. Следует так же отметить, что молодые люди в большей степени рассчитывают на собственные силы при решении возникающих проблем и достижении поставленных целей.

Среди приоритетных жизненных целей, которые хотелось бы достичь, что вполне им по силам, по данным исследования ИКСИ РАН, молодёжь на начало 2000-х годов отметила создание семьи (60,6%) и воспитание хороших детей (81,6%), получение престижной (62,5%) и интересной (59,5%) работы, возможность заниматься любимым делом (55,9%), получение хорошего образования (57,4%). Приобретение отдельной квартиры (53,6%) и возможность жить не хуже других (56,8%), стать богатым человеком (50,8%) – так же занимают значимое место в жизненных планах молодых людей⁶.

Такие приоритеты остаются для молодых людей на протяжении последнего десятилетия. Важным остаются семья и дети, здоровье, ценность дружбы, общения, любовь. Так различные исследования, «Самоорганизация и атомизация молодёжи как противоположные формы социокультурной рефлексии» (2008)⁷ и опросы молодёжи города Москвы 2007–2008 гг.⁸, показал следующее распределение ценностей: значимым достижение семейного счастья остаётся для 65% респондентов и для молодых жителей Москвы семья и дети (50%) стоят на первом месте, что отражает ценность семьи как таковой. А так же важны здоровье (58%) и друзья (53%). Семейные ценности, любовь к родителям разделяются, например, молодыми москвичами как ценности старших, которые близки самим молодым людям (14%) и являются слагаемыми жизненного успеха (так ответило 15%)⁹. Закономерно, что именно семья ука-

зана в качестве важнейшего фактора (37%), оказавшего наибольшее влияние на формирование личности. Данные ВЦИОМ 2013 года показывают, что среди главных жизненных целей и ценностей граждан в возрасте 18–30 лет продолжают оставаться создание счастливой семьи и воспитание хороших детей (94%). Не менее важно найти надёжных друзей (91%) и честно прожить свою жизнь (90%)¹⁰.

Среди других приоритетов доминируют образование, работа, досуг и наличие свободного времени. Образование традиционно рассматривается как один из важнейших социальных лифтов, и его ценность возрастает с учётом тех изменений, которые происходят в различных сферах современного российского общества. По данным опроса молодых москвичей 2007–2008 гг. 17% отмечают, что образование необходимо для достижения жизненного успеха и способствует карьерному росту (91%)¹¹. Хорошее образование остаётся значимым для 90% россиян в возрасте 18–30 лет¹². Без высшего образования, по данным опроса ВЦИОМ в 2013 г., невозможно достичь успеха в жизни (так ответило 72% россиян). Хорошее образование способствует успешной карьере и достижению жизненных целей¹³. Но всё более отчётливо звучат мнения, что наличие диплом вуза не всегда является решающим фактором при решении поставленных задач (количество ответивших так увеличилось с 45% в 2008 году до 53% в 2013 г.). Это нашло своё отражение и в количестве респондентов, готовых затратить любые средства на получение высшего образования (30% и 38% опрошенных могут потратить значительные средства на получение высшего образования в 2013 и 2008 годах соответственно) – численность их сократилась, что, в принципе, можно быть связано с изменением

экономической ситуации в стране и общим материальным благосостоянием респондентов.

Несмотря на общие тенденции отношения к получению образования, главной целью продолжения своего образования после школы для молодых людей сегодня выступает получение знаний и развитие навыков, соответствующих выбранной профессии (68.5%), интерес к которой выступает главным мотивирующим фактором её выбора (57.4%). На получение диплома и продолжение обучения как такового ориентировано 37% и 33.3% соответственно. Это подтверждается данными всероссийского исследования ВЦИОМ. Главной задачей обучения в ВУЗе россияне назвали освоение профессии. Важно стать настоящим профессионалом (59%), что предполагает серьёзное отношение к учёбе. А так же здесь есть время для поиска места будущей работы, знакомства с потенциальными работодателями (34%). Немаловажным является ответ (28%), что за время учёбы молодой человек научается самостоятельной жизни, приобретает навыки взрослого поведения, ответственности за себя¹⁴. При этом сохраняется общемировая тенденция последних лет, что важно получить законченное высшее образование (отметили 62% россиян), непрерывное повышение уровня своего образования отметили 6% (желательно окончание аспиранту и получение учёной степени). Среди всех опрошенных возрастных групп молодые респонденты отметили законченное высшее образование как оптимальный уровень (64%). С введением Болонской системы российская система образования кардинальным образом меняется, однако только 12% россиян считают, что первая ступень, окончание 3–4 курсов вуза, является достаточным образованием для современного человека.

Образование старших членов семьи играет одну из ведущих ролей при выборе траектории дальнейшей жизни молодого человека. Родители с более высоким уровнем образования чаще отмечают важность наличия диплома вуза у своих детей (70%), чем опрошенные с низким уровнем образования¹⁵.

Несмотря на то, что для большинства выпускников школ продолжение образования является одной из приоритетных целей (32%). Планируют совмещать учёбу и работу 33% опрошенных респондентов. Это можно объяснить желанием быть материально независимым (66.7%), стремлением получить опыт работы (55.6%), сложным материальным положением в семье (24.1%). Работа также позволяет развивать профессиональные навыки 44.4%, а для 40.7% заработок является возможностью обеспечить себе досуг и отдых. Но есть один существенный минус такой трудовой активности – подавляющая часть молодёжи находит работу не по специальности (75.9%)¹⁶.

Часть молодёжи готова отправиться за границу за образованием или для прохождения стажировки (17.8%). Так же это рассматривается как превосходная возможность заработать денег (31.6%)¹⁷. Согласно данным исследования, молодые люди, в отличие от среднего (31–50 лет) и старшего (старше 50 лет) поколений, более мобильны и готовы к перемещению места жительства, не только города, но и страны. В целом, 65.1% молодых людей готовы и хотели бы уехать за рубеж. Однако навсегда покинуть свою страну согласны только 15.7% молодых респондентов, 24.5% не имеют желания жить за рубежом.

Перспективы трудоустройства молодёжь оценивает как хорошие (52%) или средние (46%)¹⁸. Всероссийский опрос показал, что в целом ситуация скорее изменилась в худ-

шую сторону (69%), чем в лучшую (11% опрошенных). И последние опросы россиян 2013 года отмечают, что такое отношение среди различных групп населения (самих учащихся и их родителей) к возможностям выпускников устроиться на работу по специальности сохраняется. Ухудшение ситуации в 2013 году среди молодых людей отметили 47% и её стагнацию 37%, среди родителей – 53% и 26% соответственно. В отношении получения высокооплачиваемой работы родители оказались немного более пессимистичными (ситуация меняется скорее в худшую сторону – 55%, ничего не меняется – 27%), чем их дети (47% и 36% соответственно)¹⁹. В качестве причин затруднений при поступлении на работу, молодые москвичи указывали недостаточную квалификацию (49%) и нежелание работодателей принимать на работу молодых специалистов (23%). Эта проблема была отмечена респондентами как одна из основных проблем, с которыми сталкиваются молодые люди (невостребованность молодых специалистов – 48.1%).

В целом, наиболее актуальными проблемами для современного общества, по мнению респондентов, являются оплата труда (64.8%), жильё (48.1%) и профессиональный рост (40.7%)²⁰. Поэтому среди требований, которые выдвигает молодёжь к работе в первую очередь, это высокий заработок (79.2%). Согласно опросу россиян Всероссийским Центром Изучения общественного мнения в 2011 году, размер заработной платы остаётся главным фактором при трудоустройстве (72%). Социальные гарантии – 30% (ниже на 7% чем в 2007 года), возможность профессиональной самореализации (23%), удобный график работы (23%)²¹. Однако, по мнению россиян, ситуация для молодых специалистов в целом изменилась в худшую сторону в части получения высоко-

оплачиваемой работы (65%). Среди других требований были названы интересное содержание работы (48.2%), хорошие условия труда (39.7%), наличие социальных гарантий (30.4%), гарантия профессионального роста (27%). Престижность (18.5%) и карьера (14.3%) не играют столь значимой роли²². Молодые жители Москвы отметили помимо интересной работы (24%) и большой заработной платы (22%) карьеру, как решающий фактор выбора работы (18%).

Желание найти интересную работу можно объяснить стремлением молодых людей иметь больше возможностей по реализации своих знаний, полученных в ходе обучения, и способностей. Выбираемые сферы трудоустройства остаются достаточно традиционными для последних лет. Наиболее предпочтительными сферами остаются работа в коммерческой организации (32%), индивидуальное предпринимательство (24%) и госслужба (14%)²³. Профессиональные предпочтения складываются из уровня социального признания (престижности) профессии и уровня её прибыльности. Как показывают исследования, существуют определённые расхождения в том, как оценивают престижность и прибыльность профессии. Наиболее престижными остаются профессии юриста, экономиста, творческие профессии, предприниматель, профессия госчиновника. Но наибольшую «прибыльность» обеспечивают, как сами отмечают респонденты, работа предпринимателя, банковского работника, юриста, экономиста, творческие профессии.

Для того чтобы получить работу, которая отвечает их ожиданиям, молодые люди отметили ряд характеристик. Первое место занимает наличие высокой квалификации, знаний (50.4%). Это вполне ожидаемо, учитывая ориентацию молодых лю-

дей на образование и то, что его получение рассматривается как одна из главных целей в жизненных планах. Качество и уровень подготовки остаются значимыми, как при трудоустройстве, так и для дальнейшей успешной работы. Другие качества, которыми, по мнению молодых респондентов, они должны обладать являются готовность трудиться с полной отдачей, инициативность и предприимчивость, дисциплинированность, исполнительность и ответственность, умение ладить с начальством.

Значимое место отводится связям и знакомствам (39.7%), хотя этот показатель постепенно снижается (62% так ответили в 1977 г., 53% – в 2007 г. и 40% в 2009 г.)²⁴. Но в то же время, для построения успешной карьеры без нужных связей невозможно обойтись ответили 24% россиян. В числе других важных факторов для успешного карьерного продвижения были отмечены: качественная профессиональная подготовка (37%), усердная работа и терпение (32%), престижное образование (25%).²⁵

Основные вопросы, касающиеся образования, трудоустройства, жилищных вопросов и др., молодые люди всё больше стараются решать самостоятельно или с участием своих близких (83% опрошенных, из них 32% полагаются только на себя). Значительная часть молодых людей демонстрирует уверенность в достижимости личных планов (91%) и стремится строить планы не только на ближайшее будущее (31%), но и на отдалённое будущее (47%)²⁶. Можно сказать, что в молодёжной среде, по сравнению со старшим поколением, более сформирована достижительная мотивация. Готовность ставить перед собой цели и добиваться их реализации.

Несмотря на мировой экономический кризис, с которым столкнулась

наша страна, многие молодые люди, согласно данным исследования, восприняли его более спокойно, чем старшее поколение²⁷. Однако оценка общей ситуации в целом была дана отрицательная. Если в мае 2009 г. ситуацию оценивали в целом отрицательно 65.8%, то к 2010 году уже 80%, положительную же оценку в 2009 г. и 2010 г. давали только 28.4% и 15.4% соответственно. Несмотря на кризис, только 5.1 % молодых людей ответили, что готовы переехать на новое место, где есть работа, а 15.3% – будут использовать это время для овладения новой специальностью. Подавляющее большинство респондентов не намерены ничего менять (53.2%), так как считают, что от них ничего не зависит. Те, кто ещё не задумывался о своих действиях во время кризиса – 26.5%²⁸.

Следует учитывать социально-экономические, политические изменения, которые происходят как в российском обществе, так и в мире в целом. Это влияет на динамику развития различных отраслей, появляются новые профессии и уходят в прошлое другие, изменяются требования к образовательному уровню и соискателям на ту или иную должность. Среди актуальных тенденций – это принцип непрерывного образования, повышение своей квалификации. Каждый работник сегодня осознаёт, что в ходе своей профессиональной жизни возможно неоднократное изменение профессиональных траекторий (профессиональная мобильность), смена профессии. Претерпевает изменение иерархия ценностей, которая участвует в формировании жизненных целей, позволяет расставлять приоритеты и выстраивать жизненные планы.

Ссылки:

1 Кравченко С.А. Риски в нелинейном глобальном социуме. М.: «Анkil», 2009. С. 5.

2 Найт Ф.Х. Риск, неопределён-

ность и прибыль/ Пер. с англ. – М.: дело, 2003. С. 194.

3 Найт Ф.Х. Риск, неопределённость и прибыль/ Пер. с англ. – М.: дело, 2003. С. 196.

4 Головаха Е.И. Жизненная перспектива и профессиональное самоопределение молодёжи. Автореферат. Киев, 1989. С. 11.

5 Бабинцев В.П., Морозова Т.И., Реутов Е.В. Самоорганизация российской молодёжи: препятствия и механизмы: Монография. – Белгород: КОНСТАНТА. – 2009; Российская молодёжь: проблемы и решения. – М.: Центр социального прогнозирования. – 2005.

6 Российская молодёжь: проблемы и решения. М.: Центр социального прогнозирования, 2005.

7 Бабинцев В.П., Морозова Т.И., Реутов Е.В. Самоорганизация российской молодёжи: препятствия и механизмы: Монография. – Белгород: КОНСТАНТА. – 2009. С. 40.

8 Социальный потенциал молодёжи/ Под ред. Смакотиной Н.Л. – М.: МАКС Пресс, 2009. С. 137.

9 Социальный потенциал молодёжи/ Под ред. Смакотиной Н.Л. – М.: МАКС Пресс. – 2009.

10 Пресс-выпуск № 1973. Друзья, семья, честная жизнь: жизненные приоритеты россиян. – 2012. <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112593>.

11 По данным социологического исследования «Молодёжь современного московского мегаполиса: потенциал и риск стабильного развития города». Госконтракт № 0641.

12 Пресс-выпуск № 1973. Друзья, семья, честная жизнь: жизненные приоритеты россиян. – 2012. <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112593>.

13 Пресс-выпуск № 2399. Без какого диплома не добиться успеха в жизни? Россияне о вузовском и среднем специальном образовании. – 2013. <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114462>.



14 Пресс-выпуск № 1415. Кодно студента: зачем идти учиться? – 2010. <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=13090>.

15 Пресс-выпуск № 1975. Школа, колледж, вуз: какого диплома достаточно для жизни? – 2012. <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112597>.

16 Социальный потенциал молодежи/ Под ред. Смакотиной Н.Л. – М.: МАКС Пресс. – 2009. С. 161 – 163, 170.

17 Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодёжь России: социологический портрет. – М.: ЦСПиМ. – 2010. С. 165.

18 По данным социологического исследования «Молодёжь современного московского мегаполиса: потенциал и риск стабильного развития города». Госконтракт № 0641; Пресс-выпуск № 1671. Современные студенты: штрихи к портрету. – 2011. <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=111291>.

19 Пресс-выпуск № 2214. Жизнь российского студента: векторы перемен. – 2013. <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=113566>.

20 Социальный потенциал молодежи/ Под ред. Смакотиной Н.Л. – М.: МАКС Пресс. – 2009. С. 166.

21 Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодёжь России: социологический портрет. – М.: ЦСПиМ. – 2010. С. 169.

22 Пресс-выпуск № 1749. Зарплата, соцпакет или престиж: что важнее при выборе работы? – 2011. <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=111608>.

23 По данным социологического исследования «Молодёжь современного московского мегаполиса: потенциал и риск стабильного развития города». Госконтракт № 0641.

24 Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодёжь России: социологический портрет. – М.: ЦСПиМ. – 2010. С. 169 – 170.

25 Пресс-выпуск № 1731. На работу – через связи: «Блат» как способ трудоустройства. – 2011. <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=111525>.

26 По данным социологического исследования «Молодёжь современного московского мегаполиса: потенциал и риск стабильного развития города». Госконтракт № 0641.

27 Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодёжь России: социологический портрет. – М.: ЦСПиМ. – 2010. С. 153.

28 Там же. С. 159.

Информационная безопасность в виртуальных социальных средах¹

Лонцов В. В., Третьякова И. В.

В настоящее время наша страна переходит на путь инновационного социально-ориентированного развития. На инновационной стадии развития информация и знания становятся предметами и средствами труда, продуктом которого являются новые идеи, имеющие большой социально-экономический эффект [1]. В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [2] сказано о «возрастании роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития. Уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики в значительной степени определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их социализации и кооперационности».

Информационная сфера, представляющая собой совокупность информации, информационной инфраструктуры, субъектов, осуществляющих сбор, формирование, распространение и использование информации, а также системы регулирования возникающих при этом общественных отношений, играет все большую роль в современном рос-

Работа выполнена при поддержке РФФИ (грант 10-01-00332-а) и РГНФ (грант 12-03-00431).



сийском обществе [1, 3]. В программной статье 2009 года “Россия, вперед!” Президентом России были четко обозначены пять главных направлений модернизации жизни российского общества: “выход в мировые лидеры по эффективности производства, транспортировки и использования энергии, развитие ядерных технологий, совершенствование информационных технологий, создание собственной наземной и космической инфраструктурой передачи всех видов информации, достижение передовых позиций в медицине” [4].

Интересы личности в информационном пространстве заключаются в реализации конституционных прав человека и гражданина на доступ к информации, на использование информации в интересах осуществления не запрещенной законом деятельности, физического, духовного и интеллектуального развития, а также в защите информации, обеспечивающей личную безопасность [5].

В настоящее время существующие социальные виртуальные среды не могут обеспечить одинаковую информационную безопасность всем ее участникам. В большой степени это зависит от поведения конкретного индивидуума. В результате, возможно возникновение социального неравенства в такой среде.

Проанализируем наиболее вероятные угрозы для информационной безопасности в виртуальных социальных средах.

Под виртуальной социальной средой (социальной сетью) в Интернете понимается интерактивный мультимедийный многопользовательский Интернет-ресурс, являющийся средством обеспечения сервисов, связанных с установлением связей между его пользователями, содержание которого заполняется самими участниками виртуального пространства.

Развитие социальных сетей в Интернете условно можно разделить на три этапа:

1. первые социальные сети, характеризующиеся наличием самых простых функциональных возможностей (середина 90-х годов XX века);

2. социальные сети с более широким функционалом для базового взаимодействия (в период с 2000 года и до наших дней),

3. социальные сети, которые решают конкретные проблемы: поиск сотрудников (бизнес-сети, корпоративные сети), игры (игровые сети), поиск информации (контент-сети) и т.д.

Социальные сети являются основной причиной, по которой сегодня растет количество времени, проводимого пользователями в Интернете. Подавляющее большинство россиян, имеющих доступ к Интернету, так или иначе, используют услуги социальных сетей [6].

Социальные сети объединяются на базе общих интересов, целей и задач, являющихся следствием таких социальных признаков, как место постоянного проживания, общность языка, профессиональная принадлежность, половозрастные характеристики, национальная идентичность, политические взгляды, увлечения и т.д. Например, существуют Интернет-сообщества любителей различных музыкальных направлений, марок машин, сообщества спортивных болельщиков, сообщества молодых мам, сообщества преподавателей и т.д.

Помимо прочего, социальные сети в Интернете в настоящее время можно рассмотреть как социально-вспомогательный или социально-регулятивный инструмент, ориентированный на общественно-полезные цели. И здесь социальные сети проявляют себя как фактор инновационного развития наиболее отчетливо.

Примером может быть помощь людям с ограниченными возможно-

стями в повышении уровня информированности, социальной интеграции и развития [6].

Аудитория социальных сетей в настоящее время хорошо сегментирована по возрастным, гендерным, культурологическим и прочим критериям. Появление новых учетных записей в базах пользователей способствует образованию новых связей.

Один из факторов популярности социальных сетей – анонимность или частичная анонимность участников. “Закрытые” социальные сети используют регистрацию нового пользователя только по приглашению.

Персональная информация в социальных сетях размещается самими пользователями. Эта информация отражает некоторые действительные свойства пользователей, но отнюдь не всегда это отражение является адекватным действительности. Так, пользователь может зарегистрироваться в социальной сети не под своим настоящим именем, а под псевдонимом, – но и избранный им псевдоним будет служить отражением вкусов этого пользователя, развитости его воображения и так далее.

У персональной информации, размещаемой в социальных сетях, всегда есть изначальный носитель – то есть лицо, определенные свойства которого эта информация описывает. Главным источником опасностей для пользователей социальных сетей в Интернете и, соответственно, их персональной информации (как их атрибута), является их собственная деятельность.

Основные типы субъектов информационных отношений в социальных сетях [7]:

- легальный пользователь (посетитель) сети;
- нелегальный пользователь (злоумышленник);
- владельцы или администраторы информационного ресурса.

Конфиденциальная информация, потенциально находящаяся под угрозой в сети [6]:

- регистрационные данные;
- время посещения сети – расписание дня;
- форум – материальное положение, политические взгляды;
- фотогалерея – материальное положение, профессиональные и личные связи, безопасность жилища;
- круг контактов – материальное положение, личные связи.

Разглашение такого рода информации, несомненно, может нанести прямой или косвенный ущерб пользователю.

Наиболее распространенные информационные угрозы пользователям виртуального пространства [4]:

- рассылка спам-рекламы;
- заражение троянской программой – бэкдором;
- использование уязвимостей браузера;
- фишинг регистрационных данных.

Фишинг – это особый вид компьютерного мошенничества. Киберпреступники создают подложный сайт, который выглядит в точности так же, как сайт банка или сайт, производящий финансовые расчеты через интернет. Затем мошенники пытаются обманом путем добиться, чтобы пользователь посетил фальшивый сайт и ввел на нем свои конфиденциальные данные – например, регистрационное имя, пароль или PIN-код. Обычно для привлечения пользователей на подложный сайт используется массовая рассылка электронных сообщений, которые выглядят так, как будто они отправлены банком или иным реально существующим финансовым учреждением, но при этом содержат ссылку на подложный сайт. Пройдя по ссылке, вы попадаете на поддельный сайт, где вам предлагается ввести ваши учетные данные.

Вишинг – разновидность фишинга – распространенным сетевым мошенничеством, когда клиенты какой-либо платежной системы получают сообщения по электронной почте якобы от администрации или службы безопасности данной системы с просьбой указать свои счета, пароли и т.п.

При этом ссылка в сообщении ведет на поддельный сайт, на котором и происходит кража информации. Сайт этот уничтожается через некоторое время, и отследить его создателей в Интернете достаточно сложно.

Схемы обмана, в общем-то, идентичны, только в случае вишинга в сообщении содержится просьба позвонить на определенный городской номер. При этом зачитывается сообщение, в котором потенциальную жертву просят сообщить свои конфиденциальные данные.

Фарминг (англ. *Pharming* – производное от англ. слов “phishing” и “farming” – занятие сельским хозяйством, животноводством) – это процедура скрытного перенаправления жертвы на ложный IP-адрес. Злоумышленник распространяет на компьютеры пользователей специальные вредоносные программы, которые после запуска на компьютере перенаправляют обращения к заданным сайтам на поддельные сайты.

Полученные различными мошенническими способами личные регистрационные данные можно:

- продать злоумышленникам на черном рынке;
- использовать как инструмент сбора дополнительной информации о жертве;
- использовать взломанную записку для рассылки спама.

Потенциальные угрозы личным данным в сети:

- невозможность полностью скрыть список друзей (напр. ВКонтакте);

- введение функции распознавания лиц при загрузке фотографий в сеть;
- внедрение функции “Timeline” для выделения наиболее важных моментов из жизни пользователя, в хронологическом порядке с фотографиями;
- введение системы “OpenGraph” для выявления активности пользователя.

В социальной сети существуют следующие виды угроз:

- *угроза конфиденциальности информации.* При реализации такого типа угроз происходит утечка конфиденциальной информации и причинение прямого или косвенного ущерба пользователю социальной сети;

- *угроза целостности информации.* При ее реализации происходит модификация обращающейся внутри сети информации и потеря ее адекватности;

- *угроза доступности информации.* При ее реализации происходит нарушение доступа к сетевой информации и блокирование доступа к ресурсу;

- *угроза полноте информации.* При ее реализации происходит уничтожение обращающейся внутри сети информации и причинение прямого или косвенного ущерба как пользователю социальной сети, так и ее владельцу;

- *угроза актуальности информации.* При ее реализации происходит задержка получения легальным пользователем сети информации;

- *угроза важности информации.* При ее реализации происходит несанкционированное чтение конфиденциальной сетевой информации, что приводит к утрате ее ценностных характеристик;

- *угроза адресности информации.* При ее реализации происходит переадресация сетевой информации, что может приводить к снижению ее конфиденциальности и доступности;

- *угроза избыточности информации.* При реализации этой угрозы происходит многократное дублирование сетевой информации.

Информационная безопасность – многогранная область деятельности, в которой успех может принести только систематический, комплексный подход. Для решения данной проблемы рассматриваются меры законодательного, административного, процедурного и программно-технического уровня.

В целом средства обеспечения защиты информации в сети можно разделить на группы:

- *технические средства* – различные по типу устройства, которые аппаратными средствами решают задачи защиты информации. Они препятствуют доступу к информации, в том числе с помощью ее маскировки. Их преимущества связаны с их надежностью, независимостью от субъективных факторов, высокой устойчивостью к модификации. Слабые стороны – недостаточная гибкость, относительно большие объём и масса, высокая стоимость.

- *программные средства* – программы для идентификации пользователей, контроля доступа, шифрования информации и др. Преимущества программных средств – универсальность, гибкость, надежность, простота установки, способность к модификации и развитию. Недостатки – ограниченная функциональность сети, высокая чувствительность к случайным или преднамеренным изменениям, возможная зависимость от типов компьютеров.

- *организационные средства* складываются из организационно-технических и организационно-правовых. Преимущества их состоят в том, что они позволяют решать множество разнородных проблем, просты в реализации, быстро реагируют на нежелательные действия в сети, имеют неограниченные возможности модификации и развития.

- *смешанные* – алгоритмы защиты информации как программным, так и аппаратным методом.

В заключении следует заметить, что только комплексное использование этих средств способно обеспечить информационную безопасность личности в виртуальном социальном пространстве.

Литература

1. Прончев Г.Б., Муравьев В.И. Социальные сети как фактор перехода России к инновационному развитию // Социология, 2011, №3, С. 36-56.

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ № 1662-Р от 17.11.2008.

3. Прончев Г.Б., Муравьев В.И. Социальные сети в условиях перехода России к инновационному развитию // Труды социальные отношения, 2012, № 2, С. 64 – 73.

4. Медведев Д.А. Россия, вперед! // Интернет-издание Газета.ru. Режим доступа: http://www.gazeta.ru/content/2009/09/10_a_3258568.shtml.

5. Кораблев М.Н., Лонцов В.В., Прончев Г.Б. Защита конфиденциальной информации в социальных сетях Интернета // Социология, 2010, № 4, С.33 – 45.

6. Дурнева Е.Е., Лонцов В.В., Прончев Г.Б. Квалифицированные пользователи Интернет-сообществ как фактор инновационного развития / в кн. Инновационное развитие и экономический рост: Материалы V Международной научной конференции. Москва, РУДН, 3 ноября 2011 года. – М.: РУДН, 2011, С. 239 – 244.

7. Кораблев М.Н., Лонцов В.В., Муравьев В.И., Прончев Г.Б. Моделирование угроз безопасности для конфиденциальной информации в социальных сетях / в сб. Математическое моделирование социальных процессов / Под ред. А.П. Михайлова. – Выпуск 11. – М.: МАКС Пресс, 2010, С. 45–58.



Социализм и проблема неравенства в современном мире

Новиков Д.Г.

За время своей эволюции человечество проделало путь от примитивных орудий труда в эпоху первобытного общества до высокоразвитой индустрии, а теперь и до высокотехнологичного наукоемкого производства. Каждый день объем национального богатства отдельных государств и объем общемирового богатства растёт. Однако это не обеспечивает решения проблем бедности и социальной несправедливости. Неравенство является чрезвычайно острой, прямо-таки кричащей проблемой современности.

Масштабы бедности в окружающем нас мире не только уменьшаются, но и постоянно растут. По данным ООН, число людей, страдающих от голода, превысило миллиард человек. Каждый день от недоедания умирает 20 тысяч детей. Распространяются торговля людьми, рабство, детский труд, сексуальная эксплуатация. И всё это такие же приметы XXI века, такие же приметы современности, как интернет, нанотехнологии, многочисленные научно-технологические разработки.

Что же есть современность? Какова она? Каковы её главные характеристики? А она такова, что господ-

ствующей социально-экономической системой на нашей планете является капитализм.

Разумеется, вся история человечества не походит на милую и добрую романтическую сказку. Наряду с выдающимися литературными шедеврами в разные времена появлялись примеры чудовищных преступлений. Вместе с историей наук и искусств писалась история войн, угнетения эксплуатируемых слоёв общества и колониального гнёта в отношении народов целых континентов. Главное обвинение капитализму состоит в том, что он не изменил этой картины, несмотря на колоссальные научно-технические достижения и многократный рост общественного богатства.

Да, на ранних этапах капитализма его многочисленные преступления выглядели жестокой платой за социально-экономический прогресс. В тот период времени они ещё могли быть оправданы необходимостью сломить устаревшие порядки, ликвидировать сословный гнёт, устранить крепостническое рабство и, тем самым, утвердить более справедливые отношения. Однако с течением времени стал очевиден реакционный характер капитализма. На стадии империализма цели данного строя и задачи общественного прогресса далеко разошлись. Особенно очевидным это стало после того, как межимпериалистические противоречия ввергли мир в пучину двух мировых войн, с жертвами в десятки миллионов человеческих жизней.

Широкие масштабы неравенства, наркоторговля, военные авантюры и многое другое – это всё приметы нашего времени. Вот почему слова «капиталистическое варварство» звучат сегодня не как метафора, а как реальности окружающего нас мира.

20 лет назад в нашей стране раздавались крайне наивные призывы.

Выглядели они так: «хватит нам капитализмов-социализмов; давайте обходиться без «измов», давайте просто строить нормальную жизнь». Завершились же эти разговоры тем, что Россия сегодня не просто откатилась в капитализм, но и получила его крайне уродливую модель.

Несколько лет назад Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, возглавляемый на тот момент ныне покойным А.Ю. Шевяковым, привёл убедительные расчёты и показал: самыми бедными в нашей стране являются даже не пенсионеры, а работающие люди. Из них, в свою очередь, в самом тяжёлом положении находятся семьи с детьми. Данный факт – прямое доказательство уродливости той модели периферийного капитализма, что утвердился в России. Создана система, которая настойчиво воспроизводит неравенство и бедность. Немногим более 100 богатейших семей захватили 35% национального богатства. Такой уровень социальной несправедливости – редкость даже для современного буржуазного мира.

Кроме того, Российская Федерация входит сегодня в весьма небольшой список стран, не использующих прогрессивную шкалу подоходного налога. А ведь именно такого рода налогообложение позволяет большинству государств пополнять бюджет и осуществлять социальные программы. В России же 13% подоходного налога уплачивают сегодня как владелец крупной корпорации, так и скромный кандидат наук, как финансовый олигарх, так и водитель троллейбуса.

Более того, есть все основания утверждать, что система налогообложения физических лиц сформирована в интересах самой состоятельной части общества. Представители крупного капитала живут, как извес-



тно, не столько на заработную плату, сколько на дивиденды. А здесь налог составляет не 13%, а только 9%. Таким образом, сельский библиотекарь или шахтер несут даже большую налоговую нагрузку относительно своих доходов нежели представители крупного капитала.

При сравнении доходной части бюджета РФ в последнее и предпоследнее десятилетие хорошо видно, что доходы последнего периода значительно выше. Разумеется, это объясняется особенностями мировой экономической конъюнктуры, повышением цен на энергоносители, экспорт которых и обеспечивает львиную долю поступлений в российский бюджет.

Вопрос: способствовало ли повышение доходов бюджета укреплению правящего политического режима? Да, способствовало. Другой вопрос: использовал ли правящий политический режим растущие доходы бюджета для того, чтобы решить проблему бедности в стране, снизить разницу в доходах между самыми богатыми и самыми бедными? Нет, эта разница только выросла.

Более того, усилив свои позиции, и, в частности, получив полный контроль над парламентом, правящие круги использовали его для принятия целый серии антисоциальных законов. Именно за последние 10 лет принят Трудовой кодекс, сузивший права наёмных работников; осуществлена реформа ЖКХ, ухудшившая положение населения; резко сокращён доступ граждан к бесплатному и качественному образованию; снижены их возможности в защите здоровья. То же, кстати сказать, происходило и в законодательстве, регулирующем экономическую сферу. В частности, были приняты Земельный, Лесной и Водный кодексы. Таким образом, было сделано всё, чтобы завершить процесс капиталистичес-

кой реставрации в России.

Следовательно, проблема бедности сложилась и обостряется не сама по себе. Она стала результатом целенаправленных действий правящих политических сил. Причины роста социальной несправедливости прямо связаны с теми ключевыми задачами, которые решались российской властью все 20 лет после осуществления антисоциалистического переворота.

Таким образом, мы имеем дело с классической ситуацией, когда укрепление правящего режима буржуазного государства способствует не столько смягчению его политики по отношению к бедным, сколько выявлению его классового характера. В России это проявилось в полной мере.

Проблемы неравенства, с которыми сталкивается наша страна, имеют свои особенности, но в полной мере являются частью общих проблем, характерных для капиталистически организованного общества. Стремление капитала к прибыли априори не сочетается с интересами равенства и справедливости. Любые уступки на сей счет капитал делает лишь под давлением.

Именно под давлением конкуренции с системой социалистических стран в XX веке Запад был вынужден внедрить у себя развитую систему социальных гарантий. После разрушения СССР он начал возвращаться к классовой эксплуатации и подавлению наций по стандартам столетней давности. Ликвидируются трудовые гарантии. Число безработных в мире превысило 200 миллионов человек. Снижаются зарплаты и пенсии. Разрушаются государственные системы образования, здравоохранения и социальной защиты. В сравнительно благополучной Франции за последние годы резко сократилось число роддомов. И подобные при-

меры можно множить, и множить. Концентрация капитала продолжается, в том числе за счет приватизации и разрушения социальной функции государства.

В конце XX века, добившись разрушения Советского Союза, капитализм обеспечил себе временную стабилизацию. Однако его системные противоречия продолжают нарастать. Вот уже шесть лет острый финансово-экономический кризис лихорадит и США, и Евросоюз. В ЕС принят целый ряд антикризисных программ «строгой экономии» и «финансового оздоровления». Но вся эта экономия по праволиберальным рецептам приводит к тому, что даже в период кризиса крупный капитал всё больше обогащается за счет народных масс, захватывает всё больше ресурсов. Особенно тяжело приходится европейской периферии, как то Португалия, Греция, Кипр. Оказывается, что сочетать капиталистические опоры Евросоюза и права трудящихся всё сложнее.

США пожинают плоды вывода значительной части материального производства в страны с дешевой рабочей силой и наводнения экономики фиктивными деньгами. Но, опять-таки, все ли проиграли в данной ситуации? Да нет, империалистические круги выиграли и здесь, а все тяготы легли на плечи трудящихся. Когда мыльные пузыри финансовых спекулянтов стали лопаться, жители регионов, откуда ушла промышленность, остались без источника реальных доходов. Ярчайший пример – банкротство бывшей автомобильной столицы Соединённых Штатов Детройта.

Научно-техническая революция открыла перед человечеством колоссальные возможности экономического роста и социального прогресса. Однако сохранение капитализма искажает процесс мирового развития. Объективный процесс глобали-

зации оборачивается глобализмом. КПРФ оценивает его как современную форму империализма. Подробная характеристика глобализма дана уже более десяти лет назад в работе Г.А.Зюганова «Глобализация и судьба человечества». В 2011 году книга была переиздана издательством «ЭКМО» под названием «Глобальное порабощение России, или глобализация по-американски».

Норма прибыли имеет склонность падать, и капитализм борется с этим любыми способами. Он усиливает эксплуатацию трудящихся и целых народов. Он широко практикует финансовые спекуляции. Он пускается в военные авантюры и активизирует политику новой колонизации мира.

Масштабы социального неравенства в современном мире напрямую связаны с экономическими и внеэкономическими способами изъятия общественных благ у одних в пользу других. Львиную долю мирового богатства присваивают сегодня США и Евросоюз. Уже более полувека Соединённые Штаты и ведущие страны Европы составляют единый блок империалистических держав. Их главным военным инструментом выступает блок НАТО. Результаты их действий хорошо известны. Югославия, Ирак, Афганистан, Ливия либо стёрты с карты мира, либо находятся в состоянии оккупации. Усиливается присутствие США в южной части Тихого океана. Проводится политика сдерживания Китайской Народной Республики. Так называемая «Арабская весна» сопровождалась вмешательством империалистов в дела Египта, Туниса, Бахрейна, Йемена. Банды наемников сеют террор и хаос в Сирии. Империализм пытается повернуть вспять демократические процессы в Латинской Америке. В разных формах давление реакции испытывают на себе народы всех стран этого континента. Налицо вмешательство империалистов в дела



государств Африки, включая Судан, Конго, Гвинея-Бисау, Кот-Д'Ивуар, Сомали.

С целью поддержания и усиления системы глобального социального неравенства капитал становится более агрессивным. На планете полыхает всё больше конфликтов. Рушится право наций на самоопределение. Формирование глобальной нестабильности – стратегия неоколониализма. Только социалистическое государство, не обслуживающее интересы агрессивного капитала, способно проводить курс, нацеленный на установление справедливых отношений на мировой арене.

Капитал делает всё, чтобы трудящиеся и народы смирились со своей участью. Поощряются реакционные теории, мракобесие и мистицизм. Империализм всячески способствует затемнению народного сознания, размывает социально-классовые ориентиры, усиливает войну с советской историей, сеет антикоммунизм. В ПАСЕ, ОБСЕ и Европарламенте предприняты позорные попытки поставить знак равенства между нацизмом и коммунизмом. Поощряются откровенно фашистские, националистические, клерикальные и прочие реакционные движения. По улицам городов Прибалтики маршируют наследники эсэсовцев. Украинские националисты смогли создать парламентскую фракцию в Верховной Раде.

В целом, капитализм уже не способен разрешать присущие ему противоречия. Неслучайно кризис охватил не только его финансы и производство, но и экономическую науку. На планете всё более востребована левая идея. В мире на данный момент действуют значительно более ста коммунистических и рабочих партий. И коммунистическое движение постепенно преодолевает кри-

зис, вызванный в конце XX века разрушением СССР. Так, в феврале текущего года в работе XV съезда КПРФ приняли участие 95 зарубежных делегаций.

Особое значение имеют сегодня примеры развития Китая, Вьетнама, Кубы – тех стран, где компартии являются правящими. Они формируют опыт альтернативного – социалистического – развития. Укрепляется суверенитет многих стран Латинской Америки. Устойчиво идёт независимым курсом Белоруссия. Самые широкие перспективы могут иметь сотрудничество и экономическая интеграция таких государств. За сравнительно короткий период появился ряд межгосударственных организаций, имеющих целью коллективное противодействие внешнему диктату. Некоторые из них, как например Боливарианский союз для народов Америки (ALBA), носят ярко выраженный антиимпериалистический характер.

Мы живём в неустойчивом и тревожном мире. В нём происходят масштабные изменения, исход которых напрямую зависит от действия всего спектра антиимпериалистических сил. Сыграют здесь свою роль отдельные государства и их способность объединяться ради общих целей. Важнейшее значение будет иметь борьба пролетарских слоев за свои права. Тот баланс сил, что сложится в результате, и определит будущее человечества.

На сегодняшний день единственной внятной альтернативой капитализму выступает социализм. Данный факт подтвержден исторически. Ограничение бедности в современном мире прямо связано с распространением ценностей и практики социализма как альтернативы капитализму, постоянно воспроизводящему неравенство и несправедливость.

Социальное неравенство как фактор социальной напряженности

Осеев А.А.

1. Проблема социального неравенства — одна из самых острых и злободневных в современной России.

Известно, что социальное неравенство – специфическая форма социальной дифференциации, при которой отдельные индивиды, социальные группы, слои, классы находятся на разных ступенях вертикальной социальной иерархии, обладают неравными жизненными шансами и возможностями удовлетворения потребностей. Под неравенством понимается неодинаковый доступ больших социальных групп людей (страт, слоев, сословий, каст, классов) к экономическим ресурсам, социальным благам и политической – власти.

Неравенство существует во всех обществах. Основными механизмами социального неравенства являются отношения собственности, власти (господства и подчинения), социального (то есть социально закрепленного и иерархизированного) разделения труда, а также неконтролируемая, стихийная социальная дифференциация. Для измерения неравенства используют два показателя — богатство (запас активов) и доход (поток денежных поступлений в единицу времени).



Проблема социального неравенства — одна из самых острых и злободневных в современной России. Особенностью социальной структуры российского общества является сильная социальная поляризация — разделение населения на бедных и богатых при отсутствии значительного среднего слоя, выступающего основой экономически стабильного и развитого государства. Сильное социальное расслоение, характерное для современного российского общества, воспроизводит систему неравенства и несправедливости, в которой возможности самостоятельной жизненной самореализации и повышения социального статуса ограничены для достаточно большой части населения России. Социальное неравенство, имущественное расслоение общества, как правило, ведут к росту социальной напряженности. Именно это характерно в настоящее время для России и мы на этом хотели бы особо остановиться.

Так еще в 2011 г.¹ достоянием широкой публики стал доклад Global Wealth Report, подготовленный швейцарским банком Credit Suisse. Исследование, проводившееся с середины 2011 года по середину 2012 г., показало, что имущественное неравенство в России является самым высоким в мире, за исключением малых народов Карибского бассейна. По данным, полученным авторами исследования, в России на долю миллиардеров (около 100 человек) приходится порядка 30% от общего благосостояния россиян, тогда как в мировом масштабе на долю миллиардеров приходится менее 2% от общего благосостояния.

По состоянию 2012 г. в России насчитывается 1950 людей, чье состояние превышает 50 миллионов долларов. Если сравнивать со странами БРИК, то в Индии насчитывается 1550 обладателей подобного состояния, в Бразилии — полторы тысячи. Наибольшее число людей с состоянием более 50 миллионов дол-

ларов живет в Северной Америке — 40 тысяч. В Европе богачей почти вдвое меньше — 22 тысячи. В Азиатско-Тихоокеанском регионе (не считая Китая и Индии) всего 12,8 тысяч состоятельных людей.

Среди основных причин современного неравенства результаты приватизации, прошедшей в 1990-е годы, когда в стране появилась масса людей, довольно быстро и сильно разбогатевших. Проблему неравенства обостряет тотальная коррупция, ставшая бичом России². Есть мнение, что негативную роль играет также плоская шкала подоходного налога, которая сейчас перестала себя оправдывать.

Особенностью нынешней ситуации в России, как отмечают исследователи³, если говорить об уровне дохода различных групп, является прискорбный факт, когда медианный душевой доход не превышает 15 тыс. рублей, а доходы 75% россиян не дотягивают до среднего уровня по России в 24,5 тыс. рублей.

Согласно официальным данным Росстата, а также оценкам МВФ и Всемирного Банка, по состоянию на конец 2011 г. индекс Джини превышал отметку в 0,42, в результате чего Россия разместилась на «почётном» 52 месте в мире между Кот-Дивуаром (0,415), Сенегалом (41,3), Бурунди (0,424) и Кенией (0,425). Притом что никакой позитивной динамики и выравнивания распределения доходов среди населения не происходит — ещё в 2000 г. значение индекса Джини составляло менее 0,395, в 1995 г. — 0,387, а в конце 1980-х годов не поднималось выше 0,28 пунктов.

Другими словами, в России по-прежнему складывается ситуация, при которой бедные беднеют, а богатые — богатеют. Безусловно, значение индекса Джини в России существенно ниже (а, значит, имущественный разрыв ниже), чем 0,707 в Намибии (1-ое место в мире) и 0,65 в Южной Африке (2-ое место в мире), где, по сути дела, продолжает реализовыв-

ваться политика апартеида, социального геноцида, притеснения коренного населения и расовых чисток.

К сведению, коэффициент Джини в России в 2010 году был 42 % (0,420), в 2001 году — 39,9 % (0,399), в 1997 году — 37,5 % (0,375), в 1991 году — 26 % (0,260).

Тем не менее, по масштабам имущественной пропасти между бедными и богатыми слоями населения Россия по-прежнему проигрывает не только скандинавским странам с развитой системой социальной поддержки населения и активной перераспределительной бюджетной политикой, в рамках которой перераспределяется от 60 до 70% ВВП страны ежегодно, при 40-42% ВВП в России. Для сравнения, согласно оценкам МВФ, группы Всемирного Банка и ЦРУ, значение индекса Джини⁴ в Швеции и Дании не превышает 0,23 и 0,248 раз соответственно, а в Финляндии составляет менее 0,268 раз.

29 марта 2013 г. Президент России Владимир Путин, выступая на первой конференции Общероссийского народного фронта, назвал «запредельным» уровень социального расслоения по доходам, сложившийся на сегодня в России. «У нас коэффициент (расслоения по доходам) - 15-16»⁵.

Ничто так не провоцирует социальные конфликты, как чувство неравенства и несправедливости. Социальное неравенство сегодня становится мощным фактором роста социальной напряженности в российском обществе.

2. Социальная напряженность и социальные конфликты: стадии развития и индикаторы социальной напряженности в российском обществе

Социальная напряженность представляет собой эмоциональное состояние группы или общества в целом, вызванное давлением природной или социальной среды и продолжающееся, как правило, в течение более или менее длительного времени⁶.

Социальная напряженность как эмоциональное состояние группы или общества в целом является важным теоретическим и практическим понятием, поскольку раскрывает социальные и психологические причины конфликтного поведения людей, социальных групп в обществе.

Теория социальной напряженности (или социально-психологическая парадигма конфликтологии), в отличие от социально-биологической парадигмы, которая видит источник социального конфликта в биологической природе человека (Ч.Дарвин, З.Фрей, Ж. Делгадо, К.Лоренц и др. – инстинкты, расстройств, эндокринные процессы и пр., плюс воспитание), классовой (К.Маркс, Ф.Энгельс, В.И Ленин и др.), которая считает источником конфликта разделение людей на различные классы в соответствии с их положением в экономической системе, структурно-функциональной, где источником конфликта является искажение, дисфункциональный процесс в социальной системе, нарушение гомеостаза социальных систем (Т. Парсонс) и других парадигм, показывает, что причиной конфликта является, с одной стороны, реальные социально-экономические проблемы, вызывающие неудовлетворенность человека условиями жизни, своим социальным, экономическим и политическим положением, и, с другой, определенное психологическое состояние человека – депривация – состояние неудовлетворенности потребностей.

Теория социальной напряженности развивалась Л.Козером⁷, К.Райтом, К.Лоренцем, А.Харитоновым, В.О.Рукавишниковым и другими исследователями⁸.

В понятии «социальная напряженность» отразились идеи Р.Дарендорфа, выделявшего три ключевых момента в изучении социального конфликта: 1) каким образом в структуре общества возникают конфликтующие группы; 2) какие формы при-



нимает борьба конфликтующих групп; 3) как влияет групповой конфликт на изменение социальной структуры. Изучению динамики социальной напряженности в организации посвящены работы Е.В.Александровой, А.И.Пригожина, Н.Н.Вересова, Г.И.Козырева⁹, но остались многие нерешенные вопросы.

Социальная напряженность складывается из 3-х факторов: 1) неудовлетворенности (под которой понимается недовольство субъектов условиями жизнедеятельности), 2) способностей проявления неудовлетворенности, 3) массовости (массового выражения недовольства). На социальную напряженность влияют как внешние, так и внутренние факторы. К внешним факторам относятся: политические, экономические, технические, организационные, включая недостатки условий труда. К внутренним факторам относятся потребности, ценностью ориентации, статус, психофизиологические, психологические и другие характеристики личности. При нормальном взаимодействии субъектов социальной напряженность колеблется в пределах нормы — фона, при катастрофическом развитии она переходит границы нормы и становится сверхнапряженностью, взрывающей сложившуюся систему взаимоотношений. Надо заметить, что четко определенной границы нормы не существует, она специфична для разных социальных субъектов.

3. Стадии развития социальной напряженности в обществе

В качестве основных стадий развития социальной напряженности (СН) выделяют несколько стадий:

1) фоновый уровень СН — норма;
2) латентная стадия нарастания СН: СН выше нормы или на ее границе, еще не осознанная участниками отношений;

3) стадия проявления СН: посредством роста недовольства и осознания конфликтной ситуации, выработки требований и учащения конфликтов;

4) инцидент или критическая стадия перехода СН в острый конфликт;

5) стадия ускоренного развития социального конфликта — взрыв: возрастание требований и действия;

6) стадия наивысшего развития СН — или конфликта (кульминация);

7) спад СН до фонового уровня, прекращение социального конфликта.

На первой стадии социальной напряженности над конфликтами преобладают ожидания, поиски средств для удовлетворения доминантной потребности группы, отдельных работников.

Вторая стадия — латентная — скрытая. Затяжное ожидание в удовлетворении потребности вызывает нарастающую неудовлетворенность, настороженность, подозрение и разочарование. Расширение факторов, вызывающих неудовлетворение, повышает уровень осознания межгрупповой противоположности у субъектов.

На следующей стадии вследствие роста недовольства происходит осознание субъектом (субъектами) конфликтной ситуации, вырабатываются и предъявляются требования к решению назревших проблем. Затем происходит или снятие напряженности вследствие реальных конструктивных социальных действий или провоцируется социальный конфликт — открытое столкновение сторон вследствие неприятия требований или попыток их подавления. Поводом мог послужить любой инцидент — непосредственные взаимодействия сторон по овладению объектом конфликта, при реализации требований сторон или неосторожно брошенные слова.

Далее, начинается ускоренное развитие социального конфликта: требования расширяются и приобретают более категоричный характер, идет интенсивный обмен обвинениями, возникают взаимные угрозы сторон; разворачиваются реальные острые социальные действия; возникает взаимная неприязнь и даже ненависть у участников конфликта. То есть конф-

ликт вступает в открытую стадию столкновения. (Аналогичной позиции в выделении стадий развития конфликта придерживается Э.А.Уткин, который выделяет следующие семь этапов: напряженность, несогласие, соперничество, враждебность, агрессивность, насилие¹⁰.)

4. Проявления (индикаторы) социальной напряженности в обществе

Итак, можно утверждать, что социальная напряженность как явление, проявляющееся, прежде всего, на социально-психологическом и поведенческом уровнях, характеризуется следующими особенностями¹¹.

Во-первых, распространением настроений неудовлетворенности существующей ситуацией в той или иной жизненно важной сфере общественной жизни; во-вторых, тем, что под влиянием вышеназванных настроений утрачивается доверие к властям, снижается авторитет власти и власть авторитета, появляется ощущение опасности, широкое хождение приобретают пессимистические оценки будущего, всевозможные слухи. В обществе в целом, как и в отдельной территориальной общности, возникает атмосфера массового психического беспокойства, эмоционального возбуждения.

В-третьих, на поведенческом уровне социальная напряженность проявляется, как в стихийных массовых действиях (в ажиотажном спросе, скупке товаров и продуктов питания с целью создания страховых запасов «на черный день» и т. д.) и в различных конфликтах, митингах, демонстрациях, забастовках и иных формах гражданского неповиновения и протеста, а также вынужденной и добровольной миграции в другие регионы и за границу

Поэтому низкие показатели социального самочувствия обычно сопровождаются низким уровнем лояльности к власти и низкой степенью удовлетворенности различными показате-

лями ее деятельности. Одним из наиболее актуальных аспектов социологического анализа современных тенденций общественного развития является изучение социального самочувствия людей как их обобщенной эмоционально-оценочной реакции на социальные изменения и свое положение в трансформирующемся обществе. Следует подчеркнуть, что нельзя изучить социальное самочувствие россиян без анализа его структуры, ибо болезненный процесс трансформации общества представляет собой процесс преобразования всей системы привычных ценностей, установок, идеологических стереотипов, а не какой-либо отдельно взятой ее составляющей. Знание факторов, определяющих внутреннюю организацию социального самочувствия, является ключом к пониманию специфики социального самочувствия конкретных социальных и демографических групп, которое, в свою очередь, во многом детерминирует их электропальное поведение.

5. Оценка уровня социальной напряженности в обществе в настоящее время

Мы не можем в рамках регламента нашего доклада раскрыть весь спектр показателей социальной напряженности в российском обществе. Многие выступающие будут или уже говорили о них. Поэтому остановимся лишь на наиболее заметных. Мы уже отмечали, что ничто так не провоцирует социальные конфликты, как чувство неравенства и несправедливости.

Рассмотрим уровень и динамику социальной напряженности в российском обществе на основании одного из важных показателей стабильности общества – с позиции протестного настроения. А также оценки результатов последних социологических исследований, проведенных 23-26 августа 2013 г., удовлетворенностью россиян нынешней российской действительностью. Исследова-



ния проводились по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1601 человека в возрасте 18 лет и старше в 130 населенных пунктах 45 регионов страны.

6. Протестное настроение

Если в период с 1997 по 2004 г., с 2006-2009, 2012 (ноябрь) готовность россиян принять участие в массовых выступлениях, несмотря на заверения властей и комментарии многих социологов о снижении протестного настроения, находилось, на наш взгляд, на тревожном, но относительно стабильном уровне – каждый пятый был готов принять участие в митингах демонстрациях.

Так, к июлю 2013 г., по данным ВЦИОМ¹², заявили о готовности участвовать в акциях в защиту своих прав уже 24% опрошенных. (Или каждый четвертый.) 27% россиян считают возможным протестные выступления в стране. 68%, напротив, считают, что такие события маловероятны.

При этом мы наблюдаем достаточно большой удельный вес (15-24% до 70% в ноябре 2012 г.) тех, кто говорит «о поддержке митингов и демонстраций».

Удельный вес людей, которые затруднились ответить на вопрос: «Поддерживаете ли вы проходящие в начале с декабря прошлого года массовые акции протеста?», также весьма велик (10-19%), если учесть, что они могут существенно изменить численность поддерживающих, или не поддерживающих митинги и акции протеста.

Одним из свидетельств сохранения высокого уровня социальной напряженности, мы видели совсем недавно - на примере выборов 8 сентября 2013 г в меры г. Москве, в которых проявился небывалый рост недоверия к власти. Вместо ожидаемой, прогнозируемой явки избирателей на выборы «почти половины» - около 50% зарегистрированных, пришло к урнам голосования лишь

около 30%. Не оправдались прогнозы исследовательских центров, успокаивающих общество и властные структуры, о снижении протестной активности населения: вместо ожидаемых максимально 15% голосов за основного оппозиционного кандидата проголосовало 30% - треть участвовавших в выборах.

О протестном голосовании с возмущением говорил Президент РФ Путин, отмечая в качестве основной причины не столько проводимую правительством социально-экономическую политику, сколько недостаточную активность чиновничьего аппарата к нуждам жителей города.

Более полно о причинах социальной напряженности в российском обществе красноречиво говорят результаты социологических исследований, проведенных «Левада-центром» в августе 2013 г., т.е. накануне единого дня голосования.

7. Результаты последних исследований

Опрос проведен 23-26 августа 2013 г. по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1601 человека в возрасте 18 лет и старше в 130 населенных пунктах 45 регионов страны. Статистическая погрешность данных этих исследований не превышает 3,4%

Как передает корреспондент РИА «Новый регион»¹³, половина жителей России не поддерживает политический курс руководства страны. Более 60% не в восторге от нынешнего экономического состояния государства. 75% граждан не удовлетворены тем, что происходит в области морали и нравственности.

В частности:

1. Не вполне удовлетворены тем, что происходит в стране, 44% опрошенных. Ещё 17% совершенно не удовлетворены нынешней российской действительностью. Лишь 4% респондентов ситуация полностью устраивает и чуть меньше трети – устраивает в основном.

2. Экономическим курсом руководства страны также довольны только 4% опрошенных. Ещё 28% говорят, что в основном удовлетворены направлением экономики. При этом 41% граждан не вполне им довольны и 21% – не довольны совершенно.

3. Политический курс руководства России целиком и полностью устраивает лишь каждого двадцатого жителя страны. Ещё чуть больше трети респондентов отвечают, что в основном удовлетворены политикой государства. При этом 35% не вполне удовлетворены происходящим и 15% совершенно не поддерживают политика руководства страны.

4. Кроме того, по данным проведенных исследований, люди не в восторге от того, что происходит в области морали и нравственности. Совершенно не согласны с таким положением дел 36% опрошенных и не вполне согласны 39%. Лишь 18% респондентов в основном удовлетворены уровнем морали в стране и только 4% в этом уверены.

В целом можно утверждать, что латентный и открытый уровень социальной напряженности (мнения людей, обсуждение насущных проблем, открытые протестные действия) в современном российском обществе довольно высок и четко определяются тенденции к дальнейшему его повышению. В связи с этим закономерен вывод о том, что с ухудшением социальной ситуации в стране увеличение уровня социальной напряженности может привести к резкому (скачкообразному) увеличению явных признаков социальной напряженности и развитию ее в сторону предкризисного, а затем и кризисного состояния.

Ссылки:

1 Олег Конюхов. Социальное расслоение в России ставит рекорды. 24.10.2012. rodon.org/society-121024145302 13.09.13

2 Подробнее смотри. В.И.Добренчиков, Н.И.Исправникова. Пирамида упущенных возможностей (рос-

сийская версия капитализма для своих). – М.: Университетская книга, 2013. С.9-18.

3 Расслоение общества в России. Опубликовано Svargaman в 06.04.2013 в Внутренняя политика <http://kprf.ru/roscrisis/117142.html>

4 **Индекс Джини** — статистический показатель степени расслоения общества данной страны или региона по отношению к какому-либо изучаемому признаку. Значение: 0-1
5 interfax.ru, 29 марта 2013 г

6 Дмитриев А.В. Конфликтология М.: Гардарики, 2002, стр.105

7 Козер Л. Функции социального конфликта. Перевод с англ. О.А.Назаровой - М., 2000, с. 60-79. А также. Козер Л. Враждебность и напряженность в конфликтных отношениях. // Психология деловых конфликтов. Хрестоматия. Учебное пособие для факультетов: психологических, экономических менеджмента. Самара, 2007, 367-382.

8 Зайцев А.К. Социальный конфликт. - М., 2000, «Социальный конфликт на производстве». Под ред. А.К.Зайцева, Калуга, 1990, Уткин Э.А. Конфликтология. Теория и практика. – М., 1998, с.103,111., Экономика и социология труда. Серия «Учебники, учебные пособия». Под редакцией Б.Ю.Сербиновского и В.А.Чуланова. Ростов-на-Дону, «Феникс», 1999.

9 Козырев Г.И. Основы конфликтологии: учебник. – М., 2007, с.196-198.

10 Уткин Э.А. Конфликтология. Теория и практика. – М., 1998, с.103,111.

11 Особенности, индикаторы и мониторинг социальной напряженности общества переходного периода в регионе. Журнал «Регионоведение», № 8, 2008. «regionsar.ru/node/153 14.09.13

12 Протестный потенциал россиян снижен. ВЦИОМ, 12 июля 2013 г. news.mail.ru

13 «Новый Регион», Алёна Лучистая. Сентябрь 11, 2013. <http://www.nr2.ru/moskow/459416.html>. 13.09.13.



Наши авторы

Агапов Платон Валериевич - кандидат социологических наук, доцент кафедры социальной структуры и социальных процессов социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Вершинина Инна Альфредовна – кандидат социологических наук, кафедра истории и теории социологии социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. inna_ver@rambler.ru

Гавриленко Ольга Владимировна - кандидат социологических наук, доцент социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. o-s@proc.ru

Дзущев Хасан Владимирович, доктор социологических наук, профессор, директор Северо-Осетинского центра социальных исследований Института социально-политических исследований РАН, заведующий кафедрой социологии и социальных процессов Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. khasan_dzutsev@mail.ru

Дибирова Аминат Паруковна - кандидат биологических наук, старший научный сотрудник Северо-Осетинского центра института социальных исследований Института социально-политических исследований Российской академии наук. dibirova59@mail.ru

Добреньков Владимир Иванович — доктор философских наук, профессор, декан социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Доброхотов Л.Н. - доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой российской и мировой истории РГТЭУ.

Исправникова Наталия Револьдовна – доктор экономических наук, профессор, зав.кафедрой экономической социологии и маркетинга социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Казакова А. А. - аспирант 3 года обучения социологического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

Кузнецова Ольга Николаевна - кандидат философских наук, доцент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Алтайская государственная академия образования» имени В.М. Шукшина, ФГБОУ ВПО «АГАО» имени В.М. Шукшина, Бийск. onk2007@yourline.ru

Новиков Д.Г. - кандидат исторических наук, заместитель председателя ЦК КПРФ, первый заместитель председателя Комитета по науке и наукоемким технологиям Государственной Думы ФС РФ.

Раевская Людмила Валентиновна – старший преподаватель кафедры иностранных языков, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Алтайская государственная академия образования имени В.М.Шукшина» ФГБОУ ВПО «АГАО», Бийск. rajewskaja@mail.ru

Сушко Валентина Афанасьевна - кандидат социологических наук, старший научный сотрудник кафедры методологии социологических исследований социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

Хабеева Лариса Муратовна - кандидат психологических наук, доцент, проректор по дополнительному образованию «Владикавказский институт управления». habeeva@yandex.ru.