

А.М. Сергиенко

## **Виды и формы экономического поведения россиян в период реформ: теоретические подходы и опыт регионального исследования<sup>1</sup>**

Современной особенностью развития российского общества является трансформация существовавших ранее, появление новых видов и форм экономического поведения людей. Поскольку экономическое поведение отличается многообразием проявлений, можно выделить различные основания классификации его форм и видов.

**Во-первых**, следует различать виды экономического поведения *по целям и способам формирования и использования доходов*. Способы формирования доходов весьма разнообразны, поиск доходов крайне дифференцирован: от «рытья в помойках» как одной из стратегий выживания, до крупных международных и финансовых проектов, приносящих колоссальные прибыли. Экономическое поведение населения в сфере формирования доходов связано в первую очередь с такими действиями, как поиск и расширение источников доходов, сфер их приобретения и получения, а именно:

- *на рынке труда*: поиск основной и дополнительной работы;

- *в сфере занятости*: интенсификация и экстенсификация труда (увеличение производительности труда, вторичные и третичные сферы приложения труда, включение в новые сферы приложения труда, в том числе развитие личного подсобного хозяйства), «выбивание» неполученной, задержанной заработной платы;

- *в сфере предпринимательства*, распоряжения собственностью: открытие и расширение собственного дела, денежные вклады населения в сферу финансового капитала, в развитие бизнеса, выгодная перепродажа имеющегося имущества и другие виды инвестиционного и сберегательного поведения.

К экономическому поведению также относятся все действия по свертыванию, сокращению активности в сфере формирования доходов: снижение интенсификации труда, «отлынивание» от работы, уход из предпринимательства, продажа ЛПХ.

Кроме легальных форм экономического поведения, различающихся способами формирования и использования доходов, следует выделять скрытые формы занятости, а также различные незаконные, криминальные формы, включая экономические преступления (взятки, незаконные предпринимательские операции и др.) и другие формы приобретения денежных и натуральных доходов как на добровольной, так и на насильственной основе.

В частности, экономическое поведение осуществляется в виде различных форм получения и защиты, сохранения, «удержания в своих руках» полученных, уже имеющихся доходов как в законной, так и в незаконной форме. К первым относятся уход от незаконного изъятия доходов (рэкета, взяточничества чиновников и др.), законные формы получения льгот в налогообложении, кредитовании и др. Вторые возникают в результате: сокрытия доходов от налогообложения и других государственных видов сбора средств в госбюджет и внебюджетные фонды либо задержек с их выплатой в условиях инфляции, различных других неплатежей в экономике; незаконных задержек заработной платы; задержек оплаты социальных услуг, в том числе за жилье и коммунальные услуги; мошеннических операций в кредитно-финансовой сфере, в том числе массового обмана населения создателями различного рода финансовых пирамид; нецелевого использования кредитов; присвоения средств, полученных по договорам; нелегального прокручивания оборотных средств в коммерческих банках; вымогательства и получения взяток; незаконных сделок с валютой; незаконных форм обналичивания, легализации капиталов, нажитых преступным путем («отмывания грязных денег»); наркобизнеса, проституции; краж и хищений; приписок и пр. (подробнее об этом см. [1, с. 24]).

В зависимости от цели и способов формирования доходов исследователи выделяют различные типы и стратегии экономического поведения. Так, например, Н.М. Токарская и

<sup>1</sup> Работа подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (грант №00-03-00374), а также по гранту МОНФ (№061/1-01-ТК) при финансовой поддержке USAID, по гранту АНО «Независимый институт социальной политики». (четвертый конкурс по программе «Социальная политика: реалии XXI века»).

И.С. Карпикова делят все виды поведения на рыночное, псевдорыночное и дорыночное [2]. При этом дорыночное поведение характеризуется формулой: «гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат» или «минимум дохода при минимуме трудовых затрат», псевдорыночное поведение – «максимум дохода при минимуме трудовых затрат». Н.В. Полякова выделяет шесть стратегий трудового поведения:

1) *стратегия иждивенчества*, или ориентация на отказ от труда и на получение помощи;

2) *стратегия минимизации труда* – ориентация на короткий рабочий день, нетяжелый труд и небольшие доходы;

3) *стратегия максимизации труда* – ориентация на продолжительный рабочий день, интенсивный труд и на высокие доходы;

4) *стратегия максимизации расходования рабочей силы* – ориентация на выполнение тяжелых, вредных и/или опасных видов труда и на высокие доходы;

5) *перспективный тип стратегии* – ориентация на содержательный, развивающий труд, ведущий к высокому профессионализму, на невысокую заработную плату в настоящее время и на высокий доход в будущем;

6) *криминальный тип стратегии* – отказ от труда и ориентация на девиантное поведение [3].

По направлениям использования доходов можно выделить два наиболее распространенных вида экономического поведения:

1) *потребительское поведение*, ориентированное на использование доходов в процессе потребления;

2) *сберегательное поведение*: *простое накопительство* (в «чулках», в «кубышках» без какого-либо вложения и прироста) и *инвестиционное поведение* (вложение денег в производственный бизнес; непроизводственное использование личных денежных средств в целях обеспечения будущего потребления или извлечения будущих доходов). Сбережения и инвестиции в определенных размерах являются необходимой мерой для осуществления потребительского поведения при крупномасштабных покупках (например, при покупке недвижимости). При этом инвестиции относятся как к сфере использования, так и к сфере формирования доходов.

Экономическое поведение отражает особенности формирования и использования доходов населения и в конечном счете формирует структуру их доходов и расходов, в частности, структуру доходов, направляемых на накопление и потребление, а в последнем случае – структуру расходов на питание, одежду

и другие товары повседневного пользования, товары длительного пользования, автомобиль и другие предметы роскоши, недвижимое имущество и др. Так, например, многие россияне, живущие сегодня практически в неблагоприятных социально-экономических условиях, вынуждены занимать деньги, тратить их только на питание, продавать личные вещи. К современным стратегиям экономического поведения россиян в сфере использования доходов относится поиск наиболее выгодного предложения товаров (покупка по более низкой цене, натуральный обмен товаров и др.).

**Во-вторых**, экономическое поведение разделяется на виды *по способам и характеристикам удовлетворения основных потребностей людей*. Удовлетворить потребности можно различными экономическими способами: произвести продукт своими силами, обменять (в денежной или натуральной формах), попросить или отнять. В период реформирования в России происходила активизация всех четырех способов получения доходов.

Следует выделять индивидуальные, групповые (в т.ч. коллективные) и межгрупповые способы удовлетворения потребностей. При этом различного рода *социальные контакты, коммуникации, взаимодействия* между социальными группами, индивидами являются необходимыми формами экономического поведения. Так, в 1990-х гг. сам рынок стал школой общения россиян, создавая условия не только для конкуренции, но и прежде всего для сотрудничества и стимулируя людей к взаимодействию ради взаимной выгоды. Способность же к социальному взаимодействию в условиях рынка зиждется на ранее сформированных привычках, традициях, нормах, которые, в свою очередь, способствуют или препятствуют построению рыночных отношений, инфраструктуры.

Характерным примером формирования и реализации социальных коммуникаций является также *иждивенческое, экономически зависимое поведение*, например, ожидание и получение помощи (со стороны родителей, государства, предприятия), присущее *в первую очередь* для неадаптированных к современным условиям групп, низкодоходных либо нетрудоспособных слоев. Именно поэтому многие представители низкодоходных групп населения и в 1990-х гг. продолжали поддерживать реализацию прежде всего патерналистской модели социальной политики и рассматривали государство, предприятие в качестве одного из важнейших источников средств существования.

На индивидуальном уровне различного рода помощь (знакомым, друзьям, соседям), как психологическая, так и материальная (денежная и натуральная – безвозмездные подарки, дары, предоставления определенной суммы денег под условные, очень низкие проценты), может оказываться как людьми, входящими в одну группу (сообщество) по доходам, так и представителями других групп.

Экономическое поведение в форме социальных контактов может проявляться также в виде организации совместного бизнеса, предпринимательских акций с целью получения более высокой или не меньшей, чем в «в одиночку», прибыли. Этот тип поведения характерен для всех рассматриваемых групп, но в первую очередь для средне- и высокодоходных. Одним из примеров подобных действий среди низкодоходных может являться совместное попрошайничество, «побирушничество».

Другим примером является организация криминальных акций с целью изъятия, приобретения доходов незаконным путем. Эти действия предпринимает представители различных групп по доходам как на межличностном, так и на межгрупповом уровне. Различия наблюдаются главным образом в масштабах проводимых операций.

Опыт периода первоначального накопления капитала в России, как и исторический опыт других развитых стран, показывает, что он сопровождается всплеском преступности. Известно, что бедность чаще сопровождается преступностью, чем богатство и благополучие. Однако российский опыт последнего десятилетия показывает, что наряду со значительным ростом числа краж, грабежей и других видов нелегитимных изъятий со стороны низкодоходных групп масштабы криминала среди средне- и высокодоходных групп также очень велики.

Разрушение коллективных устоев советского общества и идеологии коллективизма в период перехода к рынку привели к индивидуализации в поведении людей, ко всеобщей «индивидуализации» российского общества. Коллективное решение проблем (в семье, на предприятии) в значительной мере уступило место индивидуальному. Индивидуализация социальных обычаев и стилей жизни, тенденция ее роста в 1990-х гг. в России особенно проявились среди высокодоходных и отчасти среднедоходных групп населения. Стремление к коллективности в занятиях, в действиях, как правило, с целью выживания было характерно в первую очередь для низкодоходных слоев общества.

В целом, характеризуя современные виды экономического поведения с позиции удовлетворения основных потребностей, многие исследователи говорят о них как о *стратегии выживания* населения.

**В-третьих, по степени активности в экономике** поведение людей условно делят на *активное и пассивное*. К первым, например, относят: а) в трудовой сфере: предпринимательство, интенсификацию наемного труда, дополнительную занятость, трудовую миграцию и др.; б) активные действия на рынке труда: (поиск основной и дополнительной работы, повышение образования и квалификации, открытие собственного бизнеса); в) инвестиционное поведение (в отличие от потребления). Ко вторым можно отнести: а) в трудовой сфере: уход из предпринимательской сферы, снижение трудовой нагрузки; б) на рынке труда: получение статуса безработного, пособий; в) попрошайничество. Однако последнее может быть активным видом поведения, когда оно переходит в разряд предпринимательства.

Поведение в сфере доходов может сопровождаться самостоятельным пространственным перемещением экономически активной части населения в направлении тех территорий, где возможности получения доходов являются более благоприятными. Примером таких территорий являются крупные города (Москва, например) и регионы с выгодной отраслевой специализацией (так называемые сырьевые регионы в отличие, например, от аграрных регионов), а также другие страны.

В 1990-х гг. трудоустройства открывались как для особо квалифицированной, высокообразованной части населения (например, с экономическими профессиями, востребованными на рынке труда), так и для наиболее неквалифицированной части населения. Если для первых открывалась возможность для социальных перемещений вверх по стратификационной лестнице, то для вторых в большинстве случаев это была лишь возможность для поддержания семейного бюджета и выживания в тяжелых экономических условиях. Таким образом, пространственные перемещения в 1990-х гг. в России способствовали дальнейшей социальной дифференциации, причиной которой являлись, в частности, уровень образования и профессионально-квалификационный статус. В крупных городах и наиболее развитых сферах экономической жизни повысился спрос на профессионалов разного профиля, знающих иностранные языки, умеющих общаться с компьютерами и т.д. Это, в частности, послужило

дополнительным толчком к получению высшего экономического, юридического и другого образования, навыков в пользовании компьютером, развитию знания языков.

Другими примерами пространственных перемещений как активного вида экономического поведения являются выезд за границу, в т.ч. массовая эмиграция в начале 1990-х гг., переселение беженцев и вынужденных мигрантов.

В целом формирование рыночных отношений в стране значительно повлияло на повышение экономической активности людей. Но, по словам Б.В. Ракитского, «фактический мораторий на правопорядок, ставший необходимым сопровождением форсированного первоначального накопления, придал повышению экономической и социальной активности криминальный уклон» [4, с. 42].

**В-четвертых**, по степени риска все виды поведения можно разделить на: *рисковые* (предпринимательство, инвестиционное поведение) и *нерисковые* (интенсификация труда, экономия потребления имеющихся ресурсов в разумных пределах). В условиях, когда государство не является полноценным гарантом стабильности и надежности, даже хранение денег в сбербанках является рискованной деятельностью. Рискованным оказывается открытие и ведение, казалось бы, надежного в данный момент времени и в данных политико-правовых условиях предприятия. Фактически почти все виды финансовых операций в условиях кризиса и нестабильности являются рискованной деятельностью и рискованными видами поведения.

Рисковые формы поведения могут быть характерны как для высоко- и среднедоходных, так и для низкодоходных групп населения. Интересы и мотивы рискованной деятельности людей могут варьировать от стремления быстро обогатиться, не прилагая особых усилий и за счет других людей, до стремления выжить, вырваться из нищеты.

Рискованная деятельность может быть реализована как в законных, так и довольно часто в незаконных, криминальных формах. В криминальных формах (воровство, грабежи, проституция, распространение наркотиков и др.) она характерна и для низкодоходных групп населения.

**В-пятых**, следует различать экономическое поведение по степени инновационности: инновационное (обновление технологий, использование высококвалифицированного труда) и неинновационное (сокращение необходимых затрат на основные и оборотные фонды пред-

приятия, использование главным образом низкоквалифицированного труда).

Экономическое поведение можно классифицировать также по демографическим (по полу, возрасту, уровню образования и др.), территориальным, отраслевым, профессионально-квалификационным и другим характеристикам. Так, значительно различаются поведение горожан и сельских жителей, производственное поведение и поведение в сфере обслуживания, поведение руководителей предприятий «сырьевых» и «несырьевых» отраслей хозяйства.

Характеризуя поведение руководителей предприятий «сырьевых отраслей, Т.И. Заславская отметила, что «в условиях ослабления прямого регулирования доходов предприятий со стороны государства, слабого использования им финансовых рычагов предприятия-монополисты (особенно в добывающей промышленности – угольной, газовой, нефтяной) получили широкую возможность присваивать сверхприбыли, дифференцированную ренту, распределяя их между своими работниками и частью государственных чиновников» [5, с. 86].

Изучая экономическое поведение россиян в 1990-х гг. в территориальном аспекте, отечественные исследователи выделили три российские зоны: «валютную», «рублевую» и «натуральную» (продуктовую) [6; 7]. «Валютная» зона действует в Москве, Санкт-Петербурге и на их ближайшей территории и характеризуется тем, что труд оплачивается, значительная часть денежно-кредитных операций осуществляется в долларах и другой валюте. «Рублевая» зона распространяется на значительную часть России, почти все остальные города, райцентры, крупные села. Зона «натурального обмена» характерна для периферийных сельских районов, части малых аграрных городов. Специфическими стратегиями этой зоны являются натуральный обмен результатами труда, высокая занятость в ЛПХ, миграция в «рублевую» зону [8, с. 426–446, с. 478–498].

Одной из распространенных форм экономического поведения является экономия: материальных расходов; времени, не приносящего доход; пространства, требующего расходов; жизненных сил. Так, например, экономия времени на отдых и потребление и увеличивая его на те виды деятельности, которые приносят дополнительные доходы, люди усиливают интенсификацию своего труда и сокращают возможности качественного социального воспроизводства жизни. Человек стремится приобретать те виды продукции, которые требуют сравнительно немного его свободного времени, пусть

даже это и связано с большими расходами (противоречия здесь нет, высвободившееся время человек надеется потратить на зарабатывание доходов, перекрывающих возникшие дополнительные расходы).

Другой распространенной формой экономического, в т.ч. самосохранительного, поведения является *защита*: от риска потери доходов, социального положения в сфере доходов. Защита реализуется через *экономические* (страхование, сберегательное и инвестиционное поведение) и *политические, управленческие действия* (координация действий экономических субъектов, установление процедур (правил) деятельности в сфере доходов и контроль за проведением их в жизнь, требования повышения заработной платы и ее своевременной выплаты, сопротивление рэкету, социальное партнерство).

Используя выводы Б.В. Ракитского [4, с. 24], можно выделить четыре основных способа самозащиты от социальных рисков:

1) *недопущение рисков*, в т.ч. снижения доходов и уровня жизни (путем обучения, повышения квалификации, дополнительного трудоустройства, резервирования значительной части доходов);

2) *сдерживание социальных рисков* (экономика расходов, резервирование части доходов);

3) *предупреждение* (страхование доходов, инвестиционное поведение; политические меры давления – митинги, забастовки, демонстрации; методы нравственного воздействия – через СМИ, партии и другие общественные организации);

4) *компенсирование рисков* (индексация доходов).

По вероятности возникновения социальные риски можно разделить на случайные и неизбежные (например, недостаточность средств в пору выращивания и воспитания детей, понижение доходов в старости). «Неизбежные риски легко предвидеть, к их наступлению можно загодя подготовиться. Подготовка состоит в *резервировании части доходов*. За счет этого резерва и происходит (или продолжается) в определенные периоды необходимое потребление» [4, с. 24]. Другой вид защиты осуществляется, когда риски случайны для отдельного человека, но закономерны для массы (сообщества). В ожидании опасности могут возникать различные объединения усилий индивидов, социальных групп, государства, в том числе таких как солидарная самозащита (трудящихся, наемных работников), страхование. Резервирование и страхование являются основными типами фор-

мирования ресурсов для защиты доходов, социального положения в сфере доходов.

Основными критериями классификации видов и форм экономического поведения могут выступать также уровни распространенности экономических действий и поступков, их латентности, устойчивости, эффективности и др.

Анализ теоретических подходов к изучению экономического поведения позволил нам разработать собственный подход к исследованию экономического поведения населения агропромышленного региона в сфере доходов и занятости. Для изучения особенностей экономического поведения населения агропромышленного региона в сфере доходов и занятости в период реформ сотрудниками Центра социально-экономических исследований совместно с сотрудниками Алтайской лаборатории Института экономики и ОПП СО РАН и Алтайского госуниверситета были проведены в 2001 г. выборочный опрос населения (800 человек) и ряд экспертных опросов руководителей региональных органов управления, объединений предпринимателей, краевого совета профсоюзов, директоров крупных и средних предприятий Алтайского края (60 человек) [9]. Анализ результатов исследования показал, что к наиболее популярным экономическим действиям жителей региона в годы реформ относятся, по их мнению, интенсификация труда, поиск основных и дополнительных рабочих мест, повышение образования и уровня квалификации, требования увеличения заработной платы и регулярности ее выплат. Для сельских жителей основной формой экономической активности в 1990-х гг. стало прежде всего развитие личного подсобного хозяйства. ЛПХ в процессе адаптации сельчан к сложным экономическим условиям последнего десятилетия сыграло ведущую роль, являлось основой выживания.

По оценке экспертов – руководителей и специалистов региональных органов управления, объединений работодателей и профсоюзов, наиболее распространенными были такие экономические действия, как стремление добиваться повышения заработной платы, попытки открыть собственное дело, поиск основной и дополнительной работы, повышение образования и квалификации, смена профессии. К наиболее популярным действиям эксперты отнесли также неформальное, теневое экономическое поведение, в т.ч. использование фондов предприятия (оборудования, помещения, материалов и т.п.) в личных целях, незаконные действия, связанные с увеличением доходов (воровство, обман, обман клиентов и т.п.).

Чуть менее популярными, но достаточно распространенными являлись требования регулярности выплат заработной платы и повышения уровня социальных гарантий, социальных выплат, приобретение и развитие личного подсобного хозяйства.

В целом экономическая активность жителей региона резко увеличилась с 1992 г. При этом, как считают эксперты, популярность таких действий как повышение образования и квалификации, стремление добиваться повышения уровня заработной платы и социальных гарантий продолжала расти и после кризиса 1998 г. Распространенность же многих других действий (поиск основной работы, смена места работы, открытие собственного дела, требования регулярности выплат заработной платы и др.), в т.ч. теневых (использование фондов предприятия, воровство и другие незаконные действия) заметно упала.

Дифференцированный анализ экономического поведения показал значительную специфику в выборе стратегий. Так, например, специфическими стратегиями низкодоходных наемных работников являлись действия, связанные с требованиями регулярности выплат заработной платы, снижение трудовой нагрузки и расширение ЛПХ, в то время как более популярными среди средне- и высокодоходных наемных работников были действия, связанные с требованиями повышения уровня заработной платы и социальных гарантий, участием в реализации продукции предприятия, использованием оборудования предприятия в собственных целях для получения дополнительного заработка, повышением образования и квалификации, попытками открыть и развивать собственный бизнес.

К отличительным стратегиям низкодоходных работодателей относились прием на работу в основном низкоквалифицированной, дешевой рабочей силы, вынужденное снижение затрат на воспроизводство основных фондов, временная приостановка деятельности предприятия в связи с экономическими трудностями, закрытие собственного бизнеса, банкротство. Низкодоходными работодателями реже реализуются стратегии, связанные с использованием новых технологий, высококвалифицированного труда, они характеризуются менее «жестким» отношением к рабочей силе. Отличительными стратегиями средне- и высокодоходных работодателей, напротив, являлись увольнение работников в случае производственной необходимости, временная поддержка заработной платы с целью сохранения предприятия, использование в основном высококвалифицированного труда, вынужденное удержание работников на маленькой зарплате, перепрофилирование предприятия, прием на работу членов своей семьи.

В целом экономическое поведение низкодоходных групп отличается меньшей активностью, большим распространением его «пассивных форм» (снижение интенсификации труда, уход с дополнительной работы, из предпринимательской деятельности, действия по получению статуса безработного) и форм вынужденной активности (требования регулярности выплаты заработной платы, сохранение и развитие личного подсобного хозяйства). Результаты исследования подтвердили гипотезу о том, что низкий уровень доходов, падение его далеко за границы, необходимые для социального воспроизводства, вызывает существенное снижение стимулов людей к улучшению своей жизни.

## Литература

1. Старостенко В.К. Распределение доходов в рыночной экономике: Лекция. М., 1998.
2. Токарская Н.М., Карпикова И.С. Социология труда: Учебное пособие. Иркутск, 1997.
3. Полякова Н.В. Экономическое поведение. Иркутск, 1998.
4. Ракитский Б.В. Социальная политика, социальная защита, самозащита трудящихся. Ч. 2: Социальная защита, самозащита трудящихся // Трудовая демократия. Вып. 10. М., 1998.
5. Заславская Т.И. Социальная стратификация и дифференциация доходов в России // Взаимосвязь социальной работы и социальной политики / Под ред. Ш. Рамон; Пер. с англ. под ред. Б.Ю. Шапиро. М., 1997.
6. Римашевская Н. Как в России копят деньги и зачем? // Известия 1998. 18 февр.
7. Невинная И. Сколько в России денежных поясов? // Российская газета. 1998. 7 февр.
8. Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск, 1999.
9. Экономическое поведение населения агропромышленного региона в годы реформ: стратегии и механизмы формирования / Под ред. А.М. Сергиенко, Л.В. Родионовой Барнаул, 2001.