

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ
МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР ГЕНДЕРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**ГЕНДЕР И ЭКОНОМИКА:
МИРОВОЙ ОПЫТ И ЭКСПЕРТИЗА
РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ**

2109

МОСКВА
РУССКАЯ ПАНОРАМА
2002

Издание выпущено при поддержке благотворительной организации
Институт «Открытое Общество» (Фонд Сороса)

ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР И СОСТАВИТЕЛЬ

Е. Б. МЕЗЕНЦЕВА, кандидат экономических наук

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

В. В. Бодрова, кандидат экономических наук

Т. В. Чубарова, кандидат экономических наук

Г34 **ГЕНДЕР И ЭКОНОМИКА: мировой опыт и экспертиза российской практики** / Отв. редактор и составитель, к. э. н. Е. Б. Мезенцева. – М.: ИСЭПН РАН–МЦГИ–«Русская панорама», 2002. – 352 с.

ISBN 5-93165-062-8

В сборнике, подготовленном по итогам проектов «Гендерная экономика: проблемы и перспективы» (2000 г.) и «Гендерная экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики» (2001–2002 гг.), представлены статьи ведущих российских и зарубежных специалистов по проблемам взаимосвязи гендера и экономического развития. На российском и зарубежном материале рассматриваются вопросы теории и методологии гендерного анализа экономической сферы, гендерные аспекты экономики домохозяйства, занятости и безработицы, социальной политики, миграции, глобализации экономического развития.

Книга адресована специалистам по гендерной теории, экономике и социологии, студентам и аспирантам гуманитарных специальностей ВУЗов, а также широкому кругу читателей, интересующихся гендерной проблематикой.

ББК 65.24

ISBN 5-93165-062-8

В оформлении переплета использованы фрагменты
картины югославского художника Милана Генералича

При цитировании ссылки
на источник обязательны!

© Мезенцева Е. Б. Составление, 2002.

© Авторы статей, 2002.

© Оформление, SPSSL, 2002.

© «Русская панорама», 2002.

СОДЕРЖАНИЕ

Об авторах	5
<i>Елена Мезенцева</i> Введение. Гендер в экономическом анализе	13
1. ГЕНДЕР И ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ВОПРОСА	
<i>Наталья Римашевская</i> Гендер и макроэкономика: теоретические аспекты	23
<i>Елена Мезенцева</i> Гендер в программах социально-экономического развития: анализ международного опыта	38
<i>Елена Тюрюканова</i> Глобализация международной миграции: роль женщин	71
<i>Ирина Калабихина</i> Теоретические направления гендерного анализа домохозяйства и некоторые вопросы социальной политики	88
<i>Зоя Хоткина</i> Гендерный подход к исследованию неформальной экономики	106
<i>Марина Мальшева</i> Глобализация, гендерное неравенство и репродуктивный труд женщин	116
<i>Елена Машкова</i> Гендер в теориях экономического роста	137
2. ГЕНДЕРНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	
<i>Людмила Ржаницына</i> Макроэкономические проблемы в ракурсе гендерного подхода: анализ российской практики	153
<i>Наталья Чекорина</i> Женщины и социальная политика в условиях рыночного реформирования	167

<i>Татьяна Журженко</i> Современная Украина: семья как ресурс социальных трансформаций	195
<i>Сергей Рошин</i> Женщины в сфере занятости и на рынке труда в российской экономике (эмпирические исследования гендерных различий трудового поведения на основе данных РМЭЗ)	212
<i>Алла Чирикова</i> Женское предпринимательство в России: концептуальные подходы и направления исследований	235
<i>Марина Либоракина</i> Женщины и приватизация: российский опыт	250
3. ГЕНДЕР И ЭКОНОМИКА: РАСШИРЕНИЕ ПРОБЛЕМНОГО ПОЛЯ И НОВЫЕ ПОДХОДЫ К КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИИ	
<i>Джулия Нельсон</i> Труд, гендер и экономический/социальный дуализм	259
<i>Лурдес Бенериа</i> Неоплачиваемый труд: в продолжение дискуссии	275
<i>Ричард Анкер</i> Теории профессиональной сегрегации по признаку пола: аналитический обзор	299
<i>Джулия Брайнс</i> Экономическая зависимость, гендер и разделение домашнего труда	328

Об авторах

ЖУРЖЕНКО Татьяна Юрьевна – кандидат философских наук, доцент кафедры философии Харьковского национального университета им. В.Н.Каразина. Специалист в области социального воспроизводства, гендерной политики и философии экономики в современной Украине. На протяжении ряда лет (до 1998 г.) – сотрудница Харьковского центра гендерных исследований. Стажер Венского Института гуманитарных исследований, Австрия (2001). Автор 15 публикаций по гендерной проблематике на украинском, русском и английском языках. Среди них: *Социальное воспроизводство и гендерная политика в Украине*. – Харьков: «Фолио», 2001. 240 с.; *Gender and Identity Formation in Post-Socialist Ukraine: the Case of Women in the Shuttle Business // Anderson, Rae, Cole, Sally and Howard-Bobiwash, Heather. Feminist Field: Ethnographic Insights*. – Broadview Press, 1999. Pp. 243–263; *Женская занятость в переходной экономике: адаптация к рынку или маргинализация? // Femina Postsovietica. Украинская женщина в переходный период: от социальных движений к политике*. – Харьков: ХЦГИ, 1999. С. 231–280; *Дискурс рынка и проблема гендера в экономике // «Общественные науки и современность», М., 1999, № 6; Анализ положения женщин в переходной экономике: в поисках феминистской эпистемологии // Женщина. Гендер. Культура*. – М.: МЦГИ, 1999. С. 160–170; *Феминизм и экономическая теория // Теория и история феминизма*. – Харьков: «Ф-пресс», 1996. С. 181–243.

КАЛАБИХИНА Ирина Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры народонаселения экономического факультета Московского государственного университета им. М.В.Ломоносова. Научные интересы: экономика народонаселения, гендерная экономика, экономика семьи и домохозяйства, гендерная экспертиза научных проектов, социально-экономических и демографических программ, методология качественных исследований. Повышала свою квалификацию в ряде европейских университетов. Автор около 30 публикаций. Среди них: *Женщина и мужчина в экономической сфере // Введение в гендерные исследования. Учебное пособие*. – М.: МГУ, 2000. С. 151–168; *Гендерные различия в смертности населения // «Народонаселение», М., ИСЭПН РАН, 2000, №2; Гендерный фак-*

тор в воспроизводстве человеческого капитала // Женщина. Гендер. Культура. – М.: МЦГИ, 1999. С. 171–183; Социальный пол: экономическое и демографическое поведение. Учебно-методические материалы. – М.: «Диалог МГУ», 1998. 74 с.; Домохозяйство, семья и семейная политика. – М.: МГУ, 1997; Социальный пол и проблемы населения. – М.: «Менеджер», 1995. 149 с.

ЛИБОРАКИНА Марина Ивановна – кандидат экономических наук, исполнительный директор Фонда «Институт экономики города». Специалист в области проблем социальной политики, в том числе – социальной ответственности бизнеса, взаимодействия государства, бизнеса и некоммерческого сектора, гендерных аспектов положения женщин. На протяжении ряда лет работала в Российском институте культурологии РАН и Министерства культуры РФ. Член Международной ассоциации исследователей третьего сектора. Автор более 30 публикаций на русском и английском языках. Среди них: *Международный опыт организации программ адресной социальной помощи*. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2002. (В соавторстве); *Социально ответственный бизнес: глобальные тенденции и опыт стран СНГ*. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2002. (В соавторстве); *Женщины и приватизация*. – М.: Фонд «Институт экономики города», 1999. (В соавторстве).

МАЛЫШЕВА Марина Михайловна – доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН. Сотрудница Московского центра гендерных исследований. Специалист в области методологии гендерных исследований и гендерных аспектов глобализации. На протяжении ряда лет (1997–2000) независимый эксперт программы Фулбрайта в Российской Федерации и Research Support Scheme (RSS–OSI / Soros Foundation). Имеет обширный опыт преподавательской деятельности; разработчик лекционного курса «Гендерный анализ социально-экономических процессов» для студентов Академии труда и социальных отношений; лектор и участник нескольких российских и зарубежных летних школ по гендерной проблематике, в том числе Международного женского университета в Ганновере (Германия, 2000). Руководитель образовательных проектов МЦГИ / ИСЭПН РАН «Распространение гендерных знаний в России» (1999–2000) и «Гендер и глобализация» (2001). Автор более 60 научных трудов, опубликованных на русском и иностранных языках. Среди последних: *Экономическое развитие в оценке международного женского движения // Экономика и социальная политика: гендерное измерение*. Курс лекций / Под ред. М.М.Малышевой. – М.: «Academia», 2002; *Современный патриархат. Социально-экономическое эссе*. – М.: «Academia», 2001; *Женщина. Миграция. Государство* (в соавторстве с Е.Тюрюкановой). – М.:

«Academia», 2001; *Анализ качественных данных в гендерных исследованиях // Гендерный калейдоскоп*. Курс лекций / Под ред. М.М.Малышевой. – М.: «Academia», 2001; *General Characteristics of Gender Situation in the Russian Federation* (www.gender.ru, 2000); *How do Women Cope with Feminization of Poverty in Societies in Transition* (www.vifu.de, 2000).

МАШКОВА Елена Владимировна – кандидат экономических наук. Директор женского общественного объединения «Фемина» (г. Набережные Челны). Сфера научных интересов: гендерные аспекты глобализации, труда и занятости, социология. Участница нескольких образовательных проектов по гендерным исследованиям. Разработчик тренингов по правам человека для женщин и феминистской самозащите, социально-психологических видео-тренингов для молодежи и школьников. Автор ряда исследовательских проектов. Опубликовала около 20 научных работ, среди которых: *Права человека для женщин* (методическое пособие по проведению правового тренинга как модели социальной технологии формирования низовых правозащитных инициатив). – Наб. Челны, 2001; *Гендерная культура – основа социальной инженерии // Гуманизация образования*. Материалы межрегиональной конференции. Вып. 2. – Наб. Челны: Институт управления, 1996; *Формирование гендерной культуры // Формирование гендерной культуры у студенческой молодежи*. – Наб. Челны, 1995; *Практика подготовки социальных работников для работы в женских сообществах // «Социальная работа», М., 1995, № 9*. Главный редактор информационно-публицистического журнала для молодежи «Девочки просят внимания» (Наб. Челны).

МЕЗЕНЦЕВА Елена Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической социологии Государственного университета – Высшей Школы Экономики Министерства экономики РФ и Государственного комитета РФ по высшему образованию. Старший научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН. Сотрудница Московского центра гендерных исследований. Член Международной исследовательской сети «Рынок труда и гендерные отношения» (Reseau MAGE). Проходила стажировки по социологии и экономике труда во Франции и Швеции. Специалист в области теоретических и методологических подходов к гендерной экономике, гендерных ролей в частной и публичной сферах (экономический аспект); формирования профессиональных стратегий мужчин и женщин в условиях переходного общества; вклада женщин в развитие экономики: теоретические аспекты и практика анализа. Автор-разработчик базового модуля (спекурса) учебной программы «Основы гендерных исследований» и курса лекций «Программы подготовки преподавателей региональных университетов России по гендерным исследованиям» (1999, 2000 гг.). Автор более

40 научных работ, опубликованных на русском и иностранных языках. Среди них: *Теоретические подходы к гендерной экономике* // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. – М., 2001. С. 109–182; *Гендерная проблематика в экономической теории* // Введение в гендерные исследования. Ч. I: Учебное пособие. – Харьков: ХЦГИ, СПб.: «Алетейя», 2001. С. 238–276; *Гендерная экономика: теоретические подходы* // «Вопросы экономики», М., 2000, № 3; *Женщины-специалисты в сфере банковского бизнеса: профессиональная адаптация в новых экономических условиях* // Мужчина и женщина в современном мире: меняющиеся роли и образы. – М., 1999; *Бег по замкнутому кругу: уровень жизни, ментальные установки и социальная мобильность жителей России* // «Мир России», М., 1998, № 3 (в соавторстве).

РЖАНИЦЫНА Людмила Сергеевна – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН. Действительный член Международной академии информатизации. Специалист в области социальной политики. Эксперт Федерального Собрания Российской Федерации. Участница рабочих групп по подготовке проектов ряда законов: О прожиточном минимуме, О государственных минимальных стандартах, Об основах социального обслуживания населения, Об основах социального страхования, проекта Трудового кодекса, Об упорядочении социальных льгот, О государственных гарантиях прав и равных возможностей и многих других. Руководитель подготовки Концепции женской занятости в Российской Федерации для Государственной службы занятости (1994 г.), разработчик Концепции законодательской деятельности по обеспечению равных прав и равных возможностей женщин и мужчин, учрежденной Госдумой Социальной программы Правительства на 1996–1999 годы. Член Научных советов Госкомтруда, Госкомстата, ряда специализированных ученых советов, профессор РАГС при Президенте Российской Федерации, член Круглого стола неправительственных женских организаций при Минтруде, участник международных и национальных конференций по социальным проблемам и проблемам положения женщин. Эксперт Фонда социальных реформ. Автор опубликованных научных работ объемом более 150 п.л., в том числе 5 монографий (по доходам населения, по социальной защите, занятости женщин и др.). Среди публикаций последних лет по гендерной тематике: *Гендерный бюджет, гендерная экспертиза*. Материалы семинара. – М.: ИЭ РАН, 2001; *Гендерная экспертиза российского законодательства. Совершенствование трудового законодательства и его гендерное измерение*. – М.: «БЕК», 2001; *Женщины и рынок труда*. – М.: «Профиздат», 2001; *Догоняющий пол и российские реформы* // «Независимая газета», 30.03.2001; *Работающие женщины в России в конце 90-х* // «Вопросы экономики», М., 2000, № 3; *Женское лицо пенсионного обеспечения* // «Социальная защита», М., 2000,

№ 3; *Вопросы социально-экономической политики России в гендерном аспекте* (в соавторстве). – ПРООН, 2000.

РИМАШЕВСКАЯ Наталья Михайловна – доктор экономических наук, профессор, действительный член Российской академии естественных наук. Директор Института социально-экономических проблем народонаселения РАН. Научный консультант проектов по гендерной экономике (1999–2002). Специалист в области качества жизни населения, социальной политики, гендерных аспектов семьи и потребления, социальной демографии и стратификации, рынка труда и проблем занятости, гендерной экономики. Автор 300 научных работ. Соавтор одной из первых в России статей, открыто поставившей женские проблемы: *Как мы решаем женский вопрос* // «Коммунист», 1989, № 4. Среди важнейших публикаций книги: *Женщина, мужчина, семья в России: последняя треть XX века. Проект «Таганрог»*. – М.: ИСЭПН РАН, 2001 (в соавторстве); *Окно в русскую частную жизнь*. – М.: «Academia», 1999 (в соавторстве); *Дети России: социально-экономические проблемы*. – М.: ИСЭПН РАН, 1994; *Женщины в меняющемся мире*. – М.: «Наука», 1992 (в соавторстве); *Женщины в обществе: реалии, проблемы, прогнозы*. – М.: «Наука», 1991 (в соавторстве); *Народное благосостояние. Тенденции и перспективы*. – М.: «Наука», 1991 (в соавторстве); *Типология потребительского поведения*. – М.: «Наука», 1989 (в соавторстве); *Народное благосостояние. Методология и методика исследования*. – М.: «Наука», 1988 (в соавторстве). Главный редактор научного журнала «Народонаселение».

РОЩИН Сергей Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры занятости и социально-трудовых отношений экономического факультета Московского государственного университета им. М.В.Ломоносова. Основные научные интересы: современная экономика труда, экономические аспекты занятости женщин, институты рынка труда. Автор книг: *Экономика труда: экономическая теория труда*. – М.: «ИНФРА-М», 2000; *Теория рынка труда*. – М.: «ТЕИС», 1998; *Занятость женщин в переходной экономике России*. – М.: «ТЕИС», 1996. Один из авторов учебников и монографий: *Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса*. – М., 2000; *Занятость отдельных социально-демографических групп населения в переходной экономике России*. – М., 1998; *Экономика труда и социально-трудовые отношения*. – М., 1996.

ТЮРЮКАНОВА Елена Владимировна – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН. Сфера научных интересов: миграция населения, мировой миграционный режим, взаимосвязь миграции и глобальной реструктуризации мировой экономики, роль женщин в трудовой

миграции, маргинальная занятость женщин-мигрантов, нелегальная миграция, торговля людьми. Автор работ по миграционной тематике, в том числе: *Социальная политика в области трудовой миграции и противодействие торговле людьми* // Экономика и социальная политика: гендерное измерение. Курс лекций / Под ред. М.М. Малышевой. – М.: «Academia», 2002. С. 160–187; *Женщина. Миграция. Государство*. – М.: «Academia», 2001 (в соавторстве); *Нелегальная миграция в Россию*. – М., 2000 (в соавторстве); *Гендерные аспекты реализации права на свободное передвижение* // Права женщин в России: исследование реальной практики их соблюдения и массового сознания. – М.: МЦГИ, 1998. Т. II. С. 11–142.

ХОТКИНА Зоя Александровна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, сотрудница Московского центра гендерных исследований. Сфера научных интересов – гендерные аспекты труда и занятости (в том числе, в неформальной экономике), сексуальные домогательства на работе, права женщин в России. Имеет обширный опыт преподавательской деятельности. Автор и руководитель научно-образовательного проекта *Российские летние школы по женским и гендерным исследованиям* (1996–1998). Участница российско-немецкого проекта «Различение полов в культурах» (1998–2000 гг., Фрайбургский университет). Неоднократно проходила научные стажировки по гендерной проблематике в различных университетах США. Имеет более ста публикаций. Среди них: *Гендерный подход к анализу труда и занятости* // Гендерный калейдоскоп. Курс лекций / Под ред. М.М. Малышевой. – М.: «Academia», 2001. С. 353–377; *Женская безработица и неформальная занятость в России* // «Вопросы экономики», М., 2000, № 3; *Приобретения и потери последнего десятилетия XX века: права женщин в российском контексте прав человека* // Женщина. Гендер. Культура. – М.: МЦГИ, 1999. С. 221–235. Автор-составитель справочника *Гендерные исследования в России и СНГ: Кто есть Кто*. – М.: МДЖА, 2000. 147 с. (размещен в интернете).

ЧЕКОРИНА Наталья Ивановна – специалист по вопросам трудового законодательства, заработной платы и гендерным аспектам социальной политики. Консультант Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации – Комитет по труду и социальной политике. Приглашенный эксперт по трудовому законодательству Московского отделения Всемирного Банка. Стажировалась в Карлентонском университете (Канада) по теме «Гендерная экспертиза решений в сфере социальной политики». Автор-составитель докладов Комитета по труду и социальной политике Госдумы для парламентских слушаний, в частности доклада *О проблемах законодательного регулирования оплаты труда*. – М.: Изд. Госдумы, 2002. Участник образовательного проекта МЦГИ–ИСЭПН

РАН «Распространение гендерных знаний в России». Наиболее важные публикации последних лет: *Пример гендерной экспертизы: проблемы заработной платы* // Гендерный бюджет: гендерная экспертиза. – М.: ИЭ РАН, 2001; *Политика доходов* // «Отечество» на защите социального мира. – М., 2001.

ЧИРИКОВА Алла Евгеньевна – кандидат психологических наук, ведущий научный сотрудник Института социологии РАН, руководитель секции «Становление новых правил в социально-трудовых отношениях». Сфера научных интересов: предпринимательство, лидерство в бизнесе, становление и развитие региональных элит (в частности – гендерный аспект лидерства и предпринимательства). Принимала участие в образовательных программах по распространению гендерных знаний (2000–2001). Имеет около 100 публикаций, часть которых посвящена гендерной проблематике. Среди них: *Женщина-менеджер в современном бизнесе* // Гендерный калейдоскоп. Курс лекций. – М.: «Academia», 2001. С. 378–404; *Женщина во главе фирмы (проблемы становления женского предпринимательства в России)* // «Вопросы экономики», М., 2000, № 3. С. 94–102; *Женщина во главе фирмы*. – М.: ИС РАН, 1998. 357 с.; *Мужчина и женщина во главе фирмы: сравнительный анализ делового поведения* // Мужчина и женщина в современном мире: меняющиеся роли и образы. – М., 1999. Т. I. С. 75–82; *Деловая женщина в экстремальных ситуациях* // «Социологические исследования», М., 1998, № 10.

АНКЕР Ричард (ANKER, Richard) – доктор экономики, ведущий экономист Международной Организации Труда (МОТ). Руководит Консультативным Советом по статистике, разрабатывающим рекомендации по стратегии развития статистики труда для МОТ. Одна из последних работ Р. Анкера – разработка методики статистической оценки детского труда. Автор многочисленных книг и статей по проблемам занятости, демографии, статистики и гендера. В числе принадлежащих ему монографий по гендерной проблематике: *Gender and Jobs: Sex segregation of occupations in the world* (1998); *Sex inequalities in urban employment in the Third World* (1986); *Why Third World urban Employers usually prefer men* (1985).

БЕНЕРИА Лурдес (BENERIA, Lourdes) – экономист, профессор, директор Программы исследования гендерных и глобальных трансформаций Корнуэллского университета. Сфера научных интересов – городское и региональное планирование, гендер и экономический рост, женские исследования. Преполагает в Университете Ратгерса (Rutgers University), а также в ряде университетов США, Канады, Испании и Латинской Америки. В качестве эксперта активно сотрудничает с ООН и Международной Организацией Труда. Автор многочисленных публикаций по пробле-

мам взаимосвязи гендера и развития, измерения женского неоплаченного труда, гендерных последствий глобализации и программ структурной перестройки.

БРАЙНС Джулия (BRINES, Julie) – профессор социологии, преподает в Вашингтонском Университете. Сфера научных интересов – теория рационального выбора, теория социального обмена, социально-экономические проблемы домохозяйства, гендерные отношения. Автор ряда публикаций по названным проблемам, в том числе: *The Exchange Value of Housework* (1993).

НЕЛЬСОН Джулия (NELSON, Julie. A.) – профессор экономики Департамента экономики и Высшей Школы Международной Экономики и Финансов в Университете Массачусетса (Бостон). Сфера научных интересов – феминистская критика экономической методологии, экономический анализ потребительского поведения домохозяйств. Автор книги *Feminism, Objectivity and Economics* (Routledge, 1996) и многочисленных научных публикаций в журналах *Econometrica*, *Journal of Political Economy*, *Journal of Economic Perspectives*.

Введение

ГЕНДЕР В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

ЗАМЫСЕЛ И КОНЦЕПЦИЯ СБОРНИКА

Идея настоящей книги возникла в конце января 2000 года в ходе первого в России тематического семинара по гендерной экономике, который состоялся в Институте социально-экономических проблем народонаселения РАН*. Обсуждение убедило нас в том, что существует настоятельная потребность в гендерном осмыслении новых социально-экономических реалий современной России. Стало ясно, что многие важные вопросы гендерной экономики пока еще не получили достаточного освещения, а сообщество профессиональных исследователей и преподавателей, работающих в этой проблемной области, достаточно разобщено и не слишком многочисленно.

Исчезновение информационных и идеологических барьеров в постсоветское время сделало доступным для российских исследователей громадный информационный и концептуальный багаж мировой научной мысли. Однако, хотя этот багаж освоен далеко не полностью, сегодня все более остро осознается потребность в критическом осмыслении западного опыта гендерного экономического анализа в его преломлении применительно к конкретным российским реалиям. Российская ситуация вовсе не уникальна в этом отношении – тем же путем переосмысления чужого опыта и переоценки научных парадигм идут и исследователи других постсоциалистических стран. Все они сталкиваются с целым рядом вопросов, которые не только не имеют очевидных ответов, но, напротив, ведут к новой концептуализации взаимосвязи гендера и экономики.

Действительно, возможно ли изучение гендерной экономической проблематики в пространстве «чистой» экономики, либо же здесь необходимо привлечение смежных теоретических подходов – социологических, антропологических и пр.? В какой мере теоретические модели взаимосвязи гендера и экономики, разработанные на практике развитых стран Запада, применимы к анализу ситуации постсоциалистических стран? Каковы пути «встраивания» гендера в экономическую политику, и какое скрытое гендерное содержание несет в себе экономическая политика постсоциа-

* Семинар в рамках проекта «Гендерная экономика в России и мире: проблемы и перспективы» (1999–2000 гг.) был проведен при финансовой поддержке Женской Сетевой Программы Института «Открытое Общество» Фонда Сороса.

листических стран? Наконец, существует ли особая российская специфика, отличная от опыта других стран с переходной экономикой, которая должна приниматься во внимание при включении гендерного измерения в экономический анализ?

Поиск ответов на эти и другие вопросы привел нас к формированию концепции сборника и включению в него тематических блоков, касающихся, прежде всего, теоретических и методологических аспектов гендерной экономики.

ГЕНДЕРНАЯ ЭКОНОМИКА И ФЕМИНИСТСКАЯ ЭКОНОМИКА: ТОЧКИ ПЕРЕСЕЧЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ

История развития гендерной проблематики в экономической мысли наглядно иллюстрирует логику формирования нового междисциплинарного научного направления, возникающего на стыке экономического и феминистского дискурсов. Именно это обстоятельство объясняет мозаичность «карты» современной гендерной экономики. Исследователи, работающие в этой области, представляют различные экономические школы – неоклассику, неонституционализм, марксизм. Они также придерживаются различных позиций в рамках самой феминистской теории: здесь можно встретить представительниц умеренного либерального феминизма, социалистического феминизма, наконец, радикалок и даже сторонниц феминистского сепаратизма.

В настоящее время в западной научной литературе существуют два основных названия, смысл которых, на первый взгляд, кажется достаточно близким: «economics of gender» (или «gender and economics»**) и «feminist economics». На наш взгляд, корректно разграничить эти направления – весьма непростая аналитическая задача. Чтобы убедиться в этом, достаточно обратиться к содержанию журнала «Feminist Economics», с одной стороны, и содержанию учебника Джойс Джакобсен «Economics of Gender»¹ – одного из самых полных на сегодняшний день учебных пособий по данной проблематике. В обоих случаях мы обнаружим достаточно большое тематическое сходство – круг обсуждаемых вопросов включает проблемы дискриминации и профессиональной сегрегации в занятости по признаку пола, гендерного неравенства в оплате труда, гендерного разделения труда в рамках домохозяйства, оценки неоплачиваемого домашнего труда, роли женщин в глобализации экономического развития и пр.

Возникает естественный вопрос: а существуют ли значимые различия между гендерным и феминистским подходами к анализу экономических

** В российской практике наибольшее распространение получило название «гендерная экономика», которое фактически представляет собой неточный перевод соответствующих английских терминов.

проблем или же разница в названиях отражает лишь вкусовые предпочтения самих авторов?

«Феминистская экономика» изначально формировалась как исследовательское направление с достаточно определенными ценностными установками, акцентирующими подчиненный статус женщин в семье, экономике, обществе и недооценку их роли в экономическом развитии. Сторонницы этого направления, как правило, придерживаются перераспределительной концепции социальной справедливости, опирающейся на приоритет равенства (в данном случае – равенства полов). Они весьма критичны в отношении базовых постулатов неоклассического подхода и предлагают различные варианты их ревизии, либо использование иных методологических парадигм при анализе гендерной экономической проблематики (в частности, марксистской и неонституциональной).

На этом фоне гендерная экономика выглядит более «размытым» направлением, допускающим большую свободу взглядов и интерпретаций. Пока еще рано говорить о том, что выработано некое общепринятое определение предмета и метода гендерной экономики. В широком понимании сюда относят иногда все исследования, в которых анализируются экономические различия между мужчинами и женщинами. В этом случае в пространство гендерной экономики попадает немало работ, авторы которых весьма далеки от феминистских взглядов. В более узком понимании гендерная экономика охватывает тот круг исследований, в которых гендер присутствует как аналитическая категория. В самом общем виде предмет гендерной экономики можно определить как исследование источников, масштабов и механизмов проявления экономических различий между мужчинами и женщинами. Дж.Джакобсен конкретизирует это определение следующим образом: «Предметная область гендерной экономики охватывает три типа экономических проблем: (а) теоретические модели, которые включают мужчин и женщин; (б) эмпирические исследования, направленные на исследование общности и различий в положении мужчин и женщин; (в) анализ экономической политики, которая различным образом затрагивает каждый из полов»². Это направление в большей степени тяготеет к неоклассике и неонституционализму, чем к марксизму (хотя критический взгляд на основное течение экономической мысли присутствует и здесь). В рамках гендерной экономики концепция социальной справедливости может включать в себя не только приоритет равенства, но и приоритет свободы индивидуального выбора, а ценностные установки исследователей, как правило, выражены в менее явной форме.

Учитывая, что тематическое поле названных направлений практически совпадает, различия между ними следует искать в особенностях методологических и/или концептуальных подходов к анализу одних и тех же проблем. Основные разграничительные линии связаны, на наш взгляд, с ценностными и идеологическими установками авторов, с их отношением к ос-

новному течению экономической мысли (неоклассическому подходу), наконец, с их позиционированием в пространстве феминистского дискурса. Если феминистская экономика исходит из тезиса *о подчиненном статусе женщин* в семье и обществе и анализирует эмпирические данные, исходя из этого положения, то представители гендерной экономики делают больший смысловой акцент на *взаимном позиционировании полов* в экономическом пространстве. Подчеркнем, что попытка разведения гендерной и феминистской экономики – не более чем аналитическая процедура, а отнесение к пространству гендерной или феминистской экономики нередко происходит по самоназванию авторов.

Представляется, что гендерная экономика как научное направление переживает в настоящее время процесс своего концептуального оформления, и процесс этот еще далек от завершения. Исследователи постепенно включают в орбиту гендерного анализа все новые проблемные области – макроэкономику, неформальную экономику, вопросы глобализации и пр. Параллельно с этим происходит и другой процесс – расширение методологических рамок и обращение к более широкому использованию возможностей неоклассического и неоинституционального подходов. Наконец, в гендерном микроэкономическом анализе отмечается и еще одна тенденция – постепенный «дрейф» исследователей в направлении смежных областей знания – в первую очередь, экономической социологии, экономической психологии и антропологии. Это раздвигает рамки анализа за пределы пространства «чистой» экономики, которая ввиду жесткости своих базовых постулатов не слишком хорошо «приспособлена» для использования аналитической категории гендера. С учетом всех этих обстоятельств представление о проблемном поле гендерной экономики становится еще более сложным и многослойным.

ГЕНДЕРНАЯ ПРОБЛЕМАТИКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ: ИСТОРИЯ ИДЕЙ

В развитии гендерной проблематики в экономике прослеживается несколько этапов. Первыми «гендерными экономистами» можно с полным основанием назвать Джона Стюарта Милля (John Stuart Mill), Хэрриет Тэйлор Милль (Harriet Taylor Mill) и Барбару Бодишон (Barbara Bodichon). На эмпирическом материале социально-экономического положения женщин в Великобритании периода 1840–1870 гг. они исследовали проблемы гендерного неравенства в сфере занятости и во владении собственностью. Работа «О подчинении женщины»³ (1869), написанная Джоном Миллем в соавторстве со своей женой Хэрриет Тэйлор может считаться классическим исследованием, посвященным формированию маргинального статуса женщин в экономической сфере.

Оживление интереса к изучению гендерных проблем связано с развертыванием первой волны феминистского движения. Этот этап охватил пе-

риод 1890–1920 гг. и был связан с именами европейских феминисток Миллисенты Фосетт (Millicent Fawcett), Элеоноры Ратбоун (Eleanor Rathbone), Беатрис Вебб (Beatrice Webb). Основным предметом их научных и публицистических работ были гендерные различия в условиях и оплате труда. В тот же период в США Шарлотт Перкинс Джилман (Charlotte Perkins Gilman) обратилась к изучению положения женщин в домохозяйстве. Ее основной вывод заключался в необходимости оплачиваемой занятости (и, следовательно, независимого дохода) для женщин как важнейшего условия для достижения гендерного равенства.

Развитие гендерного подхода в экономике получило новый импульс в период второй волны феминистского движения (60–70-е годы XX века). В этот период работы ведущих экономистов феминистской ориентации идеологически тяготели к позициям либерального феминизма с акцентом на сходстве полов, проведении гендерно-нейтральной политики, идее равенства социально-экономических прав мужчин и женщин и пр. Вслед за Бетти Фридан (Betty Friedan) и другими известными феминистками тех лет многие экономисты, разделявшие идеи феминизма, видели основной путь достижения гендерного экономического равенства в вовлечении женщин в занятость на недискриминационных основаниях, снятии институциональных барьеров для получения общего и профессионального образования, обеспечении равенства возможностей в сфере благосостояния. В эти годы основным предметом анализа становится исследование различных проявлений гендерного неравенства на рынке труда, и, в частности, дискриминации и профессиональной сегрегации по признаку пола, а также гендерного разрыва в оплате труда.

Акцент на трудовой проблематике в гендерных экономических исследованиях тех лет представляется вполне закономерным, если принять во внимание конкретную социально-экономическую ситуацию в сфере занятости. В большинстве развитых стран Запада 60-е годы XX века стали периодом массового выхода женщин на рынок труда. Относительно немногочисленные ранее проявления гендерного неравенства в трудовой сфере также приобрели характер массовых явлений и вынесли гендерную экономическую проблематику на повестку дня женского движения тех лет. Например, было эмпирически подтверждено существование гендерной асимметрии на рынке труда, выражающейся в профессиональной сегрегации по признаку пола. Массовым явлением стала дискриминация в занятости по признаку пола (как в прямой, так и в косвенной форме), что поставило перед экономистами-теоретиками непростую задачу объяснения причин устойчивости данного явления в условиях конкурентного рынка. Обозначился «конфликт времени», связанный с совмещением работающими женщинами профессиональных и семейных обязанностей – из частной проблемы небольшого числа профессионально занятых женщин этот вопрос приобрел актуальность для большинства женщин. Обнаружились сдви-

ги в брачном поведении работающих женщин – выяснилось, что выход на рынок труда и рост экономической независимости являются факторами, способствующими росту числа разводов по инициативе женщин.

В конце 70-х – начале 80-х годов к гендерной проблематике обратились и представители неоклассической экономической мысли. В частности, Нобелевский лауреат 1992 года Гэри Беккер⁴ (Gary Becker) предложил принципиально новые подходы к исследованию таких проблем как гендерное разделение труда внутри домохозяйства, внутрисемейное распределение доходов, дискриминация в занятости, гендерное неравенство в оплате труда и пр. Безусловно, Г. Беккер и его последователи были весьма далеки от того, чтобы разделять феминистские взгляды. Однако следует признать, что их теоретические разработки позволили включить в экономический анализ новые реалии, ранее игнорировавшиеся экономической теорией. Предложенная Г. Беккером концепция «новой экономики домохозяйства» позволила исследовать с позиций неоклассического анализа экономическое поведение членов домохозяйства, проблемы дискриминации, брачное и репродуктивное поведение и пр. Несмотря на серьезную феминистскую критику многих положений «новой экономики домохозяйства», неоклассическая постановка гендерной проблематики продолжает пользоваться популярностью среди экономистов и активно развивается в рамках гендерной экономики.

В середине 80-х годов прошлого столетия начинается новый этап в развитии гендерной экономики. В этот период исследователи уже не ограничиваются изучением проблем социально-экономического неравенства мужчин и женщин. Под влиянием феминистской критики теории научного познания ученые обращаются к анализу методологических оснований, на которых построена современная экономическая теория. Главным объектом критического анализа стала модель «экономического человека», составляющая методологическое ядро неоклассического подхода. Исследователи феминистской ориентации оспаривали справедливость поведенческих постулатов этой модели, таких как эгоизм, рациональность, заданность и неизменность системы предпочтений, максимизирующее поведение. Они подчеркивали, что большинство этих поведенческих предпосылок являются андроцентристскими и моделируют мир согласно мужской ценностной шкале и мужским жизненным практикам. Основным выводом анализа заключался в том, что неоклассический подход, претендующий на свободу от ценностных суждений и, тем более, от идеологической ангажированности, несет в себе скрытые ценностные основания. Это обстоятельство подчеркивали такие известные экономисты феминистской ориентации, как Франсин Блау⁵ (Francine Blau), Барбара Бергманн⁶ (Barbara Bergmann), Мира Стробер⁷ (Myra Strober). Предметом углубленного изучения становится неоплачиваемый труд женщин – как в рамках неформальной занятости, так и в рамках домашнего хозяйства. В работах Лурдес Бенерия⁸ (Lourdes Benéria),

Линды Голдшмидт-Клермон⁹ (Luisella Goldschmidt-Clermont), Мэрилин Воринг¹⁰ (Marilyn Waring) и других исследовательниц рассматривались вопросы измерения объема и стоимости неоплачиваемого труда и анализировались отрицательные последствия, связанные с исключением неоплачиваемого труда из оценки величины валового внутреннего продукта.

В конце 80-х – начале 90-х годов XX века методологическая критика оснований экономической теории получила дальнейшее развитие в работах таких авторов, как Паула Инглэнд¹¹ (Paula England), Нэнси Фолбр¹² (Nancy Folbre), Хайди Хартманн¹³ (Heidi Hartmann), Джулия Нельсон¹⁴ (Julie Nelson), Мишель Пюжоль¹⁵ (Michele Pujol), Диана Страссманн¹⁶ (Diane Strassmann), Диана Эльсон¹⁷ (Diane Elson). Наметилась и новая тенденция – переход от чистой критики методологических оснований неоклассики к исследованию конкретных проблем положения женщин в экономике в рамках неоклассического и неинституционального подходов. Это направление исследований, преимущественно тяготеющее к позициям либерального феминизма, иногда обозначают как *феминистский экономический эмпиризм*¹⁸. Не отказываясь от критического отношения к постулатам неоклассического подхода, исследователи этого направления активно осваивают и расширяют возможности неоклассики и неинституционализма применительно к гендерной проблематике. И хотя идея синтеза экономической теории, с одной стороны, и феминизма, с другой, еще весьма далека от своего завершения, тенденции последних лет дают определенные основания надеяться на то, что в рамках этой пограничной проблематики удастся органично соединить последние разработки экономической теории и достижения исследователей феминистской ориентации.

ГЕНДЕР И ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

Проведение социально-экономических реформ в постсоциалистических странах не только обострило многие из старых проблем, связанных с положением женщин в экономике, но породило целый ряд новых вопросов, ответы на которые еще только предстоит найти.

Либеральная парадигма, положенная в основу рыночных реформ, была предложена обществу в качестве ведущего социального регулятора взамен марксистской идеологии, а «рынок» – символическое выражение этой парадигмы – стал восприниматься правящими элитами и частью населения как основа формирования универсальной ценностной шкалы. В рамках этой парадигмы «ценность» индивида измеряется его рыночным потенциалом. При этом игнорируется создание тех благ, которые не входят в рыночный оборот, и, таким образом, исключается возможность адекватной оценки вклада женщин в экономическое и социальное развитие. Практика рыночного реформирования отчетливо продемонстрировала, что модификация экономических концепций и включение в них гендерного фактора – это

только первый, самый поверхностный уровень интеграции гендерного дискурса в экономику. Дальнейшее расширение «гендерного пространства» в экономической сфере может быть связано с развитием новых концепций, включающих помимо рыночных товаров и услуг те блага, которые производятся вне рамок рыночной деятельности.

Это в особенности важно для развивающихся стран, где традиционно малоразвит официальный сектор экономики, или же для стран с переходной экономикой, где быстро изменяется соотношение в масштабах официального и неформального секторов. Подход, позволяющий учесть эти новые реалии, разрабатывает, в частности, Джулия Нельсон, предлагающая расширить понятие «экономической деятельности» до рамок «жизнеобеспечения», включающего не только процесс рыночного обмена, но и процесс производства и распределения всех благ, необходимых для жизни человека. Вместе с тем, эти разработки остаются пока на уровне общей теории.

Как подчеркивается в докладе ЮНИСЕФ, гендерное равенство, унаследованное от социалистического периода, носило поверхностный и формальный характер. Проведение демократических и рыночных реформ подорвало «монополию государства в экономической, социальной и политической сферах, в результате чего женщины оказались в таком положении, когда им еще только предстоит выявить условия достижения ими подлинного равноправия»¹⁹. Аналогичные тенденции отмечаются исследователями практически во всех постсоциалистических странах. Вместе с тем, воздействие постсоциалистической трансформации на положение мужчин и женщин в экономике еще ждет своего эмпирического исследования и теоретического осмысления. В этом отношении исследователи постсоциалистических стран обладают неоценимым опытом и уникальными шансами, поскольку имеют возможность «изнутри» наблюдать сложное взаимодействие гендерных и экономических отношений в ходе рыночной трансформации.

В настоящем сборнике предложены три различных взгляда на ключевые проблемы гендерной экономики.

В первой части представлены статьи обзорно-теоретического и методологического характера. Общая направленность этого раздела книги – взаимосвязь гендера и экономического развития в широком смысле слова, включая такие аспекты как глобализация, экономический рост, макроэкономические тенденции. Акцент на теоретических и методологических аспектах гендерной экономики – это осознанный выбор авторов книги, понимающих, что период эмпирического описания и анализа должен приводить к новому концептуальному осмыслению реальности.

Вторая часть посвящена анализу положения женщин в условиях постсоциалистической трансформации на примере России и Украины. Здесь предложен достаточно широкий тематический охват гендерной экономи-

ческой проблематики, включающий вопросы социальной и бюджетной политики, занятости, приватизации, предпринимательства.

Наконец, в третьей части предпринята попытка расширения тематического поля гендерной проблематики – в нее включены рефераты статей нескольких ведущих зарубежных исследователей по гендерной экономике. Несмотря на различие тематики и методологических подходов, в них раскрываются новые возможности применения гендерного подхода к анализу экономических реалий.

Надеемся, что эта книга позволит читателям расширить свое представление о гендерной экономике и сможет заинтересовать не только «узких» специалистов в этой области, но и более широкий круг исследователей, представляющих смежные отрасли научного знания.

* * *

Публикация данного сборника стала возможной благодаря поддержке Женской Сетевой Программы Института «Открытое Общество» (Фонд Сороса). Мы благодарим директора Программы Елену Викторовну Кочкину и ее коллег Ларису Федорову, Нелли Утешеву и Елену Изотову, которые во всех сложных ситуациях помогли нам в разрешении возникавших вопросов.

Мы выражаем особую признательность за поддержку нашего проекта директору Института социально-экономических проблем народонаселения РАН Наталье Михайловне Римашевской, стоявшей у истоков развития гендерной экономики в России и сформировавшей интеллектуальную среду, профессионально разрабатывающую гендерную проблематику.

Мы очень признательны всем нашим коллегам по Московскому центру гендерных исследований – и, в первую очередь, Ларисе Луняковой, Наталье Космарской, Елене Баллаевой, Ольге Ворониной, Марине Арутюнян – за их ценные советы и консультации при подготовке книги к печати.

Наконец, мы искренне благодарим рецензентов сборника – Валентину Бодрову и Татьяну Чубарову, которые своей профессиональной и доброжелательной критикой помогли нам при завершении работы над сборником.

Елена Мезенцева

ПРИМЕЧАНИЯ:

- ¹ Jacobsen, Joyce P. Economics of Gender. – Cambridge (MA): Blackwell Publishers Inc., 1996.
- ² Ibid. Pp. 3–4.
- ³ Mill, John Stuart. On the Subjection of Women // Essays on Sex Equality / Ed. by Alice S. Rossi. – Chicago: University of Chicago Press, 1970. Pp. 123–242.
- ⁴ Becker G.S. A Treatise on the Family. – Cambridge: Harvard University Press, 1981; Беккер Г. Выбор партнера на брачных рынках // «THESIS», 1994, № 6. Женщина, мужчина, семья. С. 12–37.

- ⁵ *Blau, Francine D.* On the Role of Values in Feminist Scholarship // «Journal of Women in Culture and Society», Spring 1981, 6(3), pp. 538–40; *Blau, Francine D. and Ferber, Marianne A.* The Economics of Women, Men, and Work. – Englewood Cliffs (NJ): Prentice Hall, 1992.
- ⁶ *Bergmann, Barbara.* The Economic Emergence of Women. – New York: Basic Books, 1986; *Bergmann B.* «Measurement» Or Finding Things Out in Economics // «Journal of Economic Education», Spring 1987, 18(2), pp. 191–201.
- ⁷ *Strober, Myra H.* The Scope of Microeconomics: Implications for Economic Education // «Journal of Economic Education, Spring 1987», 18(2), pp. 135–49; *Strober, Myra H.* Feminist Economics and the Improvement of Women's Economic Condition. (Unpublished manuscript presented at the annual meetings of the Allied Social Sciences Association, Anaheim (CA), January 1993).
- ⁸ *Beneria, Lourdes.* Accounting for women's work: The progress of two decades // «World Development», Oxford, 1992, Vol. 20, № 11 (Nov.), pp. 1547–60.
- ⁹ *Goldschmidt-Clermont, Luisella.* Economic Evaluation of Unpaid Household Work: Africa, Asia, Latin America and Oceania. – Geneva: International Labour Office, 1987.
- ¹⁰ *Waring, Marilyn.* If Women Counted: A New Feminist Economics. – San Francisco: Harper and Row, 1988.
- ¹¹ *England, Paula.* The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions // Beyond Economic Man / Ed. by Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson. – Chicago (IL): University of Chicago Press, 1993, pp. 37–53.
- ¹² *Folbre, Nancy.* Who Pays for the Kids? Gender and the Structures of Constraints. – New York: Routledge, 1994.
- ¹³ *Hartmann, Heidi I.* The Family as the Locus of Gender, Class, and Political Struggle: The Example of Housework // Feminism and methodology / Ed. by Sandra Harding. – Bloomington (IN): Indiana University Press, 1987, pp. 109–34.
- ¹⁴ *Nelson, Julie A.* The Study of Choice or the Study of Provisioning? Gender and the Definition of Economics // Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics / Ed. by Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson. – Chicago: University of Chicago Press, 1993. Pp. 23–36; *Nelson, Julie A.* Gender, Metaphor, and the Definition of Economics // «Economics and Philosophy», Cambridge, 1992, Vol. 8, No. 1, Spring, pp. 103–25.
- ¹⁵ *Pujol, Michele A.* Feminism and Anti-Feminism in Early Economic Thought. – Aldershot (U.K.): Elgar, 1992.
- ¹⁶ *Strassmann, Diane.* Not a Free Market: the Rhetoric of Disciplinary Authority in Economics // Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics / Ed. by Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson. – Chicago: University of Chicago Press. Pp. 54–68.
- ¹⁷ *Elson, Diane.* Gender Awareness in Modeling Structural Adjustment // «World Development», Oxford, 1995, Vol. 23, No. 11 (Nov.), pp. 1851–68.
- ¹⁸ В качестве примера подобного подхода см.: *Floro, Maria Sagrario.* Economic Restructuring, Gender and the Allocation of Time // «World Development», Oxford, 1995, Vol. 23, № 11 (Nov.), pp. 1913–29; *Ironmonger, Duncan.* Counting Outputs, Capital Inputs and Caring Labor: Estimating Gross Household Product // «Feminist Economics», London, 1996, Vol. 2, № 3, pp. 37–64.
- ¹⁹ ЮНИСЕФ. «Женщины в переходный период». Региональный мониторинговый доклад № 6. 1999. – Флоренция: Международный центр развития ребенка ЮНИСЕФ, 1999. С. ix.

Раздел 1.

ГЕНДЕР И ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ВОПРОСА

Наталья Римашевская

ГЕНДЕР И МАКРОЭКОНОМИКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

1. ВВЕДЕНИЕ

Экономический анализ гендерных отношений начался совсем недавно, хотя экономисты обсуждали проблемы женщин, начиная уже с середины XX века. Несмотря на то, что концепция гендера как социального конструкта складывалась в 70-е годы, макроэкономический анализ гендерных отношений начинает развиваться лишь в 80-х годах, чему в немалой степени способствовало развитие феминистской теории.

В течение последнего десятилетия XX века Мировой Банк начал реализовывать серию программ структурной перестройки экономики. Первоначально считалось, что эта политика гендерно-нейтральна, т. е. не приводит к асимметрии экономических последствий для мужчин и женщин. Однако практика показала, что это далеко не так. Гендерные отношения и макроэкономика находятся в состоянии взаимовлияния.

Макроэкономика может быть описана как многообразие экономического взаимодействия нескольких агрегированных рынков: рынка труда, рынка товаров, рынка активов (ценных бумаг, собственности и др.). Опираясь на концепцию их формирования, можно выявить и характер взаимовлияния, а на этой основе – построить функциональные модели взаимодействия. Построение базовой модели позволяет далее анализировать дополнительные факторы функционирования макроэкономики (такие, в частности, как воздействие государства, роль иностранного капитала), определяя

их влияние в различных гипотетических сценариях. Общая логика макроэкономического анализа строится следующим образом: сначала разрабатывается концептуальная основа, затем – базовая модель, и далее – экспериментальное тестирование этой модели для различных сценариев. Тестирование может осуществляться на основе ретроспективных данных (исторический анализ), а также межстрановых и межотраслевых (межсекторных) сопоставлений.

Цель эмпирического тестирования макроэкономических моделей состоит в том, чтобы оценить экономическую ситуацию и выявить болевые точки экономики. На этой основе предлагается экономическая политика, направленная на разрешение имеющихся проблем, обеспечение экономического роста и повышение благосостояния населения.

Рассматривая экономическую политику, экономисты обычно выделяют три ее важнейшие цели:

- сдерживание роста цен (подавление инфляции),
- обеспечение полной занятости (борьба с безработицей),
- обеспечение определенных пропорций в доле иностранного сектора в национальной экономике.

Для достижения этих целей традиционно используется три типа инструментов:

- инструменты фискальной политики,
- инструменты денежной политики,
- инструмент валютной политики (контроль обменного курса валюты).

Среди экономистов существует широко распространенное мнение, что указанные цели и инструменты их достижения гендерно-нейтральны. На самом деле, это далеко не так. Во-первых, макроэкономическая и макро-социальная политика в целом гендерно-асимметрична с точки зрения ее последствий. Во-вторых, гендерная асимметрия, существующая на микро- и мезоуровнях, оказывает обратное влияние на макроэкономику.

2. ЭКОНОМИКА И ГЕНДЕР: ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ

Гендер – это социальная конструкция; она не является неизменной и специфична для различных исторических эпох и культур. Гендер взаимодействует с иными социальными признаками, такими, например, как раса, этнос, возраст, образование, социальное положение. В конечном счете, именно гендер как социальный конструкт определяет социальные роли, которые должны играть в обществе женщины и мужчины.

Гендер – основа разделения труда в обществе и главное – разделения между трудом продуктивным (производительным) и репродуктивным (т. е. воспроизводственным по отношению к человеческой жизни). Вследствие биологических различий репродуктивный труд оказался закреплен в первую очередь именно за женщинами. Объем, характер и структура репро-

дуктивного труда специфичны для различных исторических эпох и культур. Однако практически везде этот труд характеризуется двумя главными особенностями: его выполняют женщины; и этот труд не оплачивается.

Продуктивный труд, напротив, имеет противоположные характеристики: он оплачивается и выполняется преимущественно мужчинами. На основе этого разделения мужчины и женщины формируют определенную гендерную идентичность. Мужчины, также как и женщины, находятся под воздействием гендерных отношений, однако это воздействие имеет иной характер.

Поскольку гендерные отношения определяют набор видов деятельности для мужчин и для женщин, эти отношения становятся основой дискриминации и сегрегации по признаку пола, гендерной сегментации рынка труда и гендерного неравенства внутри домохозяйства.

Гендер – это понятие, непосредственно связанное с вопросом о власти, что находит свое отражение в неравных возможностях мужчин и женщин в доступе к экономическим и социальным ресурсам, также как и в асимметричном разделении труда в семье¹. Семья является не только ареной сотрудничества, но и зоной конфликта и соперничества.

Если предположить, что все социальные и экономические явления имеют гендерно-нейтральный характер, то домохозяйство также следовало бы признать гармоничным по своей сути; это касается и норм потребления, и распределения обязанностей. При таком подходе роли мужа и жены естественны и заранее предопределены; эти роли могут быть описаны исходя из концепции «сравнительных преимуществ».

Однако, когда исследователи обратились к анализу причин гендерной дискриминации, сегрегации, сегментации на рынке труда и неравенства внутри домохозяйства, то стало очевидным, что до гармонии весьма далеко. Выводы исследователей были активно поддержаны и развиты представительницами женского движения, которые акцентировали тезис о гендерном неравенстве².

Вместе с тем, при анализе факторов экономического развития понятие «гендер» стало использоваться академической наукой лишь недавно. Первоначально исследователи обратили внимание на анализ влияния макроэкономике на гендерные отношения, а затем – на воздействие гендерной асимметрии на экономическое развитие.

3. УЧЕТ ГЕНДЕРНОГО ФАКТОРА В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Существуют три основные исходные позиции для включения гендерного подхода в макроэкономический анализ:

- социальные институты на поверхности могут выглядеть как гендерно-нейтральные; на самом деле они воздействуют на гендерную асимметрию. Они воспроизводят ее, а также могут усиливать гендерное неравенство;

• затраты на воспроизводство и поддержание рабочей силы остаются невидимыми для экономики, пока репродуктивный труд не учитывается и не оплачивается; следовательно, необходимо разработать инструменты для подобной оценки;

• гендерные отношения играют важную роль в разделении труда, распределении доходов, дифференциации благосостояния; экономическое поведение не является гендерно-нейтральным.

А). Гендер и институционально-правовые рамки макроэкономики

Поскольку традиционный макроэкономический анализ рассматривает правовую и институциональную структуры экономики как заданные, то макроэкономика является не столько гендерно-нейтральной, сколько гендерно-«слепой». Она не учитывает гендерной асимметрии, выгодной, в первую очередь, мужчинам. Например, право на собственность, законодательные нормы наследования ориентированы преимущественно на обеспечение привилегированного положения мужчин, что ограничивает экономические возможности женщин. Во многих странах замужние женщины должны получить разрешение от мужа, чтобы работать в ночные смены, чтобы переехать на жительство в другое место и пр. В других странах женщина, выходя замуж, теряет право на управление своей собственностью.

Правовые нормы и социальные условности, которые ограничивают женщину, фактически не подвергаются сомнению со стороны законодательства. Законы, осуждающие дискриминационную практику, существуют в немногих странах, а их реальная эффективность явно недостаточна. Правовые ограничения, имеющие гендерно-асимметричный характер, имеют различную природу, но все они ограничивают экономические возможности женщин. И даже в тех странах, где законодательно установлено право женщин на обладание собственностью, существуют другие правовые нормы, которые ограничивают доступ женщин к системе кредитов, к профессиональной занятости, к предпринимательству. Кроме того, ограничения связаны с действием социальных норм, согласно которым женщины должны в полной мере выполнять свои репродуктивные обязанности в соответствии с «естественным предназначением».

При найме на работу женщина сталкивается с предубеждением со стороны работодателя, так как, выполняя материнские обязанности, вследствие этого становится ненадежным работником. Работодатель компенсирует эти «недостатки» женской рабочей силы, предлагая женщинам менее квалифицированную и менее оплачиваемую работу. Кроме того, сами женщины стремятся найти такую работу, чтобы было меньше препятствий для выполнения своих репродуктивных обязанностей.

Б). Экономическая оценка «невидимого» репродуктивного труда

«Неоплачиваемая» работа включает четыре составные элемента:

• подсобное семейное хозяйство в широком смысле (не только огород);

• неформальный сектор (теневая экономика);

• домашнюю работу по обслуживанию членов семьи;

• общественную и благотворительную деятельность на добровольных началах.

Включение в национальные счета первого и второго элементов – это чисто техническая задача, связанная с разработкой конкретных инструментов экономического учета. Что же касается третьего и четвертого элементов, то здесь встают более сложные задачи. Эти виды деятельности традиционно исключались из сферы экономического анализа, поскольку они не имели непосредственного отношения к рынкам, на изучение которых ориентирована экономическая наука. Однако в 80-е годы, когда на повестку дня встали проблемы структурной перестройки экономики, выяснилось, что жесткое противопоставление продуктивного и репродуктивного труда является неверным.

Многие развивающиеся страны пошли по пути проведения политики структурной перестройки одновременно с политикой экономической стабилизации. Программы включали практические меры, ориентированные на сохранение совокупного спроса, при контроле за уровнем инфляции и уменьшением бюджетного и платежного дефицита, а также долгосрочные меры, ориентированные на приватизацию, либерализацию и дерегулирование экономики. Разработчики этих программ считали, что вопрос о том, с каких именно мер начинать, не имеет принципиального значения. Ведь кризис платежного баланса неизбежно ведет к превышению спроса над предложением. Решение этой проблемы должно включать увеличение выпуска товаров, на которые имеется повышенный спрос, при одновременном снижении спроса на них за счет его переориентации на другие товары. За этими мерами стоит определенная логика: по мере того, как рынок становится более открытым и гибким, все в большей мере запускается механизм саморегуляции экономики. Таким образом, главная цель структурной перестройки – улучшить реакцию рынка на все ограничения, сделать его более свободным и «чувствительным».

Анализ, предвещающий переход к программам структурной перестройки, как правило, показывает, что одной из главных причин экономических трудностей является излишнее государственное вмешательство в экономику. К числу мер подобного вмешательства относятся, в частности, правительственные программы, устанавливающие дотации к ценам, протекционистские меры внешней торговли и пр. Эти меры являются объектом критики не только потому, что они увеличивают бюджетный дефицит и усиливают инфляцию, но и потому, что подобное вмешательство блокирует механизм рыночного ценообразования и нарушает распределительную функцию рынка. Страны, находящиеся в подобной ситуации, должны решить эту проблему прежде, чем они получат финансовую помощь на проведение мер структурной перестройки. Чтобы повысить эффективность

производства, в каждой стране необходимо сокращать дотации к ценам, снижать объем государственных инвестиций в социальную инфраструктуру и расходы на социальные цели, проводить программы либерализации торговли и приватизации государственного сектора.

Такая политика отрицательно воздействует на бедные слои населения и на женщин, проживающих в бедных семьях. Социальные затраты на воспроизводство и поддержание рабочей силы сдвигаются в сферу, где они становятся невидимыми и создают дополнительную нагрузку для женщин. Бедное население и женщины вынуждены сжимать семейный бюджет, чтобы обеспечить социальное воспроизводство внутри семьи. Это означает, что политика структурной перестройки отрицательно воздействует на женщин и на бедные слои населения. Возрастает объем репродуктивного труда, приходящийся на долю женщин. Именно женщины компенсируют социальные издержки структурной перестройки как внутри, так и вне домохозяйства. Ментальное и физическое здоровье ухудшается у представителей обоих полов. Но именно женщина несет ответственность за воспроизводство в семье и выполняет основную часть обслуживающих функций.

Поэтому либеральная реструктуризация не должна быть слишком жесткой, чтобы не ухудшить сложившиеся гендерные отношения, что может иметь далеко идущие последствия и социальные результаты негативного характера. Каждая экономическая мера должна соотноситься и оцениваться с социальных позиций, в число которых должны включаться и проблемы гендерной асимметрии.

Тезис о том, что социальные издержки структурной перестройки экономики в основном ложатся на плечи женщин, имеет под собой два основания:

- доказано, что в ходе реализации структурной перестройки и переориентации экономики на рыночную эффективность женщины увеличивают свой вклад в воспроизводство рабочей силы и поддержание нормального функционирования своих семей. Они часто вынуждены вступать в сферу неформальной занятости, где не обеспечиваются нормальные условия труда и отсутствует социальная защита; они, прежде всего, становятся нештатными сотрудниками, работают неполный рабочий день или на временной основе, оказываются жертвами фрагментарной организации труда²;
- в условиях сокращения доходов женщины стремятся увеличить объем неоплачиваемого труда в семье, чтобы компенсировать снижение уровня жизни.

Таким образом, хотя политика структурной перестройки проводится под лозунгом повышения экономической эффективности, «невидимость» домашнего труда скрывает возрастающую неэффективность использования человеческих ресурсов.

Чтобы повысить эффективность системы здравоохранения путем расширения платности медицинских услуг, приходится сокращать время пребы-

вания в больницах. Однако в реальности такая мера не повышает общую эффективность, так как за выходом из больницы следует домашний уход и восстановление здоровья в домашних условиях. Другой пример: с точки зрения затратной эффективности целесообразно строить больничные учреждения за городом; однако центр города оптимальнее с социальной позиции, так как сокращаются затраты времени и расходы на транспорт.

В аспекте макроэкономического анализа, однако, проблема остается. Суть ее в том, что нет возможности оценить влияние политики на достижение макроуровневой эффективности пока неоплачиваемый труд находится вне системы национальных счетов. Однако превращение репродуктивного труда в экономически «видимый», что позволило бы выявить воздействие макроэкономической политики на благосостояние женщины – это только часть проблемы. Равным образом важно изучить все экономические последствия, связанные с перемещением социальных издержек в репродуктивный сектор, с учетом сохраняющегося экономического неравенства между полами.

В). Гендерные различия в экономическом поведении и макроэкономика

Стабилизационная экономическая политика, которая предвещает реализацию программ структурных преобразований, построена на идее о том, что, прежде чем проводить структурную перестройку, следует жестко контролировать совокупный спрос путем сокращения государственных инвестиций и расходов в сфере личного потребления. Государственные расходы можно сократить административными мерами, но уменьшение личного потребления нуждается в «невидимой руке» рынка. Чтобы выполнить эту задачу, обычно бывает достаточно повышения цен, так как тогда происходит рассасывание излишних («вынужденных») сбережений, а беднейшие домохозяйства фактически сводят к нулю потребление рыночных благ, если не имеют возможности поддерживать свою покупательную способность благодаря системе социальных трансфертов:

Другими словами, в контексте программ структурной перестройки рыночная стабилизация и сдерживание инфляции обычно приводят к ухудшению благосостояния наиболее уязвимых групп населения. В этих условиях семья-домохозяйство становится последним ресурсом выживания для бедных групп населения, так как возрастает социальная незащищенность и неопределенность.

Таким образом, наличие «вынужденных» сбережений позволяет сформировать достаточные совокупные сбережения, что в условиях жесткой стабилизационной политики может отчасти компенсировать дефицит накопления на макроуровне. Однако подобный эффект в большой степени зависит от способности домохозяйственного сектора расширять объем неоплачиваемого труда. Иными словами, «вынужденные» сбережения на макроуровне предполагают «вынужденный» труд в репродуктивной сфере.

В этом контексте домашнее насилие (или его угроза) может рассматриваться, с одной стороны, как внеэкономическая социальная проблема, но с другой – как форма принуждения к расширению неоплачиваемого труда. Однако репродуктивный сектор не может беспредельно компенсировать уменьшение доступа к рынку товаров и услуг с целью обеспечения базовых потребностей. Рано или поздно потребность в повышении доходов превышает некоторую пороговую границу стресса и социальной дезинтеграции. Под воздействием политического и социального давления снизу правительство будет вынуждено предпринимать меры, чтобы восстановить денежные доходы у тех групп населения, которые в наибольшей степени пострадали в результате реформ, чтобы предотвратить возможные социальные конфликты. Результатом может быть спираль стагфляции, которая разрушает всю цепь мер неолиберальной политики, направленной на достижение стабильности цен в контексте свободного рынка. Ясно, что в этих условиях мы ничего не сможем сделать для компенсации тех трудностей, которые были вызваны этой политикой. Даже если возрастание нагрузки на репродуктивный сектор удастся частично снять путем «вынужденных» сбережений, это происходит за счет кумулятивного процесса истощения человеческих ресурсов, так как сверхзанятость или безработица оказывают разрушительное воздействие на физические и ментальные возможности людей.

Этот процесс аналогичен истощению окружающей среды (хотя это обычно и не признается), при котором за цифрами роста ВВП скрываются чистые социальные потери.

Трудности совмещения женщинами профессиональных и семейных обязанностей («конфликт времени»), а также наличие гендерной асимметрии на рынке труда, в доступе к кредитам, в распределении доходов, в участии в процессе принятия решений выступают в роли главных препятствий для эффективного и продуктивного использования человеческих ресурсов, для удовлетворения человеческих потребностей.

Исследования показывают, что результаты функционирования экономики будут выше, если удастся снизить гендерную дискриминацию в профессиональной сфере.

Разница в образовании мужчин и женщин оказывает негативное влияние на экономический рост. Чтобы понять, почему структурная перестройка провалилась в Африке, необходимо иметь в виду те ограничения, с которыми сталкиваются женщины, принимая решение об использовании своего труда. К числу этих ограничений следует отнести:

- дискриминацию женщин вне семьи;
- воспроизводство гендерно-специфических ролевых моделей;
- асимметричность в правах и обязанностях внутри домохозяйства, что приводит к отказу женщин заниматься теми видами деятельности, которые традиционно считаются мужскими;

- бремя репродуктивного труда, в результате чего для женщин выбор видов экономической деятельности оказывается ограниченным теми, которые совместимы с материнством.)

Все эти препятствия лимитируют трудовую мобильность и отрицательно влияют на результаты структурной перестройки, осуществляемой на макроуровне.

Однако помимо этого существуют исключительно важные факторы, действующие на уровне домохозяйства, и, в первую очередь – неравенство в принятии решений внутри домохозяйства. Приведем в качестве примера так называемый эффект «хорошей матери». Многочисленные исследования, проведенные в разных странах, показывают, что существуют значимые гендерные различия в моделях финансового и потребительского поведения. В то время как женщины стремятся потратить больше средств на детей и домашние нужды, у мужчин основные расходы связаны с личными потребностями (включая досуг и развлечения), а также с приобретением благ, имеющих статусную символическую нагрузку. В условиях социальной и экономической незащищенности неудивительно, что женщины делают сбережения и инвестируют их в своих детей, в то время как мужчины планируют свои расходы таким образом, чтобы получить доступ к сетевым связям с другими мужчинами вне домохозяйства. Таким образом, повышение доходов женщин приводит к увеличению продуктивных расходов домохозяйства, в то время как рост доходов мужчин ведет к расширению непродуктивных расходов.

Эти примеры наглядно показывают, что гендерные различия в распределении расходов и благосостояния (в сочетании с тем, что правовая и институциональная структура экономики тоже имеет промужскую ориентацию), влекут за собой значительные краткосрочные и долгосрочные последствия на макроэкономическом уровне.

4. ИНТЕГРАЦИЯ ГЕНДЕРА В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Макроэкономическое моделирование выполняет целый ряд важных функций:

- оно помогает организовать наши знания и четко вычленить основные идеи в рамках теоретических построений, а затем выделить ключевые переменные и однозначно описать характер взаимодействия этих переменных;
- оно позволяет вступить в профессиональный диалог с теми экономистами, которые игнорируют влияние гендерных отношений на макроэкономические процессы;
- наконец, формальное макроэкономическое моделирование – это решающий этап при формировании текущей и перспективной экономической политики.

Макроэкономические модели могут достаточно эффективно продемонстрировать аналитические и практические возможности гендерно-чувствительной политики.

В гендерном макромоделировании различают четыре подхода.

Первый подход опирается на идею дезагрегации по гендерному основанию. Главная цель этих моделей – выявить механизмы, объясняющие различия в поведении между мужчинами и женщинами, и предложить политические меры, направленные на сглаживание этих различий.

Например, в модели реаллокации труда в ходе структурной перестройки показано, как введение такой ключевой переменной как *ограничение на мобильность женской рабочей силы*, может изменить всю ситуацию на рынке труда. И далее, можно доказать, что политика, игнорирующая гендерные различия в поведении, не достигает желаемых результатов.

Другой пример этого подхода к моделированию: необходимость учитывать гендерные различия в структуре потребления (имея в виду, что для женщины характерна тенденция больше тратить на товары для развития детей).

Это важно с точки зрения учета указанных различий при моделировании структуры потребления в модели «*новой теории экономического роста*», где инвестиции в человека, накопленный человеческий капитал и развитие системы образования являются важными объясняющими переменными долгосрочного роста.

Благодаря подобным подходам становится возможным проследить долгосрочное воздействие распределения доходов на экономическое положение женщин.

В этой группе моделей гендерные различия в поведении заданы экзогенно, так как считается, что эти различия являются результатом условий жизни мужчин и женщин, которые, в свою очередь, зависят от степени гендерного неравенства.

Метод дезагрегации применим не ко всем странам. В тех из них, где преобладает мелкотоварное производство, представляется более правдоподобным предположение, что мужчины и женщины имеют разные источники доходов и выполняют свои виды деятельности. Напротив, в тех странах, где существуют крупные современные предприятия (как государственные, так и частные), гендерные различия в поведении будут менее выражены и менее однозначны.

Второй подход к макроэкономическому моделированию с учетом гендера предполагает интеграцию в макроэкономические модели определенных переменных, которые отражают гендерные различия. Этот подход основан на понимании того, как изменяется экономическая роль кредитов, труда и рыночных благ в зависимости от степени неравенства между жен-

щинами и мужчинами. В этом случае принятие решений на уровне домохозяйства, либо в частном или государственном секторах, оказывается зависимым от определенных проявлений гендерного неравенства. Этот метод моделирования позволяет оценить, какие потенциальные изменения необходимо внести в макроэкономические модели, опирающиеся на межотраслевой баланс. В качестве примера рассмотрим новую версию модели минимального уровня жизни. В ней важную роль играет коэффициент накопления капитала, который оценивает общую экономическую эффективность. Однако в данной модели этот коэффициент не учитывает неоплачиваемый труд. Если же в анализ включается и неоплачиваемый труд, то величина этого коэффициента должна быть изменена. Вследствие этого могут измениться и рекомендации в отношении экономической политики, разрабатываемые на базе этой модели.

Другая важная переменная – это типы сбережений. Например, значимость бесплатных благ в соотношении с уровнем заработной платы, и/или гендерное распределение доходов будут оказывать воздействие не только на структуру расходов, но и на формирование всех типов сбережений.

Третий подход к макромоделированию исходит из разделения всей экономической сферы на производственный и воспроизводственный сектора. Производственный сектор анализируется через традиционные макроэкономические переменные, в то время как анализ воспроизводственного сектора должен учитывать неоплачиваемый труд, бесплатные товары и услуги, и взаимодействие между людьми в этом секторе. Здесь основная задача состоит в том, чтобы понять, как эти два сектора взаимодействуют между собой с точки зрения показателей, характеризующих постоянный и переменный капиталы. Эти модели развиваются в направлении более полного учета связи между двумя секторами.

Четвертый подход макроэкономического моделирования состоит в использовании комбинации трех предыдущих.

Например, можно разделить экономику на два сектора: первый включает домохозяйства и подсобные хозяйства (натуральное производство), исходя из предположения, что весь объем труда в этом секторе выполняется женщинами. Второй сектор включает товарное производство зерна. В этом секторе заняты как женщины, так и мужчины, однако здесь существует определенное разделение труда по признаку пола. Мужчины контролируют процесс производства и доходы от реализации. По мере необходимости они вовлекают во второй сектор тех женщин, которые были заняты в первом (путем насилия, сотрудничества или за вознаграждение). Изучая, каким образом происходит эта трансформация занятости женщин, можно оценить воздействие второго сектора на конечные результаты деятельности первого. В частности, данная модель позволяет показать, что в странах с низким

уровнем маркетизации экономики и высокой гендерной сегрегацией в занятости, где женщины работают преимущественно в сфере домохозяйства, экспортный бум приводит к ухудшению питания женщин.

Существуют модели, совмещающие разные подходы с учетом специфики циклов экономического роста. В этих моделях анализируется взаимосвязь циклических изменений в уровне феминизации рабочей силы и интенсивности труда в домашнем хозяйстве. Эти модели показывают, что рост феминизации рабочей силы положительно связан с объемом инвестиций в экономику, а величина сбережений имеет положительную корреляцию с интенсивностью женского труда в домохозяйстве. Подобные модели используются для изучения того, при каких условиях можно обеспечить экономический рост в экономике переходного типа за счет мер монетаристского характера (путем расширения объема инвестиций в производственный сектор). На основе такого анализа было выявлено, что восстановление экономики будет более успешным, если воздействие процесса феминизации рабочей силы на инвестиции выше, чем эффект от роста сбережений вследствие увеличения объема женского труда в домохозяйстве. Это, видимо, возможно в странах с высоким и очень высоким уровнем средних доходов на душу населения.

Все вышеописанные модели показывают, каким образом гендерные различия могут оказывать воздействие на результаты макроэкономического реформирования.

5. ГЕНДЕР И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Базовый принцип разработки экономической политики состоит в том, чтобы искать ключевые причины экономических проблем, а не устранять их последствия.

Различные проблемы макроуровня возникают вследствие существования гендерного неравенства на микро- и мезоуровнях. Следовательно, решение долгосрочных задач можно достичь только тогда, когда это неравенство уничтожено в своей основе, путем обеспечения равенства прав и ответственности мужчин и женщин на производстве и в домохозяйстве, гарантирования женщине равного доступа к принятию экономических решений, к политике, к образованию, ликвидации правовых, социальных, национальных и культурных барьеров, которые ставят женщину в невыгодное положение в сфере экономики и в сфере принятия решений. Эти аспекты показывают, какие цели должны быть поставлены на микро- и мезоуровнях в рамках долгосрочной социально-экономической политики. Однако это не означает, что собственно макроэкономическая политика может не учитывать гендерного фактора. Нужно признать, что макроэкономическая политика традиционно заявляла себя как «гендерно-нейтральная», хотя на самом деле ее следовало бы скорее назвать «гендерно-сле-

пой», поскольку, как уже было показано выше, экономические предпочтения и решения на макроуровне оказывает очевидное гендерно-асимметричное воздействие на микро- и мезоуровни.

Фискальная политика – это пример того, как политика макроуровня может выступать инструментом гендерного анализа и воздействовать на формирование гендерной политики.

В таких странах как Канада, Англия, Австралия, Южная Африка были предложены некоторые новые механизмы общественного вмешательства в процесс формирования макроэкономической политики. Это так называемые «женские бюджетные инициативы». Они используются при анализе национальных бюджетов с тем, чтобы определить, какие группы населения выигрывают от проведения данной политики и оценить, в какой мере бюджетная политика отражает некоторые предубеждения дискриминационного характера по отношению к женщинам, бедным слоям населения, детям. Основная задача «женских бюджетных инициатив» – добиться, чтобы макроэкономическая политика отвечала нуждам социально уязвимых слоев населения. Например, в Южной Африке сторонники подобного подхода подчеркивают, что белых и цветных женщин нельзя считать однородной группой, и указывают на то, что африканские женщины стали особенно бедными в результате политики апартеида. Таким образом, основная цель «бюджетных инициатив» в Южной Африке была направлена на разработку эффективных стратегий по сокращению бедности.

Для анализа структуры бюджета были составлены специальные анкеты, которые включали широкий круг вопросов относительно различных типов расходов:

- сколько средств предполагается потратить и на кого именно;
- как будут представляться услуги;
- какая часть расходов будет направлена в сферу бизнеса, общественных и добровольных организаций;
- как расходы соотносятся с объемом услуг, производимых внутри самого домохозяйства и внутри различных семейных объединений;
- кто выигрывает с точки зрения занятости в общественном секторе;
- кто выигрывает с точки зрения занятости в государственном секторе;
- каким образом бедные женщины смогут расширить свое свободное время и доступ к получению более высокой квалификации, к базовым жизненным ресурсам (например, лучшему питанию).

Вопросники также давали возможность провести анализ доходов через оценку эффективности мер, касающихся различных групп населения, сокращения дифференциации в уровне доходов и благосостояния, доступности услуг. Специальное внимание было уделено тем группам населения, у которых возрастает объем неоплачиваемой работы. Наконец, были заданы вопросы о воздействии фискальной политики на изменение гендерных стереотипов и образа жизни.

Эти «бюджетные инициативы» помогли выявить скрытую дискриминацию, имеющую место при формировании национального бюджета. Так, например, было показано, что национальный бюджет ЮАР разработан исходя из стереотипа поведения белого мужчины, который проживает в городе, работает с 9 до 17 в формальном секторе экономики и имеет жену и детей, экономически зависимых от него.

Однако, если взять соотношение общей численности экономически активного населения и населения, занятого в формальном секторе экономики, то доля последнего окажется крайне незначительной. В то же время, женщины, которые составляют половину населения, заняты в основном в неформальном секторе, их много среди сельского населения и среди городских безработных. Их уровень и образ жизни совершенно не соответствует стереотипу белого работающего мужчины, который был заложен в основу формирования бюджета.

Другой пример касается транспорта. При формировании бюджета были сформулированы определенные гипотезы, которые отражают гендерные стереотипы сознания, направленные против женщин. В ЮАР общественным транспортом в большей степени пользуются женщины и представители африканского населения. Для бедных семей транспорт – это вторая по значимости статья расходов после питания. Однако транспортные субсидии имеют лишь те, кто покупает месячные или недельные проездные билеты. Безработные и занятые в неформальном секторе (а большинство женщин относятся именно к этим категориям) пользуются транспортом нерегулярно и не получают транспортных субсидий. Более того, было обнаружено, что субсидии на покупку частного транспорта (в форме льгот по подоходному налогу и льгот по оплате парковки) больше, чем субсидии на общественный транспорт. Однако очевидно, что те, кто может позволить себе покупку автомобиля, относятся к более обеспеченной части населения и не нуждаются в субсидировании подобных расходов.

Таким образом, при формировании бюджета важно не только учитывать те переменные, которые волнуют макроэкономистов (например, величину бюджетного дефицита), но и конкретное соотношение доходов и расходов по разным группам населения.

Обычно утверждается, что при разработке бюджета основное внимание должно быть уделено двум факторам – эффективности использования имеющихся ресурсов и возможности привлечения новых ресурсов. Эти факторы также должны быть проанализированы с точки зрения гендера, чтобы корректно оценить эффективность использования ресурсов. Макроэкономическая политика периода стабилизации ориентируется на увеличение эффективности экономики за счет ужесточения «правил игры» в формальном секторе и перемещения избыточной занятости в неформальный сектор. На самом деле она представляет собой перекладывание социальных расходов на воспроизводственный сектор, в котором заняты преиму-

щественно женщины. Это обстоятельство препятствует вовлечению женщин в сферу формальной экономики (т. е. фактически препятствует мобилизации дополнительных ресурсов в целях повышения экономической эффективности), поскольку женский труд в домашнем хозяйстве и так представляет собой сверхутилизируемый ресурс. Это означает, что на уровне домохозяйств распределение ресурсов труда между производственным и воспроизводственным секторами далеко не всегда является оптимальным. Фискальная политика также не снимает этой проблемы, поскольку налогообложение имеет гендерно-специфичный характер. Таким образом, при разработке политических мер, оказывающих влияние на структуру государственных расходов, необходимо учитывать гендерно-специфические внешние факторы.

Важный пример: в семье женщины выполняют основной объем труда по обслуживанию других членов домохозяйства, что оказывает влияние на функционирование экономики за пределами домохозяйства (и, в первую очередь, на функционирование социальной сферы).

Исходя из сказанного выше, необходимо перейти к более широкому пониманию концепции устойчивого развития, чтобы включить в это понятие «неосозаемые» (нематериальные) ресурсы, в числе которых могут быть названы доверие, солидарность, сотрудничество, межличностные связи.

Необходимо признать, что социальные отношения не следует представлять себе как пассивный объект преобразования средствами макрополитики. Именно социальная среда выступает в роли амортизатора при проведении либерализации. Подобная политика нередко приводит к значительному возрастанию нагрузки на домохозяйства, создавая вынужденную безработицу и модифицируя взаимоотношения между людьми внутри воспроизводственного сектора. В этом плане основная цель состоит в том, чтобы понять, как эти два сектора взаимодействуют между собой, и каким образом это взаимодействие может быть описано с помощью показателей, характеризующих постоянный и переменный капитал.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- ¹ Состояние данной проблемы в России см. *Попова О.* В России слово «власть» мужского рода // «Женщина-плюс», М., 2000, №4. С. 20.
- ² *Римашевская Н. и др.* Окно в русскую частную жизнь. – М.: «Academia», 1999.
- ³ *Мартин Г.П., Шуман Ж.* Западная глобализация. Атаки на процветание и демократию / Пер. с нем. – М.: «Альпина», 2001. С. 162–163.

ГЕНДЕР В ПРОГРАММАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА*

1. ВВЕДЕНИЕ

Социально-экономическое реформирование экономики России и других постсоциалистических стран поставило перед аналитиками и экспертами новые задачи, связанные с выявлением разнообразных гендерных последствий рыночной трансформации. Главный вопрос, на который еще предстоит найти ответ, состоит в том, через какие инструменты могут быть согласованы задачи гендерной политики (и, в частности, достижение гендерного равенства) и ключевые цели экономического развития. В настоящей статье эта проблема рассматривается на примере развивающихся стран, в которых уже более 20 лет реализуются различные программы экономического развития (как международные, так и национальные), и где на практике опробованы некоторые модели интеграции гендерной и экономической политики. Нам представляется, что для России, реализующей в последнее десятилетие программы структурных преобразований, осмысление этого опыта является одной из важнейших практических задач при разработке собственной гендерной политики и стратегии экономического развития.

В 80-е годы программы структурной перестройки (ПСП), разработанные как одно из средств разрешения долгового кризиса стран третьего мира, охватили более 70 развивающихся стран; их реализация опиралась на финансовую поддержку Всемирного Банка и Международного Валютного Фонда. Анализ гендерных последствий этих программ подтолкнул исследователей к изучению систематических различий в воздействии процессов экономического развития на мужчин и женщин, и к выявлению скрытого «гендерного крена» в «гендерно-нейтральных» социально-экономических программах¹, и, в первую очередь, в программах структурных преобразований.

Большинство подобных программ в качестве первого шага включали меры по стабилизации экономики (в частности, сокращение расходов в государственном секторе и проведение жесткой монетарной политики).

* Статья подготовлена по материалам семинаров-тренингов, проведенных автором в феврале-апреле 2002 г. в Фонде «Институт экономики города» при поддержке USAID.

Следующим шагом являлась реализация среднесрочных мер по реформированию рынков с целью обеспечения внутренних инвестиций. На этом этапе основными инструментами политики структурных преобразований являлись меры по либерализации торговли, реформированию государственного сектора, снятию ограничений в сфере занятости; дерегулированию финансового рынка; созданию новых институциональных структур для поддержания стабильности экономического развития.

Исследования конца 80-х – начала 90-х годов XX века выявили две различные формы гендерно-дифференцированного воздействия ПСП:

1. *Прямое воздействие* было связано с различным участием мужчин и женщин в рыночных и нерыночных видах деятельности. Так, например, уход за детьми традиционно считается прерогативой женщин. Поэтому сокращение социальной сферы и, в частности, системы государственных детских учреждений, автоматически воздействовало как на объем совокупной трудовой нагрузки женщин, так и на уровень их собственных доходов, заставляя отказываться от совмещения профессиональной занятости и семейных обязанностей². Кроме того, сокращение занятости в государственном секторе (а во многих странах женщины традиционно широко представлены именно в нем), также является фактором прямого воздействия, принудительно снижая уровень занятости среди женщин.

2. *Косвенное воздействие* связано с изменением соотношения в объеме рыночной занятости и домашнего труда среди женщин, включенных в оплачиваемую занятость. Если в результате реформ возникают экономические стимулы к изменению профиля женской занятости (т. е. переключение на другие виды деятельности и сектора экономики), то может происходить перераспределение домашнего труда в пользу неработающих членов семьи. Как показывает практика многих развивающихся стран, это перераспределение затрагивает в первую очередь девочек, которые вообще прекращают учебу или не имеют возможности уделять ей необходимое время. Иными словами, в этих обстоятельствах семьи могут предпочесть повышение совокупного денежного дохода семьи (за счет включения матери в рыночную занятость) в ущерб инвестициям в человеческий капитал дочерей. Эта тенденция иллюстрирует цену домашнего труда, которая в этих условиях становится выше, чем ожидаемые доходы, связанные с обучением дочерей³.

«Гендерный крен» в ПСП по-разному оценивается различными специалистами. Экономисты, признающие необходимость учета гендерного измерения при анализе экономических процессов, считают, что подобный уклон в потенциале заложен уже на уровне концепции ПСП и инструментов их реализации, поскольку не принимаются во внимание такие фундаментальные различия как гендерное разделение труда, преобладание женщин в сфере неоплачиваемого труда и неравное распределение ресурсов внутри домохозяйства⁴. Альтернативная точка зрения состоит в том,

что ПСП на концептуальном уровне являются гендерно-нейтральными, а различные последствия для мужчин и женщин связаны с тем, что существуют исходные различия полов в уровне образования, квалификации, предпочтениях на рынке труда, предпочтениях в плане сочетания рыночных и нерыночных видов деятельности, которые в конечном итоге приводят к возрастанию гендерного неравенства.

Выявление «гендерного уклона» в ПСП заставило экономистов и специалистов по проблемам развития обратиться к вопросу о методиках включения гендерной составляющей в разработку социально-экономической политики. К настоящему времени предложен целый ряд подобных методик, и многие из них были опробованы в практике развивающихся стран. В настоящей статье, которая носит обзорный характер, рассматривается несколько методик, иллюстрирующих различные подходы к интеграции гендерного измерения в планирование экономического развития.

2. ГЕНДЕР В ПРОГРАММАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ ЦЕЛЕВЫХ КРИТЕРИЕВ

Наиболее важное различие в гендерно-ориентированных подходах к социально-экономическому развитию связано с выбором основополагающих критериев гендерной политики. С этой точки зрения выделяется несколько направлений в эволюции представлений о целях и инструментах подобной политики.

Политика «Женщина и развитие» (WID – Women in Development) опирается на идею о том, что включение женщин в программы развития позволит повысить экономическую эффективность этих программ. Целью этого подхода является разработка проектов и программ, обеспечивающих наиболее эффективное распределение и использование ресурсов. Однако доминирующий акцент на эффективности нередко приводит к тому, что упускаются из вида вопросы достижения гендерного равенства. Именно это обстоятельство явилось причиной серьезной критики в адрес политики WID. В частности, подчеркивалось, что этот подход не ставит задачи изменить существующие гендерные отношения, и, следовательно, предполагает использование только гендерно-нейтральных, либо гендерно-специфических инструментов воздействия. Поскольку ключевым считается не вопрос о власти, а вопрос о распределении и использовании ресурсов, политика WID в ряде случаев может приводить не к гендерному равенству, а, напротив, к дальнейшему усилению мужского доминирования. Такая ситуация может складываться, в частности, в тех случаях, когда приоритеты эффективности и социальной справедливости вступают в противоречие между собой. На практике дилемма эффективности и справедливости наиболее часто возникает в тех странах и регионах, где существуют значительные различия в степени включенности мужчин и женщин в рыночный сектор экономики.

Политика «Гендер и развитие» (GAD – Gender and Development) делает основной акцент на достижении гендерного равенства как одной из важнейших целей развития. Основой этого подхода является анализ отношений власти в обществе, и, в первую очередь, отношений власти между мужчинами и женщинами. В рамках политики GAD гендерные отношения рассматриваются не как заданные, а как социально сконструированные и, следовательно, потенциально изменяемые (в том числе – через инструменты социально-экономической политики).

Политика, названная «Gender mainstreaming» и получившая развитие в 80–90-е годы, еще шире раздвигает границы гендерной политики. В рамках этого подхода достижение гендерного равенства уже не формулируется в качестве отдельной специфической цели, а становится ключевым элементом во всех программах и стратегических направлениях развития.

Согласно определению ООН, «gender mainstreaming» включает в себя «...процесс оценки любого планируемого мероприятия с точки зрения его воздействия на женщин и мужчин, в том числе законодательства, стратегий и программ во всех областях и на всех уровнях»⁵.

При этом интересы и реальные жизненные практики как женщин, так и мужчин должны учитываться при разработке стратегической политики и конкретных мероприятий во всех сферах жизни, таким образом, чтобы представители обоих полов в равной степени могли воспользоваться плодами социально-экономического развития. Данный подход имеет существенное отличие от подхода GAD – исходным пунктом анализа здесь является объективное эмпирическое исследование гендерной ситуации, а не априорные предположения о проблемах женщин, поскольку реальные жизненные практики и нужды женщин (как и мужчин) очень существенно различаются по странам и регионам.

Наконец, последнее по времени своего возникновения направление гендерной политики – это политика «Women's empowerment» – название, которое можно более или менее точно перевести на русский язык как «расширение властных возможностей женщин». В рамках этого направления подчеркивается, что достижение гендерного равенства как одной из ключевых целей развития не может быть реализовано без расширения доступа женщин к властным ресурсам на различных уровнях.

Сторонники этого направления, зародившегося в структурах неправительственных женских организаций, отмечают, что доступ к власти и участие в принятии решений являются необходимыми условиями превращения женщин из бенефициариев в равноправных агентов социально-экономического развития. Подчеркнем, что в рамках данного направления целью является не столько непосредственно обеспечение более высокого властного статуса женщин в обществе, сколько предоставление в распоряжение женщин ресурсов, необходимых для достижения ими желаемого статуса.

Если отойти от описания «чистых» типов гендерной политики и обратиться к реальной практике ее реализации, то общая картина оказывается более сложной. Кэролайн Мозер (Caroline Moser) выделяет пять основных этапов в эволюции реальной гендерной политики международных организаций в период с 1950 года по настоящее время⁶.

Первый этап. Целевой критерий: повышение благосостояния. Этот подход был наиболее популярен в 50–70-е годы, однако широко используется и в настоящее время. Он рассматривает женщин как пассивных бенефициариев социальной части программ развития и признает в качестве социально значимой только их репродуктивную функцию. Основное внимание уделяется удовлетворению практических потребностей женщин как матерей (например, программы по улучшению питания, программы планирования семьи и пр.). В рамках этого подхода, как правило, не находят отражения вопросы подчиненного положения женщин в обществе и гендерного разделения труда (и, тем более, проблемы власти).

Второй этап. Целевой критерий: достижение равенства. Этот подход представляющий собой одну из версий политики WID, получил широкое развитие в течение Десятилетия женщин с 1976 по 1985 гг. Основная цель данного подхода – повышение уровня гендерного равенства. Женщины рассматриваются как активные участницы процессов развития. Социальная значимость признается не только за их репродуктивную ролью, но также и за выполнением ими профессиональных и иных социальных ролей. Основные инструменты воздействия связаны с прямым государственным вмешательством, направленным на достижение гендерного равенства. Этот подход не пользуется популярностью среди представителей политической элиты и лиц, принимающих решения (в том числе и на государственном уровне). Основная критика в его адрес связана с тем, что данная политика «транслирует ценности западного феминизма» и рассматривается как содействующая явную угрозу социальному статусу мужчин.

Третий этап. Целевой критерий: преодоление бедности. По своей сути такой подход, получивший развитие в конце 70-х годов, представляет собой «смягченную» версию политики WID. Исходная посылка опирается на тезис о феминизации бедности в мире, т. е. на тот факт, что доля женщин в составе беднейших слоев населения существенно выше, чем их доля в численности населения в целом. Отсюда основная цель данного подхода формулируется как создание возможностей для повышения благосостояния малообеспеченных женщин за счет роста производительности их труда. Иными словами, проблема феминизации бедности рассматривается не с позиций подчиненного социального статуса, а с точки зрения более низких рыночных возможностей женщин, их отставания в накоплении человеческого капитала и в уровне производительности труда. Основные инструменты реализации этой политики направлены на расширение возможностей получения женщинами независимых доходов (обычно небольшие

проекты, целью которых является обеспечение работой и заработками). Этот подход весьма популярен среди неправительственных женских организаций.

Четвертый этап. Целевой критерий: повышение эффективности. Этот подход получил наибольшее развитие в 80-х годы после долгового кризиса развивающихся стран. Он представляет собой третью и преобладающую в настоящее время версию политики WID. Основная цель формулируется как обеспечение более высокой экономической эффективности за счет вовлечения женщин в социально-экономическое развитие. Данный подход опирается на идею о множественности социальных функций женщин и признает социальную значимость как репродуктивного труда, так и профессиональной деятельности и деятельности по обеспечению интеграции на уровне локального сообществ (более подробное описание классификации социальных функций см. далее). Основная критика связана с тем, что в рамках этого подхода время, которым располагают женщины, рассматривается как «высокоэластичное». Иными словами, предполагается, что в случае сокращения государственной и муниципальной социальной сферы женщины будут компенсировать это сокращение за счет домашнего труда, что фактически означает общее увеличение продолжительности рабочего времени. В рамках данного подхода расширение участия женщин в экономическом развитии напрямую ассоциируется с повышением гендерного равенства, расширением властных возможностей и участием в принятии решений, что весьма далеко от действительности. Тем не менее, несмотря на эти недостатки, подход широко популярен среди лиц, принимающих решения как на государственном, так и на международном уровне, поскольку в нем достаточно ярко выражена гендерно-нейтральная ориентация социальной политики.

Пятый этап. Целевой критерий: расширение властных возможностей женщин (empowerment). Этот подход является последним по времени своего возникновения и сформировался под определяющим влиянием женщин из развивающихся стран. В отличие от описанных выше критериев, основная цель сформулирована как расширение масштабов власти, которой располагают женщины, через поддержку их инициатив и повышение уверенности в собственных силах. Сторонники данного подхода утверждают, что для того, чтобы разрешить проблему подчиненного положения женщин, необходимы активные действия на различных уровнях. В явном виде признается ключевая роль вопроса о власти – подчеркивается, что для того, чтобы изменить свое положение в обществе, женщины должны расширить доступ к структурам принятия решений. Основные инструменты политики связаны с мобилизацией женщин «снизу», т. е. через развитие низовых женских организаций, повышение их социального статуса и расширение участия в принятии решений на региональном и местном уровнях.

3. СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН И ГЕНДЕРНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ: ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ

Развитие методологии гендерного подхода применительно к сфере социально-экономической политики привело к разработке целого ряда новых понятий и аналитических инструментов. В данном разделе мы остановимся только на двух из них, которые принципиально важны для развития гендерной теории и практики планирования.

3.1. Классификация социальных функций мужчин и женщин

По мере эволюции целевых критериев социальной политики происходило последовательное углубление представлений о социальных ролях мужчин и женщин, и, что еще важнее, признание социальной значимости за теми из них, которые ранее находились вне сферы «социальной видимости». Здесь мы вновь обратимся к работам Кэролайн Мозер, которая предложила использовать концепцию тройственной социальной функции женщин при анализе гендерного разделения труда. Подобный подход принципиально отличается от подхода экономистов и демографов, которые традиционно делают акцент на производственной либо репродуктивной роли женщин.

К. Мозер подчеркивает, что в большинстве обществ женщины в той или иной степени включены в следующие виды деятельности:

- производственная деятельность;
- воспроизводственная (репродуктивная) деятельность;
- деятельность по поддержанию социальной интеграции (в рамках локального сообщества или социальной группы)⁷.

Что касается мужчин, то их деятельность, как правило, ограничивается выполнением лишь двух видов деятельности (и, соответственно, двух функций) – производственной и интеграционной.

Содержание первых двух видов деятельности К. Мозер определяет следующим образом. *Воспроизводственная деятельность* (репродуктивный труд) включает в себя три составляющие:

- воспроизводство человеческой жизни (рождение детей и уход за ними);
- обслуживание членов семьи (приготовление пищи, стирка и ремонт одежды, уход за больными и престарелыми);
- поддержание домохозяйства (обеспечение семьи водой, сбор топлива, уборка, покупки, изготовление домашней утвари и пр.).

Практически во всех обществах репродуктивный труд относится к числу наиболее трудоемких видов деятельности, он практически не ограничен во времени, не имеет стандартных критериев оценки качества. Он обладает низким социальным статусом и часто вообще не считается трудом, поскольку не получает денежной оценки. Вместе с тем, в последние десятилетия экономисты стали обращать на эту деятельность больше вни-

мания: разработаны методики косвенного стоимостного оценивания некоторых видов репродуктивного труда (в частности, тех, которые имеют рыночные аналоги – например, услуги по уходу, обслуживание членов семьи и пр.) и предложены способы включения данных по репродуктивному труду в систему национальных счетов (так называемые «спутниковые счета» – «satellite accounts»).

Производственная деятельность включает в себя как рыночное (товары и услуги, производимые с целью продажи или обмена), так и натуральное производство (блага, производимые для собственного потребления). В нее в той или иной степени включены представители обоих полов, однако, как показывает практика большинства стран, производственная деятельность подчиняется строгому гендерному разделению труда, причем как в товарной, так и в нетоварной своей части. Более того, в странах с незначительным по масштабам официальным сектором рынка труда и слабо развитыми рыночными отношениями отмечается тенденция к гендерной сегментации производственной деятельности: мужчины занимаются теми видами деятельности, которые имеют товарный характер, в то время как женщины постепенно вытесняются в нетоварный сектор⁸. Производственная деятельность традиционно является предметом экономического анализа в своей рыночной части; вместе с тем, оценка нерыночной части производственной деятельности представляет определенные методологические трудности, поскольку предполагает использование косвенных систем стоимостного оценивания (по аналогии с воспроизводственной деятельностью).

Третий вид деятельности, выделяемый К. Мозер – *деятельность по поддержанию социальной интеграции локального сообщества/социальной группы* («local community») – практически никогда не попадает в сферу внимания экономистов и политиков. Эта деятельность традиционно исследуется лишь в работах антропологов, культурологов и, в меньшей степени, социологов. Сюда входит организация важных для локального социума мероприятий, таких, как церемонии, праздники, участие в различных общественных, политической деятельности на местном уровне, благотворительная деятельность и пр.

Социальная значимость этой деятельности не подвергается сомнению. Однако несмотря на то, что интеграционная функция требует значительных затрат труда и времени, она практически никогда не является объектом экономического анализа (даже через использование методик косвенного оценивания). Этот вид деятельности, также как и производственная, характеризуется четко выраженным гендерным разделением труда. Исходя из сложившейся структуры разделения труда, К. Мозер выделяет два гендерно-специфичных типа интеграционной деятельности.

Первый тип – обеспечение повседневных потребностей сообщества. Сюда могут входить такие виды работ как обеспечение и распределение редких ресурсов (например, воды), медицинское обслуживание и уход за боль-

ными (вне рамок собственной семьи), организация начального образования и пр. В эти работы в основном вовлечены женщины. Эта деятельность регулируется традицией, она не рассматривается как профессиональная, выполняется в «свободное» время и практически никогда не оплачивается.

Второй тип – участие в политической деятельности на местном уровне. В эту работу вовлечены преимущественно мужчины; иногда эта деятельность оплачивается в денежной форме, иногда вознаграждается иными способами, однако в любом случае способствует повышению социального статуса участников и в потенциале может приобретать статус профессионального занятия.

3.2. Практические и стратегические гендерные потребности

Классификация гендерных потребностей, предложенная К.Мозер⁹, опирается на концепцию женских гендерных интересов, сформулированную Максин Мулино¹⁰ в 1985 году. Идея М.Мулино и К.Мозер заключается в том, что женщины как социально-демографическая группа имеют собственные потребности и интересы, отличающиеся от потребностей и интересов мужчин. Различие гендерных потребностей мужчин и женщин обусловлено тем, что, во-первых, женщины выполняют тройную функцию, и, во-вторых, в большинстве обществ они занимают подчиненное социальное положение. По аналогии с подходом М.Мулино, К.Мозер выделяет два типа гендерных потребностей.

Практические гендерные потребности – те, удовлетворение которых облегчает выполнение женщинами их повседневной практической деятельности. Социально-экономические программы, направленные на обеспечение практических гендерных потребностей, отвечают непосредственным сегодняшним нуждам людей. Удовлетворение этих потребностей не приводит к повышению статуса женщин в обществе, хотя именно подчиненное положение женщин рассматривается исследователями как одна из главных причин возникновения практических потребностей. В число конкретных мер, направленных на обеспечение данного типа потребностей, могут входить такие, как:

- обеспечение водой и питанием;
- предоставление медицинских услуг;
- предоставление работы и возможностей получения заработка;
- помощь в жилищном строительстве и пр.

Стратегические гендерные потребности – те, удовлетворение которых способствует снижению существующего дисбаланса власти между мужчинами и женщинами. Стратегические гендерные потребности женщин обусловлены их подчиненным статусом в обществе. Эти потребности имеют непосредственное отношение к гендерному разделению труда, власти и ответственности, а их удовлетворение требует серьезных институциональных (в том числе законодательных) изменений.

В число направленных на обеспечение стратегических гендерных потребностей мер могут входить следующие:

- изменение существующего гендерного разделения труда;
- облегчение выполнения домашних обязанностей и обязанностей по уходу за детьми;
- отмена институционально закрепленных форм дискриминации (в частности, статей национального законодательства, способствующих обеспечению преимуществ для мужчин);
- обеспечение услуг в сфере репродуктивного здоровья, предоставление женщинам возможностей регулирования рождаемости;
- меры, направленные против насилия со стороны мужчин.

Разграничение практических и стратегических гендерных потребностей было положено в основу типологии гендерной политики, разработанной в 1992 году Наилой Кабир (Naila Kabeer). В рамках этой типологии выделяются два основных типа и несколько подтипов¹¹.

Первый тип – гендерно-нечувствительная политика (дословно: «гендерно-слепая» – *gender-blind policy*). В рамках этой политики не признается важность гендерных различий и необходимость их учета при разработке социально-экономической политики. Предлагаемые меры воздействия фактически воспроизводят существующие гендерные отношения и таким образом закрепляют «мужской крен» в социально-экономической сфере.

Второй тип – гендерно-чувствительная политика. Подчеркивается, что женщины, как и мужчины, являются участниками процессов развития, однако имеют в этом отношении более ограниченные возможности (и в качестве акторов, и в роли бенефициариев). Вследствие этого женщины могут иметь отличающиеся (а иногда и прямо противоположные) потребности, интересы и приоритеты в социально-экономической сфере.

Гендерно-чувствительная политика подразделяется на несколько подтипов: гендерно-нейтральная политика, гендерно-специфическая и гендерно-перераспределительная. Охарактеризуем их основные особенности.

Гендерно-нейтральная политика предполагает в качестве отправной точки учет конкретных форм и масштабов гендерного неравенства. Ее конечная цель состоит в том, чтобы преодолеть гендерную асимметрию социально-экономического развития. Непосредственная задача подобной политики, как правило, ограничивается удовлетворением практических гендерных потребностей для обоих полов. Гендерно-нейтральная политика не затрагивает основ существующего гендерного разделения труда, распределения власти, ресурсов и ответственности.

Гендерно-специфическая политика, также как и гендерно-нейтральная, реализуется в рамках существующего гендерного разделения труда и распределения власти и ответственности. Однако, в отличие от предыдущего типа, она имеет выраженный целевой характер и включает различные по содержанию меры, адресованные каждому полу в отдельности. Эта по-

литика, как и гендерно-нейтральная, не выходит за рамки удовлетворения практических гендерных потребностей мужчин, либо женщин.

Гендерно-перераспределительная политика включает такие меры, которые направлены на создание более сбалансированной системы гендерных отношений. В качестве целевых групп, которым адресованы меры перераспределительной политики, могут выступать либо оба пола, либо представители одного из полов. В отличие от всех вышеописанных типов, гендерно-перераспределительная политика ставит задачей удовлетворение стратегических гендерных потребностей. При этом она может быть направлена и на конкретные практические потребности, однако через такие меры воздействия, которые имеют трансформационный потенциал, т. е. способствуют достижению более высокого уровня гендерного равенства и расширения властных возможностей для женщин.

Безусловно, в реальной практике вышеописанные типы крайне редко существуют в «чистом виде». Вместе с тем, анализ конкретной социально-экономической политики с точки зрения данной типологии позволяет дать прогноз возможных гендерных последствий планируемых мер на перспективу. Ниже мы более подробно остановимся на описании нескольких конкретных методик, соответствующих различным типам гендерной политики.

4. ГЕНДЕРНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ В ПРОГРАММАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

Рассмотрим некоторые методики гендерного анализа социально-экономической сферы, разработанные в рамках следующих методологических парадигм:

- гендерно-нейтральной (Гарвардская аналитическая модель);
- гендерно-перераспределительной (Модель расширения властных возможностей для женщин);
- институциональной (Анализ социальных отношений);
- культурно-преобразовательной (Матрица гендерного анализа).

4.1. Гарвардская аналитическая модель (ГАМ): пример гендерно-нейтрального подхода

Гарвардская аналитическая модель представляет собой одну из первых попыток разработать методологию анализа социально-экономического развития с учетом гендерного фактора. Эта модель была предложена в 1985 г. аналитиками Гарвардского института международного развития в сотрудничестве с Агентством по международному развитию США (USAID)¹².

Цель данного подхода – помочь лицам, принимающим решения, более эффективно планировать деятельность в рамках конкретных программ развития и повысить общую эффективность реализуемых проектов. Основной принцип ГАМ – сбор информации на микроуровне о деятельности и

ресурсах, которыми располагают мужчины и женщины. Далее эта информация систематизируется в виде ряда таблиц, описывающих виды деятельности и ресурсы в бинарной форме (участвуют – не участвуют, располагают – не располагают).

ГАМ включает в себя четыре базовые аналитические инструмента:

А. Матрица участия мужчин и женщин в различных видах деятельности. Эта матрица отражает все виды производственной и репродуктивной деятельности, значимые с точки зрения планируемого проекта (структура представления информации в ГАМ приведена в приложении 1).

В. Матрица, характеризующая доступ мужчин и женщин к ресурсам и контроль над ними. Здесь фиксируется, имеют ли мужчины и женщины доступ к ресурсам, кто контролирует их использование, и кто контролирует выгоды, получаемые индивидами, домохозяйствами или местным сообществом от использования ресурсов. Понятие «доступ к ресурсам» означает, что тот или иной субъект социально-экономических отношений имеет возможность воспользоваться ресурсом; понятие «контроль над ресурсом» предполагает возможность оказывать реальное воздействие на принятие решений в отношении данного ресурса.

С. Матрица факторов влияния. В этой матрице фиксируются факторы, оказывающие влияние на гендерное разделение труда, доступ и контроль над ресурсами. Факторы влияния включают в себя:

- социальные нормы (в том числе характерные для определенных сообществ или социальных групп) и особенности социальной иерархии (в частности, доминирующий тип семьи и семейных отношений, организация и структура местных сообществ, культурные практики и религиозные верования);
- демографические характеристики;
- институциональные структуры, включая государственное управление, систему образования и в целом систему распространения информации и технологий;
- общие экономические характеристики, такие, как уровень бедности, уровень инфляции, распределение доходов, включенность в систему международной торговли, развитие производственной и социальной инфраструктуры;
- внутри- и внешнеполитический контекст;
- образование и профессиональную подготовку.

Д. Вопросник для анализа гендерного измерения в процессе разработки и реализации проектов и программ социально-экономического развития. Цель вопросника – помочь разработчику проанализировать свой проект или область исследования с точки зрения гендерных отношений. Вопросник включает четыре серии вопросов, касающиеся учета гендерного измерения на каждом этапе работы над проектом – идентификации целей, разработки самого проекта, его реализации и оценки результатов.

Достоинства и недостатки Гарвардской аналитической модели. Практика использования ГАМ показала, что она обладает как серьезными достоинствами, так и целым рядом недостатков. В числе достоинств следует упомянуть, в первую очередь, тот факт, что ГАМ опирается на гендерно-нейтральный подход. Это обстоятельство оказывается принципиально важным в тех случаях, когда вопросы интеграции гендерного измерения в программы социально-экономического развития обсуждаются в кругу профессиональных экономистов и политиков, для которых соображения эффективности и оптимального использования ресурсов являются одними из наиболее убедительных аргументов. В этих случаях методика ГАМ, исходящая из описания фактической ситуации и не предлагающая каких-либо априорных критериев оценивания, оказывается одним из наиболее эффективных инструментов. Благодаря дифференцированному учету производственных и воспроизводственных видов деятельности, данная модель дает адекватное представление о гендерном разделении труда, обеспечивает аналитическую «видимость» женского труда и женского вклада в экономику. ГАМ удобна в практическом использовании и может быть легко адаптирована к решению конкретных задач.

Вместе с тем, в адрес ГАМ высказывается и немало критических замечаний, связанных как с самим содержанием модели, так и с используемыми аналитическими инструментами.

Начнем с содержательной критики ГАМ. Во-первых, ГАМ опирается на излишне упрощенную («материалистическую») трактовку человеческого поведения. За инструментами ГАМ стоит логика поведения рационального индивида, принимающего решения исходя из экономических соображений. При этом фактически игнорируется необходимость анализа гендерной культуры данного общества, а также гендерной культуры институтов, которые разрабатывают и осуществляют программы развития. Неявно предполагается, что эти институты являются гендерно-нейтральными. Однако практика показывает, что это далеко не так.

Во-вторых, в концептуальном плане ГАМ исходит из принципов политики WID, т. е. утверждает приоритет эффективности, а не социальной справедливости. Поэтому целый ряд важных моментов остается за рамками анализа – в частности, вопросы гендерной структуры власти, динамики гендерных отношений и некоторые другие. Например, в странах, где женщины играют очень незначительную роль в товарном производстве, логика эффективности, заложенная в Гарвардской модели, подталкивает к тому, чтобы разрабатывать программы развития, ориентируясь преимущественно на мужчин, поскольку это самый короткий путь к повышению денежных доходов семей. Однако подобный путь не гарантирует того, что женщины автоматически получат больший доступ к возросшим доходам семьи, также как и того, что баланс власти в отношениях между полами сдвинется в сторону большего равновесия.

Наконец, в-третьих, Гарвардская модель не рассматривает вопрос о том, почему гендерные отношения складываются именно как *отношения неравенства*. Тем самым причины подчиненного положения женщин фактически остаются в тени. Однако аналитические инструменты модели могут быть использованы в качестве отправного пункта для исследования проблем власти, в частности, через анализ вопроса о доступе к ресурсам и контроле над ними.

Методологическая критика Гарвардской модели связана, в первую очередь, с тем обстоятельством, что модель разрабатывалась как гендерно-нейтральный инструмент, направленный на сбор и анализ информации. Именно этими обстоятельствами обусловлена излишняя формализация модели и отсутствие в ней «неудобных» для формализации социокультурных переменных. Поскольку все матрицы модели заполняются по бинарному принципу (т. е. в терминах «да» – «нет»), не улавливается реальная сложность и внутренняя взаимосвязь проблем, которые являются объектом анализа и программной проработки. В ГАМ игнорируются все иные основания неравенства кроме пола (этничность, класс и раса). Мужчины и женщины сравниваются как внутренние однородные группы. Между тем, даже в одной и той же социокультурной группе внутрисполные различия могут быть очень велики (например, статус первой и второй жены, статус свекрови и невестки, статус главы крестьянского хозяйства и взрослого неженатого сына и пр.). Одновременно из поля зрения выпадают такие вопросы как гендерное разделение и кооперация труда на уровне домохозяйства и локального сообщества¹³. Наконец, матрица видов деятельности, используемая ГАМ, не включает деятельности по обеспечению социальной интеграции.

Вместе с тем, благодаря своей идеологической нейтральности и легкой адаптации к целям и задачам конкретной программы, данная модель продолжает достаточно широко использоваться в практике социально-экономического планирования, несмотря на многочисленные критические замечания в ее адрес.

4.2. Модель расширения властных возможностей для женщин (Women's Empowerment Framework): пример гендерно-перераспределительного подхода

Данная аналитическая модель была предложена Сарой Лонгви (Sara Longwe), консультантом по проблемам гендера и развития (Лусака, Замбия). Цель модели состоит в том, чтобы помочь разработчикам программ социально-экономического развития выявить конкретное содержательное наполнение понятия «empowerment», а также оценить, в какой мере предлагаемые меры будут способствовать этому процессу.

Понятие «расширение властных возможностей женщин» Сара Лонгви определяет как процесс, позволяющий женщинам занять в обществе такое же место, что и мужчины, и в равной степени участвовать в процессах со-

циально-экономического развития с целью получения равного с мужчинами контроля над факторами производства¹⁴.

Как подчеркивает С. Лонгви, большинство исследований по проблемам развития концентрирует внимание на том, в какой степени удалось добиться равенства полов в таких сферах, как образование, занятость, здравоохранение. В итоге из виду неизбежно упускается вопрос об интегральной оценке роли женщин в процессах социально-экономического развития. Развитие понимается автором как процесс, расширяющий жизненные возможности людей и позволяющий преодолеть бедность. Основную причину бедности С. Лонгви усматривает не в низком уровне производительности труда, а в существовании структур эксплуатации и угнетения, в том числе по признаку пола. Модель Лонгви опирается на использование нескольких аналитических инструментов, основными из которых являются понятие *гендерного равенства* и понятие *социальной значимости «женских проблем»*.

Операционализация понятия «гендерное равенство». Модель Лонгви вводит представление о пяти иерархических уровнях гендерного равенства, которые характеризуют масштабы властных возможностей женщин. Эти уровни являются иерархическими и взаимосвязанными: переход к следующему уровню означает возрастание гендерного равенства и одновременное расширение властных возможностей женщин.

Рассмотрим, каким образом С. Лонгви интерпретирует содержание каждого уровня равенства.

Первый уровень – *«благосостояние»*. Лонгви интерпретирует этот уровень равенства как материальное благосостояние женщин в сравнении с мужчинами (в первую очередь, в отношении таких видов ресурсов как продовольствие, денежные доходы и медицинское обслуживание).

Второй уровень – *«доступ»*. Это понятие определяется как равный доступ женщин к основным факторам производства – земля, труд, капитал (кредитование), а также к обучению и профподготовке, сетям снабжения и реализации, общественным услугам и пр. Лонгви подчеркивает, что равенство доступа достигается на основе принципа равных возможностей, что, как правило, требует реформирования законодательства и административных процедур, чтобы исключить проявления дискриминации в отношении женщин.

Третий уровень – *«осознание»*. Это понятие интерпретируется как понимание различий между полом и гендером и убежденность в том, что гендерные роли культурно детерминированы, а, следовательно, могут быть изменены. Понятие «осознание» включает также идею о том, что гендерное разделение труда должно быть справедливым и приемлемым для обоих полов и не должно приводить к политическому и/или экономическому доминированию одного пола.

Четвертый уровень – *«участие»*. Смысл этого понятия определяется как равное участие женщин в процессах принятия решений, в выработке поли-

тики, планировании и управлении. «Участие» представляет собой исключительно важный аспект разработки и реализации любых программ и проектов развития. В модели Лонгви «равное участие» интерпретируется как пропорциональная представленность женщин в структурах принятия решений на различных уровнях.

Пятый уровень – *«контроль»*. Это понятие меру участия женщин в осуществлении контроля за процессом принятия решений относительно факторов производства и распределения выгод от использования ресурсов. Равный контроль означает баланс между возможностями контроля, которыми располагают мужчины и женщины, т. е. ситуацию, при которой ни один пол не может оказывать определяющее влияние на принятие решений.

Операционализация понятия «социальная значимость женских проблем». Вторым ключевым аналитическим инструментом модели Лонгви является понятие «социальная значимость женских проблем». С. Лонгви предлагает собственное определение категории «женских проблем»: по ее мнению, сюда должны быть включены все проблемы, касающиеся равенства женщин во всех сферах социально-экономической жизни и на всех уровнях гендерного равенства. Таким образом, категория «женских проблем» оказывается значительно шире, нежели традиционное представление о женских социальных ролях. Иными словами, любое явление социально-экономической жизни может стать «женской проблемой», если в отношении него констатируется наличие гендерного неравенства.

Определив категорию «женских проблем», С. Лонгви выделяет три уровня признания их социальной значимости при разработке социально-экономической политики:

1). *Негативный уровень.* Социально-экономическая политика, относящаяся к этому уровню, вообще не включает женскую проблематику в перечень целей и задач. Как показывает опыт, в результате реализации подобных мер положение женщин может даже ухудшиться;

2). *Нейтральный (или консервативный) уровень.* На уровне целей и задач формально признается значимость женской проблематики; тем не менее, необходимы специальные усилия для того, чтобы в результате реализации программных мер положение женщин не ухудшилось;

3). *Позитивный уровень.* Женская проблематика в явном виде включена в цели и задачи социально-экономической политики; при этом предусматривается более значительное улучшение положения женщин по сравнению с мужчинами в результате реализации проекта/программы.

Таким образом, предлагая оригинальную операционализацию понятий «гендерное равенство» и «социальная значимость женских проблем», С. Лонгви приходит к созданию комплексного аналитического инструмента, позволяющего формализовать процедуру гендерной экспертизы социально-экономической политики (включая конкретные проекты и программы развития).

Достоинства и недостатки Модели расширения властных возможностей для женщин. Положительные и отрицательные стороны модели С. Лонгви непосредственно связаны с целями разработки данной модели и сферой ее применения. Модель используется для мониторинга ситуации и оценки результатов конкретных проектов и программ развития. Еще одна область, в которой широко применяется модель С. Лонгви, – это проведение специализированных тренингов по проблемам расширения властных возможностей для женщин. В рамках учебных программ модель может быть использована как для оценки уже реализованных проектов, так и для прогнозирования возможных последствий социально-экономической политики.

В качестве положительных особенностей данной модели следует, прежде всего, отметить расширение представления о гендерных потребностях¹⁵. В отличие от достаточно жесткого разграничения практических и стратегических гендерных потребностей, предложенного К. Мозер, в модели Лонгви процесс социально-экономического развития рассматривается как содержащий одновременно и «практические», и «стратегические» элементы. Переход от практического уровня к стратегическому определяется тем, в какой мере планируемые меры социально-экономической политики могут способствовать повышению гендерного равенства и расширению властных возможностей женщин. В отличие от Гарвардской модели модель Лонгви позволяет программным аналитикам и специалистам по проблемам

Таблица 1.

Формальные инструменты гендерной экспертизы социально-экономической политики в модели С. Лонгви*

Уровень признания / Уровень равенства	Негативный	Нейтральный	Позитивный
Контроль			
Участие			
Осознание			
Доступ			
Благосостояние			

* Клетки матрицы заполняются, по аналогии с Гарвардской аналитической моделью, в бинарной системе («да»–«нет»).

развития выявить трансформационный потенциал планируемых мероприятий. С учетом этого обстоятельства модель Лонгви с полным правом может быть отнесена к гендерно-перераспределительному подходу. Кроме того, данная модель предоставляет серьезные аналитические инструменты для выявления разрыва между формально декларируемыми целями и реальными результатами социально-экономических программ. Благодаря этому, она с успехом используется неправительственными женскими организациями при проведении независимой гендерной экспертизы программ развития.

Остановимся на содержательной и методологической критике, высказываемой в адрес модели Лонгви. Во-первых, аналитики подчеркивают, что модель дает весьма ограничительное толкование гендерных отношений, которые описываются только в терминах равенства/неравенства. Между тем, эти отношения могут быть охарактеризованы с различных позиций, в частности, с точки зрения прав, ответственности, власти. Во-вторых, данная модель, как, впрочем, и ГАМ, фактически рассматривает всех женщин как однородную группу, что исключает возможность дифференцированного анализа интересов и потребностей различных групп женщин. В-третьих, выстраивание иерархии уровней гендерного равенства способствует восприятию процесса расширения властных возможностей как строго линейного, что не соответствует реальности. К тому же иерархия уровней равенства не всегда позволяет корректно соотнести значимость различных видов ресурсов и процесса расширения властных возможностей. «Контроль» над малозначимыми ресурсами может в этом случае рассматриваться как обеспечивающий больший вклад в расширение властных полномочий, чем «доступ» к более важным ресурсам (например, «контроль» в отношении земельного инвентаря может интерпретироваться как более важный фактор расширения властных возможностей, чем «доступ» к земельным ресурсам). Наконец, в практическом плане идеологическая ангажированность данной модели делает ее малоприменимой в ситуациях, когда работчики недостаточно подготовлены и мотивированы в отношении расширения властных возможностей для женщин. Кроме того, модель Лонгви сложно использовать при работе в группах, состоящих из представителей обоих полов, поскольку анализ ограничивается исключительно женской проблематикой, а потребности и интересы мужчин выпадают из поля зрения. В целом модель Лонгви не может рассматриваться как самостоятельный и «законченный» аналитический инструмент и должна использоваться в сочетании с другими методиками анализа.

4.3. Анализ социальных отношений (АСО): пример институционального подхода

Данный подход был разработан Наилой Кабир (Naila Kabeer)¹⁶ – сотрудницей Института изучения проблем развития Университета Сассекса (Великобритания). Анализ социальных отношений (АСО) был неодно-

кратно использован в практике развивающихся стран при разработке программ социально-экономического развития.

АСО ставит целью анализ существующего гендерного неравенства в распределении ресурсов, ответственности и власти, а также разработку социально-экономической политики, которая позволит женщинам стать активными агентами процесса социально-экономической трансформации. Этот подход делает акцент не столько на использовании формальных инструментов анализа, сколько на разработке некоторых понятий, позволяющих сфокусировать внимание на социальных отношениях и роли социальных институтов в их формировании.

АСО опирается на три концептуальные основания:

- концепцию развития как достижения более высокого уровня благосостояния;
- концепцию социальных отношений;
- институциональный анализ.

Концепция развития. В рамках АСО «развитие» понимается, в первую очередь, как повышение благосостояния людей. При этом благосостояние интерпретируется шире, чем в модели Логви, и включает в себя обеспечение выживания, безопасности и автономии. Понятие автономии нуждается в некотором пояснении – «автономия» определяется как способность индивида в полной мере участвовать в принятии индивидуальных и коллективных решений, которые касаются его собственного выбора и определяют его жизненные шансы. Исходя из подобного понимания развития, модель АСО предлагает более широкую интерпретацию понятия «производство», которое включает не только производство рыночных благ и услуг, но также все те виды деятельности, которые способствуют человеческому благосостоянию, а именно:

- деятельность по поддержанию и воспроизводству рабочей силы (домашний труд, уход за больными и престарелыми);
- деятельность по самообеспечению (натуральное производство), в которую активно включены бедные слои населения;
- деятельность по поддержанию окружающей среды, обеспечивающей жизненные ресурсы на перспективу.

Концепция социальных отношений. Н.Кабир использует понятие «социальные отношения» для описания структурных отношений, которые создают и воспроизводят систематические социальные (статусные) различия в положении разных групп населения. Социальные отношения порождают сложную систему взаимосвязанных форм неравенства, которые, в свою очередь, определяют позицию каждого индивида в социальной структуре данного общества. Гендерные отношения представляют собой одну из форм социальных отношений; помимо гендера основаниями формирования социальных отношений являются также классовая, расовая, этническая принадлежность.

Социальные отношения не являются неизменными, они постоянно реструктурируются под воздействием макроэкономических и макросоциальных изменений. Именно социальные отношения определяют реальный объем прав и ресурсов, которыми располагают люди, степень их контроля над собственной жизнью и жизнью других людей. Рассматривая бедность, Н.Кабир утверждает, что она представляет собой форму неравенства, возникающую на базе определенных социальных отношений, что, в свою очередь, формирует неравенство в доступе к ресурсам, неравные возможности реализовывать права и неравную степень ответственности. Бедные слои населения (и в особенности женщины из бедных слоев) часто не имеют фактического доступа к распределению основных ресурсов (таких как денежные доходы, доступ к системе оплачиваемой занятости, социальное обеспечение, кредит и пр.). В результате малообеспеченная часть населения вынуждена строить свои стратегии выживания, опираясь на ограниченный круг специфических ресурсов, как правило, находящихся вне сферы рыночных отношений, – например, максимально использовать родственные социальные сети, а также внутри- и межсемейный натуральный обмен.

Нередко бедное население может получить доступ к рыночным ресурсам только через социальные отношения, основанные на патернализме и зависимости. В частности, такие отношения могут складываться между крестьянами и скупщиками готовой продукции, предлагающими заниженные цены, но обеспечивающими сбыт продукции, в том числе и в периоды экономического спада. В рамках подобных отношений происходит своеобразный «обмен» индивидуальной независимости на социальную и личную защищенность¹⁷. Поэтому целью социально-экономической политики должна быть поддержка тех видов социальных отношений, которые строятся на основе солидарности и взаимности и повышают уровень автономии как отдельных индивидов, так и определенных социальных групп.

Институциональный анализ. Н.Кабир определяет социальный институт как свод правил для достижения некоторых социальных и экономических целей. Институты обеспечивают формирование, развитие и воспроизводство социальных отношений и таким образом создают и закрепляют социальные различия и социальное неравенство. Социальные институты существуют в форме специфических структурных образований (организаций).

В рамках модели АСО рассматриваются четыре основных социальных института – государство, рынок, локальное сообщество («local community») и семья/родственный клан.

Н.Кабир подвергает сомнению два распространенных мифа относительно социальных институтов, на которые нередко опирается практика планирования: (а) что социальные институты идеологически нейтральны; и (б) что каждый социальный институт представляет собой изолированную структуру, которая не изменяется в ответ на изменение других социальных институтов.

Таблица 2.

Организационные формы основных социальных институтов

Основные социальные институты	Организационные / структурные формы
Государство	Законодательные, военные, административные организации
Рынок	Фирмы, финансовые корпорации, фермы, транснациональные корпорации и пр.
Локальное сообщество	Деревенский сход, добровольные объединения, неформальные социальные сети, отношения патронажа и клиенты, неправительственные организации
Семья/родственный клан	Домохозяйство, расширенная семья, родственные кланы и группы и пр.

Рассматривая миф об идеологической нейтральности, Н. Кабир подчеркивает, что каждый институт имеет «официальную» идеологию, которая пронизывает всю его политику. Эти идеологемы в основном касаются целей, которые преследуются социальными институтами и могут быть описаны следующим образом:

государство – имеет целью защиту национальных интересов и национального благосостояния;

рынок – имеет целью максимизацию прибыли;

локальное сообщество (включая сектор неправительственных организаций) – выполняет функцию предоставления нерыночных услуг;

семья/родственный клан – это сфера альтруизма; она неконфликтна и построена на отношениях взаимной поддержки и кооперации.

Анализируя миф о независимости социальных институтов, Н. Кабир отмечает, что вопреки распространенным представлениям, социальные институты взаимозависимы, и изменения в политике и практиках одного из них будут вызывать взаимосвязанные изменения других институтов. Хороший пример подобного типа дают программы, обеспечивающие расширение рыночных возможностей для какой-либо части населения – например, связанные с увеличением выращивания товарного зерна, в котором заняты в основном мужчины. При этом взаимосвязанные изменения затрагивают и институт семьи, поскольку расширяются возможности получения дополнительного дохода у части членов семьи и увеличивается совокупный денежный доход. Между тем, при разработке и реализации программ развития подобные дополнительные эффекты крайне редко принимаются во внимание.

Операционализация понятия «социальные отношения» в модели АСО.

Поскольку модель АСО в меньшей степени использует формализованные техники анализа по сравнению с ранее рассмотренными методиками, для нее особенно важна аналитическая операционализация ключевых понятий. Это касается, в первую очередь, понятия «социальные отношения». АСО опирается на идею о том, что существует пять различных, но взаимосвязанных аспектов социальных отношений, которые могут быть выявлены в любом социальном институте: внутренние правила, практическая деятельность, распределения ресурсов, персонал, структуры власти и контроля. Таким образом, смысл гендерного институционального анализа в модели АСО заключается в том, чтобы исследовать конкретные внутренние практики социальных институтов с точки зрения гендерного измерения.

Операционализация причинно-следственных взаимосвязей в модели АСО. Эта аналитическая процедура используется на этапе предпрограммной проработки мер социально-экономической политики и предполагает выявление непосредственных, косвенных (латентных) и структурных факторов, которые обуславливают существование тех или иных проблем. При этом анализ причин и возможных последствий социально-экономических мер должен проводиться применительно к каждому из основных социальных институтов.

Итоговые результаты анализа обычно представляются в табличном виде; при этом в таблицу вносится содержательная информация качественного характера (в отличие от ранее рассмотренных моделей, где заполнение идет в бинарной форме). Пример заполнения матрицы АСО приведен в приложении 2.

Достоинства и недостатки Анализа социальных отношений. В числе основных достоинств данного подхода аналитики отмечают, что модель предлагает схему анализа конкретной проблемы на всех институциональных уровнях, что позволяет проследить конкретные формы и эволюцию взаимосвязанных изменений в социальных институтах. Тем самым углубляется понимание таких проблем, как отстраненность от власти и принятия решений, бедность, подчиненное положение женщин в обществе, гендерное неравенство. Кроме того, методика АСО позволяет включить понятия «гендер» и «гендерные отношения» в концепцию развития, благодаря чему этот подход может быть с успехом использован при разработке программ, адресованных как мужчинам, так и женщинам. Наконец, благодаря методологической корректности и отсутствию идеологической ангажированности, выводы, полученные на основе АСО, могут быть широко использованы в переговорной практике в ходе разработки мер социально-экономической политики.

В числе критических замечаний в адрес АСО отмечают, что гендер как аналитическая категория оказывается включенным в другие проявления неравенства (классовое, расовое, религиозное, этническое и пр.), что не-

сколькo размывает собственно гендерные различия. Во-вторых, вызывает определенную критику определение понятия «социальный институт». В частности, исследователи указывают на то, что включение локального сообщества («local community») в число социальных институтов не совсем корректно, поскольку это социальный институт другого плана, нежели рынок или государство. В-третьих, недостаточно внимания уделяется организациям, существующим в рамках социальных институтов, что создает впечатление о социальных институтах как внутренне гомогенных структурах. Наконец, сложность и многоплановость институционального анализа может порождать практические затруднения при его использовании как в плане самих аналитических категорий, так и в плане сбора необходимой информации.

4.4. Матрица гендерного анализа (МГА): пример культурно-преобразовательного подхода

Матрица гендерного анализа была разработана Рани Паркер (Rani Parker)¹⁸ с целью выявления дифференцированного влияния программ социально-экономического развития на положение мужчин и женщин. МГА основывается на следующих положениях:

- вся информация, необходимая для гендерного анализа, в принципе известна представителям социальных групп, которые являются объектом программного воздействия;
- гендерный анализ не требует обязательного привлечения внешних экспертов; он может быть успешно осуществлен самими членами целевой группы;
- гендерный анализ выступает в роли стимула к изменениям в социально-экономической политике только в том случае, если он осуществляется членами самой группы, которая является объектом программного воздействия.

Заполнение матрицы гендерного анализа происходит в ходе коллективного обсуждения проблем представителями заинтересованных групп населения (т. е. тех, на которые ориентирована программа), причем соблюдается принцип равного представительства мужчин и женщин. На первоначальных этапах в обсуждении обычно принимают участие эксперты и разработчики программы. В дальнейшем сами члены группы успешно справляются с этим и без внешней помощи.

МГА может быть использована на различных стадиях разработки и реализации социально-экономических программ. На стадии концептуальной проработки МГА позволяет оценить, насколько желательными являются гендерные последствия, ожидаемые в результате реализации программы, и в какой степени гендерный эффект соответствует общим целям. На стадии конкретизации целей, задач и инструментов программы МГА дает возможность оценить гендерные последствия и в случае необходимости внес-

ти необходимые изменения в формулировку целей и выбор инструментов программного воздействия. На стадии мониторинга программы и оценки ее эффективности использование МГА позволяет оценить фактический гендерный эффект с точки зрения более широкого социально-экономического и политического контекста.

Операционализация понятия «гендерные последствия социально-экономической политики» в модели МГА. Основная цель использования МГА – это анализ гендерных последствий конкретных программ развития. Операционализация понятия «гендерные последствия» производится через разложение его по двум составляющим.

Первая составляющая – *социальный уровень* проявления гендерных последствий. В модели МГА рассматриваются четыре социальные уровни: женщины; мужчины; домашние хозяйства; местное сообщество (или социальная группа). Кроме того, методика допускает введение дополнительных аналитических уровней, в том числе возрастных, этнических, социальных групп.

Вторая составляющая – *сфера проявления* гендерных последствий. Выделяются четыре подобные сферы: труд, время, ресурсы и социокультурные факторы. При рассмотрении сферы труда внимание уделяется изменениям, связанным с содержанием, уровнем квалификации и объемом выполняемых работ; при анализе времени – изменениям в количестве времени, которое уходит на выполнение определенной деятельности.

Анализ ресурсов включает оценку изменений в доступе к ресурсам (таким, как доход, земля, финансовые ресурсы). Наконец, анализ социокультурных факторов предполагает учет изменений в образе и стиле жизни тех групп населения, которым адресованы конкретные социально-экономические меры (в частности, изменение гендерных стереотипов, гендерных ролей и статусов, гендерного разделения труда).

Конечный результат анализа представлен в виде матрицы, клетки которой соответствуют пересечению *социальных уровней* анализа и *сфер проявления* гендерных последствий.

Клетки матрицы заполняются содержательной информацией, сформулированной в краткой форме. После заполнения всей матрицы группа обсуждает полученные результаты и оценивает их, исходя из того, являются ли результаты, выявленные при очередной ревизии МГА, желательными, и насколько они соотносятся с конечными целями реализуемой программы. Отдельно выделяются те результаты, которые не были предусмотрены в ходе разработки программы.

Благодаря привлечению к работе членов целевой группы, данная методика представляет собой эффективный инструмент развивающего гендерного тренинга и может быть успешно использована для мониторинга и оценки результатов социально-экономической политики на уровне муниципальных образований.

Таблица 3.

**Гендерные последствия социально-экономических программ:
аналитическая операционализация**

	Труд	Время	Ресурсы	Социокультурные факторы
Женщины				
Мужчины				
Домохозяйства				
Местное сообщество (local community) / социальная группа				

Достоинства и недостатки Матрицы гендерного анализа. Методика МГА обладает целым рядом достоинств, положительно отличающим ее от других описанных аналитических подходов. В ней используются доступные и легко интерпретируемые категории; предложен логичный выбор оснований систематизации информации, обеспечивается постоянный мониторинг реализации программ. Благодаря процедуре коллективного обсуждения членами целевой группы, данная методика обеспечивает возможность многостороннего анализа проблем и позволяет выявить весь спектр оценок и ожиданий членов группы. В этом отношении данный инструмент имеет принципиальное отличие от методик, опирающихся на индивидуальные суждения или экспертные оценки.

МГА обладает значительным культурно-преобразующим потенциалом. Это инструмент, направленный на стимулирование процесса обучения. Методика отталкивается от практических проблем, чтобы постепенно подойти к идее культурных изменений, причем логическую связь между практикой и культурой устанавливают в ходе обсуждения сами участники целевой группы. Это позволяет предупреждать возможное сопротивление реализации проекта со стороны части группы и обеспечивать поддержку тем членам, которые попадают в «группы риска». Эта особенность является исключительно важной в тех случаях, когда программные меры оказывают существенное воздействие на сложившиеся гендерные отношения, что может привести к усилению проявлений насилия в отношении женщин, являющихся бенефициариями проектов.

В данной методике рассматривается как специфический опыт мужчин и женщин, так и гендерные отношения, складывающиеся между ними. Благодаря включению в анализ мужчин как гендерной группы, МГА может быть с успехом использована в тех случаях, когда именно мужчины являются основными бенефициариями (например, программы, адресованные бывшим военнослужащим, подросткам из групп риска, и пр.)

Вместе с тем в адрес МГА высказывается и целый ряд критических замечаний. При заполнении матрицы МГА существует опасность упустить значимую информацию, если сами используемые аналитические категории трактуются излишне однозначно. Кроме того, интересы и ожидания членов группы могут препятствовать объективному обсуждению существующих проблем. Например, участники дискуссий могут сознательно избегать обсуждения негативных аспектов проблемы, поскольку опасаются лишиться возможного финансирования программы (тем более, если в обсуждении участвуют эксперты и разработчики программы).

Трудности при организации коллективной дискуссии могут также быть следствием подчиненного положения женщин, которое препятствует открытому высказыванию ими своего мнения. В этом случае рекомендуется проводить обсуждения первоначально в составе чисто мужских и чисто женских групп. Коллективные обсуждения в составе смешанных групп могут быть успешными, если все участники дискуссии готовы к тому, чтобы свободно высказывать собственное отношение к обсуждаемым проблемам. Наконец, МГА не всегда позволяет выяснить, кто из членов целевой группы может оказаться в наиболее уязвимом положении вследствие реализации программы.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Описанные в настоящей статье методологические подходы к интеграции гендерного измерения в разработку и оценку мер социально-экономической политики в основном были предложены и опробованы в развивающихся странах. Однако очевидно, что при соответствующей адаптации конкретные методики гендерного анализа могут быть использованы и в практике других стран. Применительно к российским условиям описанные методики могут быть широко использованы при проведении гендерной экспертизы конкретных социально-экономических программ. Предлагаемые методологические рамки вполне адекватны для изучения гендерных последствий мер социально-экономической политики как на макроуровне, так и на уровне регионов и муниципальных образований.

Подчеркнем, что, несмотря на общность конечных целей – интеграцию гендера в анализ и разработку социально-экономической политики – каждая из вышеописанных моделей имеет свои особенности, которые определяют возможности ее использования на разных уровнях. Если Гарвардская аналитическая модель или Анализ социальных отношений позволяют провести анализ гендерных последствий на макроуровне, то Матрица гендерного анализа предназначена, главным образом, для муниципальных образований. Что касается модели Расширения властных возможностей для женщин, то она может быть использована на любом уровне, начиная с федерального и кончая муниципальным.

Главным ограничением при использовании вышеописанных моделей являются не столько их аналитическая сложность или трудности в поиске необходимой информации, сколько готовность правящих элит к признанию значимости гендерных проблем. Применительно к российским условиям приходится констатировать, что для большинства лиц, принимающих решения по социально-экономическим вопросам, типичным является ориентация на гендерно-нечувствительную политику, (т. е. игнорирование гендерного измерения), либо на гендерно-специфическую политику, предполагающую учет потребностей каждого пола в отдельности.

В принципе гендерно-специфическая политика может иметь различную направленность. В традиционной версии она включает меры, соответствующие стереотипным представлениям о социальных функциях мужчин и женщин (например, меры по защите материнства для женщин и меры по обеспечению занятости – для мужчин). В «преобразовательной» версии она может быть направлена на преодоление культурных стереотипов в отношении мужчин и женщин (например, меры по интеграции женщин в нетрадиционные для пола профессии и меры по вовлечению мужчин в воспитание детей).

Очевидно, что в российском контексте пока реализуется преимущественно традиционная версия гендерно-специфической политики, отражающая гендерные установки лиц, принимающих решения. Что касается экспертов, дающих заключения по мерам социально-экономической политики (если только они не относятся к числу специалистов в области гендерных исследований), то для них в большей степени характерен гендерно-нейтральный подход, который оценивается ими как наиболее объективно отражающий реальность.

Таким образом, сам менталитет социальных акторов, действующих в сфере разработки и принятия решений по социально-экономическим вопросам, накладывает ограничения на использование тех или иных аналитических методик. В частности, в российских условиях весьма ограниченными выглядят возможности применения модели Лонгви и Матрицы гендерного анализа, использование которых требует достаточно продвинутого гендерного сознания. Вместе с тем, на уровне неправительственных женских организаций эти методики могут быть с успехом использованы для проведения независимой экспертизы социально-экономической политики регионального и муниципального уровня.

Большие перспективы для гендерного анализа открывает использование Анализа социальных отношений, поскольку эта методика удачно соединяет методологическую корректность и сфокусированность на гендерной проблематике. Представляется, что данная методика может найти широкое применение как при разработке программ социально-экономического развития, так и при проведении официальной и независимой гендерной экспертизы любого уровня.

Освоение вышеописанных методик и их корректная адаптация к российским условиям (включая вопросы информационного обеспечения) позволит существенно расширить арсенал инструментов гендерного анализа в социально-экономической сфере и обеспечить гендерную сбалансированность принимаемых решений.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- 1 См. *Elson, Diane*. Male Bias in Macroeconomics: The Case of Structural Adjustment // *Male Bias in the Development Process* / Ed. by D. Elson. – Manchester: Manchester University Press, 1991. [1995, 2 ed.]. Pp. 164–190; *Palmer, Ingrid*. Gender and Population in the Adjustment of African Economies: Planning for Change // *Women, Work and Development*, 1991, № 19. International Labour Office. Geneva; *Palmer, Ingrid*. Social and Gender Issues in Macro-economic Policy Advice // *Social Policy Series*, Eschborn, 1994, № 13. GTZ.
- 2 *Elson, Diane*. Op. cit. Pp. 164–190; *Toward Gender Equality: The Role of Public Policy*. World Bank. – Washington (DC), 1995. Pp. 58–59.
- 3 См. например: *Haddad, Lawrence; Hoddinott, John*. Women's Income and Boy-Girl Anthropometric Status in the Cote d'Ivoire // *World Development*, 1994, Vol. 22, № 4, pp. 543–553; *Haddad, Lawrence; Hoddinott, John; Alderman, Harold* (eds). Intra-household Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy. International Food Policy Research Institute. – Baltimore and London: John Hopkins University Press, 1997.
- 4 *Elson, Diane*. Op. cit. Pp. 164–190.
- 5 Доклад Экономического и Социального Совета. – ООН, 1997.
- 6 *Moser, Caroline*. Gender Planning and Development: Theory, Practice and Training. – Routledge (UK/USA), 1993; Canadian Council for International Cooperation. (1991). *Two Halves Make a Whole: Balancing Gender Relations in Development*. MATCH, Ottawa, 1991.
- 7 Canadian Council for International Cooperation. Op. cit. Pp. 26–34.
- 8 Эта закономерность, зафиксированная многими исследователями при анализе гендерных последствий экономической модернизации развивающихся стран, в последние десятилетия все чаще опровергается. Примером тому могут служить многочисленные зоны экспортного производства развивающихся стран, в которые были перенесены многие трудоемкие сборочные производства из развитых стран. В этих случаях женская рабочая сила как более дешевая и менее требовательная в плане условий и охраны труда, имеет более высокие шансы найти работу (пусть даже на условиях повышенной интенсивности, низкой оплаты и отсутствия социальной защищенности), в то время как мужчины часто оказываются в роли безработных. Подобная ситуация была описана в научной литературе на примере зон экспортного производства в Мексике и странах Юго-Восточной Азии.
- 9 *Moser C*. Gender Planning in the Third World: Meeting Women's Practical and Strategic Needs // *World Development*, 1989, Vol. 17, № 11; *Moser C. & Levy C*. A Theory and Method of Gender Planning – Meeting Women's Practical and Strategic Needs / DPU Gender and Planning Working Paper. № 11, Development Planning Unit. – London, 1986; Canadian Council for International Cooperation. Op. cit. Pp. 39–40.

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ГАРВАРДСКОЙ АНАЛИТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Пример инструмента 1: Матрица видов деятельности		
ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	Женщины (девочки)	Мужчины (мальчики)
Производственная деятельность:		
Сельскохозяйственное производство		
Обеспечение доходов		
Оплачиваемая занятость		
Прочие виды деятельности		
Репродуктивная деятельность:		
Связанная с обеспечением водой		
Связанная с обеспечением топливом		
Связанная с приготовлением пищи		
Связанная с уходом за детьми		
Связанная с заботой о здоровье		
Связанная с уборкой и ремонтом		
Связанная с рыночными видами деятельности		
Прочие виды деятельности		

Пример инструмента 2: Матрица доступа и контроля ресурсов		
РЕСУРСЫ ПРЯМЫЕ И КОСВЕННЫЕ	Женщины (девочки)	Мужчины (мальчики)
Ресурсы		
Земля		
Оборудование		

¹⁰ Molyneux M. Mobilisation Without Emancipation & Women's Interests, States and Revolution in Nicaragua // Feminist Studies, 1985, 11, №2.

¹¹ Kabeer N. Reversed Realities: Gender Hierarchies in Development Thought. – Verso, London, 1994; Kabeer N. and Subrahmanian R. Institutions, Relations and Outcomes: Framework and Tools for Gender-Aware Planning. IDS Discussion Paper 357. – Brighton, 1996.

¹² Overholt C.A., Anderson M.B., Austin J.E. and Cloud K. Gender Roles in Development Projects. – Connecticut: Kumarian Press Inc., 1985; Lingen A., Brouwers R., Nugieren M., Plantenga D., Zuidberg L. Gender Assessment Studies: A Manual for Gender Consultants. Institute of Social Studies Advisory Service. – The Hague, 1997.

¹³ Известны практики, когда за работу жены на поле мужа он должен платить ей заработную плату или же отработывать определенное время на участке земли, который принадлежит жене.

¹⁴ Longwe, Sara H. Gender Awareness: the Missing Element in the Third World Development Project // Changing Perceptions: Writings on Gender and Development / Ed. by Tina Wallace and Candida March. – Oxfam (U.K. and Ireland), Oxford, 1991; Oxfam Gender Training Manual / Ed. by Suzanne Williams. – Oxfam (U.K. and Ireland), Oxford, 1994; Longwe, Sara H. Supporting Women's Development in the Third World: Distinguishing between Intervention and Interference // Gender and Development, Oxfam, Oxford, 1995, Vol. 3, № 1.

¹⁵ March C., Smyth I., Mukhopadhyay M. A Guide to Gender Analysis Frameworks. – Oxfam (GB), 1999.

¹⁶ Kabeer N. Op. cit.; Kabeer N. and Subrahmanian R. Op. cit.

¹⁷ Известны, например, ситуации, когда крестьяне регулярно продавали свою продукцию посредникам, платившим за нее очень низкие цены. Естественно, что выявление подобной практики вызывало желание со стороны НЖО и организаций по проблемам развития заменить посредника и повысить уровень цен. Однако в действительности оказывалось, что цена, уплачиваемая посредником, состояла из двух частей – видимой и невидимой. Невидимая часть – это обеспечение определенной экономической безопасности и поддержки крестьянам, которые устанавливали с посредником длительные связи (в форме кредитов и обеспечения сбыта в кризисные периоды). Такие «невидимые» формы отношений практически не выявляются с помощью формальных методик типа Гарвардской модели; однако в рамках АСО они могут быть успешно описаны и проанализированы.

¹⁸ Parker R. Another Point of View: A Manual on Gender Analysis Training for Grassroots Workers. – UNIFEM, 1993.

Труд		
Денежная наличность		
Образование / профподготовка		
Прочие		
Выгоды от использования ресурсов		
Заработная плата		
Владение активами		
Удовлетворение основных нужд (питание, одежда, жилище)		
Образование		
Политическая власть / социальный престиж		
Прочие		

Пример инструмента 3 Матрица факторов влияния

ПЕРЕЧЕНЬ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ	<i>Женщины (девочки)</i>	<i>Мужчины (мальчики)</i>
Социальные нормы и социальная иерархия		
Демографические факторы		
Институциональная структура		
Экономические факторы		
Политические факторы		
Законодательство		
Образование и профподготовка		
Отношение к программам развития		

Источник: *Kabeer, Naila and Subrahmanian, Ramya*. Institutions, relations and outcomes: Framework and Tools for Gender-Aware Planning. IDS Discussion Paper 357. Brighton, 1996.

**ПРИМЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДИКИ АСО:
ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТА ДЛЯ БЕДНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ В ИНДИИ – ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

СХЕМА АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ: Операционализация причинно-следственных связей	
<i>Долговременные последствия</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Задолженность: уязвимость, расширение бедности, снижения властных возможностей; • Снижение властных возможностей женщин по сравнению с мужчинами; снижение физического благосостояния
<i>Косвенные последствия</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение уровня потребления; ограниченные возможности выйти из кризиса; • Возникновение/усиление гендерного неравенства в потреблении; рост зависимости женщин от доходов мужчин
<i>Непосредственные последствия</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Усиление колебаний в уровне текущего дохода домохозяйств; обращение к ненадежным или кабальным формам кредитования; • Доступность кредита, поставленная в зависимость от сексуальной эксплуатации
КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА	<ul style="list-style-type: none"> • Ограниченный доступ к официально предоставляемым кредитам; • Гендерное неравенство в доступе к официальным кредитным учреждениям
НЕПОСРЕДСТВЕННЫЕ ПРИЧИНЫ	
<i>Уровень домохозяйства</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие обеспечения под кредит; недостаточная уверенность в собственных силах; нестабильность возможностей выплат по кредитам; • Ограниченные возможности женщин по сравнению с мужчинами в обеспечении под кредит, в уверенности в собственных силах и возможностях регулярных выплат; • Ограничения в социальной и территориальной мобильности женщин
<i>Уровень банковских учреждений</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Требование предоставить обеспечения под кредит; сложные и негибкие процедуры предоставления кредитов; восприятие бедного населения как высокорискованных заемщиков;

	<ul style="list-style-type: none"> • Дискриминационные (официальные и неофициальные) препятствия в отношении женщин; экономическая «невидимость» женской деловой активности
КОСВЕННЫЕ ПРИЧИНЫ	
<i>Уровень домохозяйства</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Низкая производительность труда в домашнем производстве и на семейных предприятиях; ненадежность и нерегулярность денежных доходов и поступлений; низкая грамотность; незнание банковских процедур; социальная дистанция в отношениях с банковским персоналом; следование стратегии выживания; • Усиление гендерного «отставания» женщин по всем вышеперечисленным факторам; более выраженный акцент на выживании в женской деловой активности; • Социальная изоляция; социальное и территориальное дистанцирование женщин от банковского персонала; низкие возможности контроля над принятием решений о взятии кредитов и их использовании
<i>Уровень банковских учреждений</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Культура неприятия риска; высокая оценка возможных издержек, связанных с предоставлением кредитов бедному населению; социальное дистанцирование от бедного населения; • Культурные стереотипы относительно зависимости женщин от мужчин; более высокая оценка возможных издержек, связанных с предоставлением кредитов женщинам; территориальная удаленность банковских учреждений от женщин, нуждающихся в кредитовании
СТРУКТУРНЫЕ ПРИЧИНЫ	
<i>Уровень банковских учреждений</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Негибкие банковские процедуры; неравномерное распределение активов; несовершенство финансовых рынков; недостаточное информационное обеспечение
<i>Уровень домохозяйства</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Идеология семьи с мужчиной-кормильцем; гендерно-сегментированный рынок труда; гендерное неравенство в практиках социальных институтов; гендерное неравенство во внутрисемейном распределении власти

Источник: *Kabeer, Naila and Subrahmanian, Ramya. Institutions, relations and outcomes: Framework and Tools for Gender-Aware Planning. IDS Discussion Paper 357. - Brighton, 1996.*

Елена Тюрюканова

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ: РОЛЬ ЖЕНЩИН¹

Международная трудовая миграция стала неотъемлемой частью современной мировой экономики: в миграционный трудовой обмен вовлечено большинство стран мира. По оценкам МОТ, в 1991 г. общее число трудовых мигрантов составляло 25 млн. чел. С учетом нелегальных мигрантов эта цифра достигала 70 млн.² К середине десятилетия число легальных мигрантов поднялось до 30 млн. в год, а вместе с нелегальными трудовыми мигрантами – до 80 млн. чел.³ Сегодняшние потоки – еще более массовые. По оценкам ООН, в мире насчитывается около 120 млн. трудовых мигрантов⁴.

Место отдельных государств в процессах международной миграции определяется их экономическим статусом. Люди едут работать на более или менее длительное время из бедных стран в экономически благополучные, и это – объективный процесс. Роль женщин в мировой миграции также определяется в конечном итоге тем, какое место занимают женщины в экономике и международном разделении труда. Развитие так называемой «экономики услуг», требующее постоянного притока человеческих ресурсов в эту трудоемкую сферу, создает некий «резервуар занятости» для женщин-мигрантов из развивающихся и постсоциалистических стран в экономике индустриально развитых государств.

Россия только начинает завоевывать свое место на международном рынке труда, постепенно интегрируясь в процессы мировой миграции. Являясь крупным принимающим центром для соседних менее развитых государств, она играет роль страны-донора по отношению к развитым странам Запада и другим государствам с динамично развивающейся экономикой.

1. ЖЕНЩИНЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

За последнюю четверть XX века природа и структура межстрановых перемещений претерпели значительные изменения, суть которых заключается не только в количественном увеличении потоков, но и в модификации той роли, которую играет миграция в современных экономических отношениях. Интернационализация экономик, с одной стороны, и неравномерность развития стран, с другой, привели к тому, что миграция труда приобрела беспрецедентное социально-экономическое и политическое зна-

чение в современном мире, превратившись в поистине в глобальный феномен. Экономический «разрыв» между странами и баланс геополитических интересов формируют траектории миграций, возбуждая постоянные направленные миграционные потоки.

Устойчивая трудовая миграция за несколько последних десятилетий привела к появлению новой сегментации рынка труда и выделению видов работ, которыми преимущественно заняты мигранты. Это, в первую очередь, непрестижные рабочие места, не требующие высокой квалификации, с тяжелыми условиями труда и низкой оплатой. Низкий статус труда, наряду с уязвимым правовым положением превращает мигрантов в маргинальные группы. При этом женщины сосредоточены в наиболее дискриминируемых сегментах мигрантской занятости.

Традиционные сектора занятости женщин-мигрантов представляют собой экономические ниши на рынках труда принимающих стран. К таким нишам относятся индустрия досуга и развлечений (танцовщицы в ресторанах, участницы шоу-программ), сфера общественных услуг (персонал гостиниц, баров и т.п.), домашнее обслуживание (няни, гувернантки, домработницы), секс-услуги. Многие из этих видов занятости можно отнести к «сферам риска». Рисковая занятость женщин-мигрантов связана, во-первых, с собственно секс-занятостью, а, во-вторых, с так называемой околосексуальной занятостью, то есть такой, которая часто оказывается сопряжена с секс-услугами (стриптиз-шоу, консумация, массаж и т.п.). Эти сферы маргинальной занятости предоставляют основные миграционные возможности для женщин.

В результате двоякой – национальной и гендерной – сегрегации работников на рынках труда индустриально развитых стран складывается специфическое разделение труда, в котором женщины-мигранты играют вполне определенную роль. Данное разделение труда в настоящее время представляет нечто большее, чем просто наличие определенных экономических и трудовых анклавов, состоящих из мигрантов разных национальностей в принимающих странах. Оно перерастает в определенный *экономический режим*, на котором в значительной мере строится экономика развитых индустриальных государств, причем экономическое и социальное благополучие этих стран все больше и больше зависит от притока труда мигрантов. В большинстве принимающих стран доля иностранных граждан в общем объеме рабочей силы возросла за последнее десятилетие. Так, в 1996 году она составляла в Швейцарии 17,9%, в Австрии – 10%, в Германии – 9,1%, в Люксембурге – 53,8%⁵.

Феминизация миграционных потоков признается специалистами характерной чертой новейшего этапа развития международной трудовой миграции⁶. Если раньше женщины были практически «невидимы» на международной миграционной сцене в качестве независимых агентов, а воспринимались в основном как члены семей мигрантов-мужчин, то в последние

десятилетия они привлекают внимание как самостоятельная группа трудовых мигрантов. Появился даже специальный термин, обозначающий женщин-мигрантов, – «unattached migrants», то есть автономных, «не прикрепленных» к мужьям или семье⁷. Выборочные данные, базирующиеся на материалах переписей населения стран, входящих в состав Организации за безопасность и сотрудничество в Европе (ОБСЕ), показывают, что от 30 до 48% всех мигрантов составляют женщины⁸. Во многом это связано со структурными изменениями в мировой экономике, сопровождающими процесс глобализации: относительным снижением в послевоенный период производственно ориентированного сектора мировой экономики и соответственным ростом сервисно ориентированного комплекса, в широком смысле именуемого экономикой услуг⁹. В странах ОБСЕ промышленность и сельское хозяйство дают только треть всех рабочих мест, причем в период с 1960 по 1990 годы повсеместно наблюдалось снижение этого показателя: во Франции – с 59 до 35%, в Германии – с 62 до 43%, в США – с 39 до 28%¹⁰. Доминирование сферы услуг в структуре занятости формирует общий миграционный вызов развитых наций к развивающимся странам – постоянно растущую потребность в женщинах-мигрантах, занятых неквалифицированным трудом в сфере сервиса¹¹.

Таким образом, международная миграционная индустрия обеспечивает экономику развитых стран дешевой и неприхотливой рабочей силой, в которой женщины-мигранты выполняют миссию «провайдеров» различных услуг, в том числе сексуального и около-сексуального характера. По оценкам экспертов, в Европе трудится около полумиллиона иностранных проституток. В Германии три из четырех проституток – приезжие, в Голландии – каждая вторая¹². Секс-индустрия и секс-туризм в мегацентрах индустриально развитых наций, являясь составной частью глобальной экономики услуг, представляют транснационально организованный сверхприбыльный бизнес по переправке женщин из одних стран в другие с целью сексуальной эксплуатации. В 1997 году 175 тыс. женщин и девушек из Восточной и Центральной Европы, а также из России и стран СНГ были проданы на секс-рынки развитых стран Европы и Америки¹³.

Женщины-мигранты традиционно занимали маргинальные ниши на рынках труда, и в первую очередь, сектор секс-услуг. Волна, так называемой русской (а на самом деле происходящей из всех стран СНГ) проституции на Западе, которая имела шумный резонанс в западных СМИ, просто говорит о «выходе» наших женщин на мировую сцену миграции. Она пришла вслед за подобными секс-волнами из Филиппин, Китая, Колумбии, Нигерии, а затем Польши, Чехии, Румынии. Выход из изоляции региона Центральной и Восточной Европы, включая пространство бывшего СССР, инициировал новый передел мирового рынка секс-услуг.

Сегодня сфера сексуальных и околосексуальных услуг обеспечивает большую часть миграционных возможностей для женщин из стран-доноров.

Вот как российские женщины – потенциальные мигранты – оценивают шансы найти работу за рубежом, не связанную с секс-услугами (табл. 1)¹⁴.

Таблица 1.

Распределение ответов на вопрос: «Как Вы считаете, легко ли молодой девушке из России без высшего образования найти за рубежом работу, не связанную с секс-занятостью?» (в %)

Очень трудно, почти невозможно	12
Трудно, но возможно, если активно действовать	49
Не очень трудно, если не предъявлять высоких требований	21
Нормальную работу найти легко для всех, кто этого хочет	18

12% опрошенных считают, что практически вся работа за рубежом для молодых девушек сводится к секс-услугам. Очевидно, что если женщина исключает для себя секс-занятость, то круг возможных вариантов выезда для нее существенно сужается. Таким образом, можно утверждать, что в большой своей части женская трудовая миграция является маргинальной сферой экономических отношений.

2. МИГРАЦИЯ В НЕОЛИБЕРАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Взаимоотношения между миграцией и глобальными социально-экономическими изменениями сложны – это не только взаимно провоцирующие, но и взаимно проблематизирующие друг друга процессы.

С одной стороны, глобальные изменения сопровождаются интенсификацией международных миграций.

С другой стороны, «люди менее мобильны, чем деньги, товары или идеи: они всегда принадлежат к какому-либо государству, зависимы от паспорта, визы, разрешения на проживание и конъюнктуры рынка труда»¹⁵. Другими словами, если национальные государства к концу XX века практически утратили контроль над перемещением капиталов, товаров, технологий и информации, то передвижения людей еще находятся в сфере их компетенции, хотя, учитывая масштабы нелегальной миграции, во многом этот контроль фиктивен.

Ниже представлена теоретическая модель, раскрывающая противоречие, которое определяет развитие миграции в современном мире и ее место в условиях глобализации (табл. 2).

Таблица 2.

Миграция в основных моделях общественного развития

Модель	Либеральная модель (космополитическая)	Геополитическая модель (консервативная)
Концепция	Концепция прав человека	Концепция национальных интересов
Принцип	Приоритет прав человека (или прав гражданина)	Приоритет гражданских прав
Регулятор миграции	Обеспечение права на свободное передвижение	Контроль над численностью и составом населения

В данной модели используется известное теоретическое деление на либеральный и консервативный режимы современного развитого капитализма¹⁶. С точки зрения регулирования территориальных перемещений (миграций) эти две модели могут интерпретироваться как космополитическая (либеральная) и геополитическая (консервативная).

Либеральная модель глобализации ориентирована на общедемократические ценности, до некоторой степени нивелирующие национальное деление мира. Эта модель основана на парадигме прав человека, провозглашающей *приоритет прав человека над правами гражданина*. Право на свободное передвижение является одним из основных прав человека в демократическом обществе¹⁷, и поэтому гипотетически (в «чистой» либеральной модели) должно превалировать над разделением прав по принципу гражданства / негражданства, то есть этим правом теоретически должны обладать все люди независимо от наличия гражданства той или иной страны.

Консервативная модель основана на концепции национальных интересов и гражданства, ставящей во главу угла *гражданские права*, то есть права, гарантированные на территории конкретного государства только гражданам этого государства. Гражданские права охраняются национальными законами в обязательном порядке, в то время как права человека могут и не защищаться национальным законодательством. Так, американский «Билль о правах» провозглашает практическое равенство прав человека и гражданских прав, в то время как законодательства большинства европейских стран этого не предусматривают.

Естественно, что выделение этих моделей является теоретической конструкцией, и в чистом виде ни одна из моделей не используется ни в одной стране. США обычно приводят как пример либеральной модели, а Германию и Францию – как пример консервативной. Однако это не значит, что

в США граждане и лица без гражданства, обладают равными правами (правами человека), а в Европе, наоборот, граждане наделены всеми правами, а не имеющие гражданства их лишены.

Глобальная реструктуризация экономики сглаживает различия между описанными моделями и задает *единый шаблон развития*, являющийся, по сути, конгломератом двух моделей. Таковым сегодня является *трансатлантическая экономическая система*, в основе которой лежит неолиберальная идеология. Многовековой опыт жизни человечества в иерархических системах (одна из таких систем – гендерная) наложил свой отпечаток на характер той модели глобализации, которая является сегодня ведущей. Основные параметры новых глобальных систем и «правила игры» в них диктуются *сильнейшими* – экономически и технологически развитыми западными державами. Так, в трансатлантической системе послевоенная расстановка сил сложилась в пользу ее североамериканской части, представляющей либеральное крыло в нашей теоретической схеме. Таким образом, глобализация второй половины XX века базируется на «перевесе» неолиберальной идеологии, что оправдывает второе название этой модели как «американской».

Разворачивается целая новая инфраструктура, обслуживающая отношения неравных сторон, участвующих в мировом взаимодействии. Эта инфраструктура в лице международных организаций, интеграционных союзов и блоков призвана обеспечить принятие экономически более слабыми партнерами правил, предлагаемых ведущими державами, а также смягчить давление одних на других, сделав его менее конфликтным и дискриминационным.

Представленная теоретическая схема помогает лучше понять суть противоречия, которое ведет к *крайне неэффективному и иррациональному развитию миграции в мире*. По сути, это противоречие между узконациональным, государственным регулированием миграции и транснациональным (глобальным) характером ведущей модели развития. Ускорение движения потоков товаров, финансовых ресурсов, технологий, информации, людей ведет к необходимости существенных сдвигов в механизмах *управления* этими процессами со стороны государств. Противоречие между наднациональными экономическими и социальными процессами и институтами, с одной стороны, и национальной концепцией управления этими процессами и институтами, с другой, становится все более очевидным. Это противоречие выражается в так называемом *кризисе управления*, характерном для постиндустриального общества и выражается в выходе многих общественных процессов из-под контроля и компетенции национальных государств. В результате интернационализации производства, роста международных финансовых транзакций, исчисляемых сотнями миллионов долларов ежедневно, правительства теряют миллионы долларов годовых налогов¹⁸. Также становится затруднительным для государственной власти удержи-

вать контроль над передвижением населения, свидетельством чему – рост нелегальной миграции. По оценкам американской Службы иммиграции и натурализации, в 1996 году в США проживало от 4,6 до 5,4 млн. нелегальных мигрантов¹⁹. В России, по оценкам, насчитывается более 3,5 млн. нелегальных трудовых мигрантов²⁰. Женщины, в силу различных причин, концентрируются именно на нелегальном полюсе миграции. Тезис о разрушении национального государства выдвигается многими исследователями глобализации. Известная исследовательница Саския Сассен (Saskia Sassen), например, говорит о трансформации идеологии национального государства под влиянием глобальной реструктуризации экономики или движения за права человека²¹. Распространение нелегальной миграции – один из показателей *кризиса управления* в области миграции.

Размах нелегальных перемещений можно считать *неотъемлемой чертой современного этапа развития миграции*. Вряд ли хоть одно государство может утверждать, что выработало действенные механизмы борьбы с нелегальной иммиграцией. Эти нелегитимные, но, тем не менее, существующие в громадных масштабах миграции практически являются *иррациональной формой, в которой находит сегодня свое проявление идея свободы передвижения, превращаясь тем самым в квазисвободу*.

В нелегитимный людской оборот ежегодно вовлекаются миллионы человек. Эти процессы управляются хорошо организованной глобальной сетью, превращающей сферу миграции в род современного прибыльного бизнеса. На ниве этого бизнеса процветают официальные, полуофициальные, теневые и открыто криминальные организации, получающие громадные прибыли от переправки людей и посредничества при трудоустройстве мигрантов. Торговля людьми превратилась в организованный международный бизнес, который, по данным Международной организации по миграции, приносит преступным группировкам от 5 до 7 млрд. долларов США ежегодно²².

3. ЖЕНСКАЯ МИГРАЦИЯ КАК ТРАНСФЕРТ РЕПРОДУКТИВНОГО ТРУДА²³

Помимо индустрии досуга и развлечений женщины-мигранты заняты также в сфере общественных и домашних услуг, включая уход за домом, заботу о детях, престарелых и больных. Принципиально важно подчеркнуть, что в межнациональном трансферте труда женщины-мигранты обслуживают потребности, связанные с *репродукцией человека*. Под репродукцией имеется в виду активность по восстановлению психофизиологических функций человека (в том числе через сексуальное обслуживание) или поддержание его витальной энергии*. Все эти сферы обслуживания человека

²⁴ К настоящему времени понятие «репродуктивный труд» не является окончательно устоявшимся. Разные исследователи интерпретируют его как в расшири-

Динамика численности трудовых мигрантов из России, тыс. чел.

Годы	Число трудовых мигрантов		
	Всего	Мужчины	Женщины
1994	8,1		
1995	11,2		
1996	12,3	11,1	1,2
1997	24,0	19,6	1,5
1998	32,5	29,6	2,9
1999	32,7	29,8	2,9
2000	45,8	40,0	5,8
2001	45,8	38,3	7,5

развиваются благодаря межнациональному трансферту *репродуктивного труда* женщин. Сегодня с полным основанием можно говорить о «перекачке» репродуктивного труда женщин из экономически депрессивных регионов мира в экономически процветающие. С переходом гендерно-сегрегированного труда из сферы частной домашней активности в сферу рыночной занятости этот труд сохраняет низкий социальный статус, характерный для частной сферы, что закрепляет за женщинами статус низкоквалифицированной рабочей силы.

Трансферт репродуктивного труда осуществляется от одного социального класса к другому, от одних наций и этнических групп к другим. Структурные изменения в моделях занятости женщин среднего класса западных стран, а также дальнейшая девальвация домашнего труда и труда по уходу за детьми и престарелыми становятся основными факторами нового экономического вызова развитых наций всем остальным и, в первую очередь, развивающимся странам. Смысл этого нового вызова в постоянно воспроизводящейся потребности в мигрантах, запросе на их труд в сферах общественных услуг и домашнего обслуживания. Более того, гендерно-этническая сегрегация становится для Запада основным резервом сохранения современной модели экономической организации общества. С помощью трудового резерва из третьих стран Запад получает возможность поддерживать и развивать эгалитарные модели в собственном обществе, используя для этого «неэмансипированный» репродуктивный труд женщин-мигрантов из менее развитых стран. Таким образом, за последними закрепляются функции по обслуживанию гендерно-эгалитарных моделей в развитых странах, что на новом уровне воспроизводит традиционное разделение ролей.

4. ЖЕНСКАЯ МИГРАЦИЯ И ТОРГОВЛЯ ЛЮДЬМИ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОБЛЕМ²⁴

Официальными каналами трудовой миграции из России является выезд через систему фирм по трудоустройству российских граждан за рубежом, работающих по лицензии Министерства по делам федерации, национальной и миграционной политики РФ (после октября 2001 г. – Федеральной миграционной службы МВД России), а также в рамках межгосударственных соглашений. По этим каналам в 2001 году выехало 45,8 тыс. человек, из которых только 7,5 тыс. женщин, что составляет 16,4% от общего числа трудовых мигрантов (табл. 3). Несмотря на растущую динамику числа трудовых мигрантов, доля женщин до 2000 года не поднималась выше 10%,

так и суженном значении. В последнем случае оно сводится фактически лишь к рождению детей и уходу за ними. Автор настоящей статьи придерживается расширительного понимания данного термина. Для сравнения различных подходов читатель может обратиться к определению репродуктивного труда в интерпретации К.Мозер (см. стр. 44 настоящей книги). (Прим. ред.)

Трудовая миграция из России по полу, 2001г. (%)



поскольку еще с советских времен большую часть официально трудоустроенных за рубежом составляют моряки и работники морского и торгового флота.

По нашим оценкам, официальная цифра составляет не более 5% от общего потока женской трудовой миграции из страны, то есть в обход официальных каналов трудовой миграции ежегодно выезжает в 20 раз больше женщин,

чем фиксирует статистика. Это самостоятельное трудоустройство по личным каналам, а также выезд через нелегальных, действующих без лицензии посредников. Однако и выезд по официальным каналам не обеспечивает абсолютно легитимной миграции. По нашим исследованиям, до 90% действующих фирм-лицензиатов предоставляют женщинам гостевые или туристические визы, не дающие права на работу за рубежом²⁵.

Узость легальных путей миграции и неразвитость миграционных институтов приводит к неминуемому расцвету нелегальной миграции и теневой миграционной инфраструктуры. Ситуация усугубляется наличием довольно значительного потенциала трудовой миграции в обществе. К активному потенциалу временной трудовой миграции можно отнести примерно 2–5% трудоспособного населения (однако необходимо учитывать, что опрос проводился в Москве, где миграционные намерения населения традиционно выше, чем в среднем по стране)²⁶.

Таблица 4.

Миграционные намерения населения

Распределение ответов на вопрос: «Намерены ли Вы предпринять активные действия по выезду в ближайшие 1–2 года?» (в %)

Ориентации	Мужчины	Женщины
Да	3	3
Весьма вероятно	3	5
Может быть	8	9
Нет	49	57
Нет ответа	37	26
ВСЕГО	100	100

Таким образом, сочетание следующих трех процессов делает расцвет нелегальной миграции и торговли людьми (в том числе, секс-торговли) практически неминуемым:

- узость легитимных путей трудовой миграции и неразвитость миграционных институтов;
- наличие миграционных намерений в обществе;
- спрос на женскую рабочую силу со стороны теневых структур и маргинальных сфер занятости в принимающих странах.

В современной России проблема торговли людьми и сам термин, переведенный с английского *trafficking in human beings*, были впервые «легализованы» на государственном уровне в 1997 г.²⁷. В 2000 г. Россия подписала Конвенцию ООН против транснациональной организованной преступнос-

ти (САТОС) и Протокол к ней «О предупреждении и пресечении и наказании торговли людьми, особенно женщинами и детьми». Два других протокола к данной Конвенции касаются проблем торговли оружием и наркотиками, что говорит о том, что торговля женщинами рассматривается как один из этих трех основных видов транснациональной организованной преступности.

Ниже приводится определение торговли людьми, данное в этом Протоколе: «Торговля людьми означает вербовку, перевозку, передачу, укрытие или получение/прием людей, посредством угрозы или использования силы или других форм принуждения, похищения, обмана, мошенничества, злоупотребления властью или зависимостью и/или предоставление или получение платежей или иных выгод в целях достижения соглашения с лицом, имеющим контроль над другим лицом для целей эксплуатации. Эксплуатация может включать эксплуатацию проституции других или иные формы сексуальной эксплуатации, принуждение к труду или оказанию услуг, рабство или действия, подобные рабству, постановку в зависимость».

Это и другие определения торговли людьми содержат ряд моментов, которые иногда понимаются по-разному. Хотя проблема торговли людьми близко соприкасается с проблемами нелегальной миграции и контрабандной переправки людей через границы, эти понятия необходимо отличать друг от друга. В принципе, торговля людьми допускает использование абсолютно легальных каналов для миграции (как с точки зрения въезда, так и пребывания в стране назначения), более того, часто именно легальные каналы и инструменты используются криминальными группами. Такими инструментами являются, например, визовые схемы, используемые некоторыми странами. Заинтересованное в притоке женщин-мигрантов в индустрию развлечений, японское посольство на Филиппинах ввело в начале 80-х годов так называемую «визу работника индустрии развлечений»; затем эта практика была распространена на другие страны. Это фактически предоставило легитимную базу для секс-миграции. Сегодня такие визы выдаются и россиянам для работы в Японии и Швейцарии.

Еще одним легальным визовым инструментом, используемым организаторами торговли для обеспечения легитимной основы своего бизнеса, является «виза невесты», существующая во многих странах. Заключение смешанных браков через систему «невест по переписке» – один из каналов торговли женщинами. Во многих случаях невеста подбирается под конкретные экономические функции: осуществляется принуждение, например, к работе на ферме или обслуживанию старых родителей «жениха», одиноких или инвалидов. Фиктивный брак может являться и способом рекрутирования женщин на нелегальную работу в секс-индустрии.

Более узкая трактовка понятия торговли людьми, часто используемая женскими правозащитными организациями, приравнивает его к принудительной проституции. В международных документах сфера торговли людей-

ми определена шире, чем секс-эксплуатация, – как эксплуатация любого труда с нарушением прав человека.

Можно выделить следующие основные формы торговли людьми:

- принудительный труд, в том числе в «потогонном производстве»;
- секс-торговля:
 - организация «гражданской» проституции,
 - организация военной проституции,
 - организация секс-туризма;
- домашнее рабство;
- браки по принуждению, в том числе через систему «невест по почте»;
- принудительные репродуктивные функции, включая рождение ребенка;
- принудительное донорство (продажа людей для трансплантации органов и тканей);
- принудительное усыновление/удочерение.

Следует также сказать, что торговля людьми – глобальный процесс, затрагивающий не только женщин, но также детей и мужчин трудоспособного возраста, однако масштабы эксплуатации женщин с целью получения выгоды гораздо выше. По данным ЦРУ США, только 2% оборота торговли людьми приходится на долю мужчин²⁸.

Основным камнем преткновения при определении торговли людьми и одновременно ключевым моментом разногласий в понимании этого явления – в течение ряда лет был вопрос о добровольности и принуждении, а также об эксплуатации «проданных» людей. До сих пор нет единого мнения о том, что подразумевать под эксплуатацией труда, где она начинается и где заканчивается. Если женщина платит тысячу долларов за то, чтобы ее обеспечили работой в другой стране и переправили туда, то может ли она считаться жертвой эксплуатации? Такая постановка вопроса казалась многим абсурдной. Поэтому критерием отнесения конкретного действия к торговле людьми принято считать наличие каких-либо насильственных действий, принуждения или обмана.

Еще несколько лет назад было признано, что важно различать тех мигрантов, которые были насильно проданы для подневольного труда, и тех, которые добровольно согласились на данную работу за рубежом, например, секс-занятость. Протокол по торговле людьми, дополняющий САТОС, поставил точки над *i*. Сегодня основным критерием отнесения конкретного действия к торговле людьми является наличие любого элемента эксплуатации человека и его труда, из перечисленных в определении (см. выше). Таким образом, мигранты, которые выехали добровольно и продолжали добровольно работать в условиях эксплуатации, должны классифицироваться как жертвы торговли людьми при условии наличия указанных элементов эксплуатации. Нарушения прав человека по отношению к таким мигрантам должны рассматриваться столь же серьезно, как и к тем, кто

был вывезен насильно. Определение САТОС не предполагает наличия принуждения к миграции или к труду (статья 3, b):

Согласие жертвы торговли людьми по отношению к формам эксплуатации, обозначенным в подпараграфе (a) этой статьи (см. определение выше. – Е.Т.), не должно приниматься во внимание в случае, если любая из перечисленных в подпараграфе (a) форм эксплуатации была применена.

Для расшифровки понятия эксплуатации обычно приводятся конкретные формы нарушения прав человека:

- применение физического и психологического насилия, угрозы;
- изъятие документов;
- долговая кабала;
- принуждение к труду;
- ограничение свободы передвижения;
- обман и т. д.

Наша точка зрения состоит в том, что, необходимо разграничить криминально-процессуальное понимание (и соответственное определение) торговли людьми и социальный аспект проблемы. Рассматривая женскую миграцию в рискованные сферы занятости как социальную проблему (то есть не с точки зрения уголовного наказания, а с точки зрения принятия мер социальной политики), нельзя основываться на принципе «принуждения» и ограничиваться рассмотрением случаев насилия, которые находятся в компетенции правоохранительных органов. Применение в международной трактовке понятия торговли людьми принципа принуждения к проституции как проблемообразующего признака²⁹, фактически превращает данную проблему в криминальную, уводит ее от социального контекста, который как раз и заключается в том, чтобы найти социальные причины, способствующие секс-занятости, и меры социальной политики, способные ограничить это явление. Часто (например, говоря о работе в сфере развлечений) о добровольности предоставления женщиной секс-услуг можно говорить лишь относительно. Во многих случаях это «вынужденная добровольность»³⁰, продиктованная установившимся режимом этой занятости, т. е. выбор в условиях, когда нет другого выбора. Кроме того, применение «принципа насильственности» сужает контингент женщин-мигрантов, нуждающихся в особых механизмах защиты прав, ограничивая его теми мигрантами, которые, например, были вовлечены в проституцию насильственно. В то же время из-за неразвитости правового поля и распространенности теневых отношений в данной сфере женщины-мигранты, добровольно работающие в сфере сексуальных и околосексуальных услуг, не менее нуждаются в защитных программах.

Есть еще некоторые соображения в пользу того, чтобы не ограничивать проблему только случаями насильственного принуждения. Во-первых, торговцы людьми получают не меньшие доходы от продажи «добровольных» работников, чем от тех, кого удерживают силой и принуждают трудиться.

Во-вторых, по нашим оценкам, «добровольцев» значительно больше, чем жертв прямого насилия. И нарушения прав человека у добровольных мигрантов носят, может быть, не такой вопиющий характер, но они значительно более массовые³¹.

5. БОРЬБА С СЕКС-ТОРГОВЛЕЙ: РОЛИ РАЗЛИЧНЫХ «АКТОРОВ»

В последние десятилетия иммиграционная политика основных принимающих стран имела постоянную тенденцию к ужесточению. Причины этого понятны – страны пытаются оградить национальные рынки труда от наплыва «нежелательных» мигрантов. Последствием такой политики является волна нелегальной миграции, которая обрушилась на принимающие страны.

Постоянная нехватка местных работников для заполнения вакансий по непрестижным массовым профессиям – это такой же хронический симптом стран с развитой экономикой, как и повышенный спрос на высокотехнологичный интеллектуальный труд. Женщины-мигранты сосредоточены в маргинальных секторах рынка труда, и поэтому испытывают на себе все трудности, связанные с ограничительной иммиграционной политикой принимающих стран. По сути, эта политика носит дискриминационный характер, несмотря на либерально-демократические «одежды», так как ее результатом является массовое вытеснение мигрантов-женщин из сферы легальных отношений в сферу неформальных, нелегальных, незаконных, а часто и прямо криминальных связей.

Альтернативой криминализации и маргинализации миграции в настоящее время может быть только развитие легальных институтов и легальных возможностей трудовой миграции, то есть перевод на легальные рельсы хотя бы части того потока, который сегодня вытеснен в сферу нелегальных отношений. Только таким образом трудовая миграция сможет вернуться из «теневого сектора» в плоскость нормальных экономических отношений. Если этого сделано не будет, то миграционный потенциал, существующий в обществе, будет продолжать реализовываться через нелегальные каналы.

Сами принимающие страны вряд ли пойдут на смягчение иммиграционной политики. Необходима инициатива *посылающей стороны*, причем инициатива целенаправленная, предпринятая на достаточно высоком уровне, целью которой может быть активный переговорный процесс с принимающими странами, направленный против дискриминационных методов иммиграционной политики и применяемых практик, нарушающих права человека. Нужно активное миграционное взаимодействие принимающих и посылающих стран, направленное на то, чтобы *расширить легитимные возможности трудовой миграции*.

Широкий общественный резонанс, который получила проблема торговли женщинами, отразился на деятельности международных и непра-

вительственных организаций. Борьба с торговлей людьми включена в программы действий многих из них. Можно выделить три основные направления работ:

- 1) выявление и борьба с криминальными группировками, организующими международную секс-торговлю;
- 2) проведение широкой информационной кампании для женщин, попадающих в секс-сферу как добровольно, так и против своей воли;
- 3) мероприятия по помощи и реабилитации жертв секс-торговли.

Первое направление осуществляется в основном национальными правоохранительными органами и Интерполом. Второе и третье – международными организациями и НПО.

Основные международные организации в сфере миграции (ИОМ, МОТ, УНХСР, Международная амнистия, Врачи без границ и другие) откликнулись на новую волну секс-миграции из стран Центральной и Восточной Европы. Они организуют международные и поддерживают национальные инициативы по борьбе с торговлей людьми и нарушениями прав человека. Однако, если представить международную миграцию как противостояние двух сторон, принимающей страны и страны-донора, одна из которых является источником миграционного давления, а другая пытается сдерживать его, то станет ясно, что политика международных организаций в основном защищает интересы принимающих стран.

Три выделенные направления работы против торговли людьми практически не затрагивают сферу миграционной политики. Из мероприятий предлагается не применять к жертвам секс-торговли мер, которые применяются к нелегальным мигрантам. Причем сделать это предлагается только для тех лиц, которые соглашаются свидетельствовать против преступных группировок. В то же время активно обсуждается вопрос ужесточения (еще большего!) визовой политики, особенно в случае миграции молодых женщин на длительный срок.

Обладая колоссальным потенциалом влияния в мире, который мог бы быть использован для влияния на миграционную политику стран, международные организации практически самоустранились от решения этой задачи и ограничили свою компетенцию содействием в принятии национальных законов по наказанию организаторов торговли людьми, информационных кампаний и поддержке неправительственных организаций, оказывающих помощь жертвам секс-торговли. Те программы и рекомендации, которые мировое сообщество разрабатывает сегодня в адрес национальных правительств, межнациональных объединений, НПО и СМИ, как правило, лежат вне области реальной политики.

Осуществить целенаправленное влияние на политиков и государственных деятелей как принимающих стран, так и стран-доноров могут толь-

Елена Торюканова

ко международные организации высокого статуса, и в первую очередь, работающие под эгидой ООН. Авторитет международных организаций, их потенциал влияния в мире может и должен быть использован для воздействия на миграционные отношения принимающих и посылающих стран, с целью сделать их менее напряженными, а миграционную политику менее дискриминационной, направленной на расширение легитимного миграционного пространства и соответственно, на сужение сферы нелегальных и, особенно криминальных отношений.

Изменение политики в области международной миграции – трудная задача, особенно в глобальном масштабе, и на это потребуется много времени. Но без этого борьба с торговлей людьми и эксплуатацией труда мигрантов будет фикцией, какие бы средства международное сообщество в нее не вкладывало.

Острота социальных проблем, связанных с женской трудовой миграцией, не должна заслонять в целом положительного смысла самой миграции. Расширяя поле социальных возможностей, миграция реально помогает женщинам добиваться успеха, достигать своих целей. Маргинальность женщин-мигрантов – это социальный конструкт, отражающий общую гендерную асимметрию в социальной сфере (низкий социальный статус женщин, неравноправное положение в семье, сдвиг в сторону низкооплачиваемых секторов занятости). Это означает, что соответствующими мерами социальной и экономической политики, включая миграционную, возможно хотя бы до некоторой степени преодолеть создавшееся положение.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- ¹ В данной статье обобщаются некоторые результаты исследований, проведенных в 1998–2001 гг. при поддержке Фонда Макартуров и Института «Открытое общество» Фонда Сороса.
- ² Appleyard R. International Migration: Challenge for the Nineties. – Geneva: IOM.
- ³ ICFTU Free Labour World, September, 1995:2.
- ⁴ Labour Migration // International Migration Policies. UN Dep. of Econ. and Social Affairs. Population Division. – NY, UN, 1998. Pp. 87–172.
- ⁵ SOPEMI / OECD, 1998.
- ⁶ Castles S., Miller J. The Age of Migration. International Population Movements in the Modern World. – London, 1993.
- ⁷ Об эволюции гендерных представлений в области миграции см. Тюрюканова Е. Женщины в международной трудовой миграции // Гендерный калейдоскоп / Под ред. М. Малышевой. – М.: «Academia», 2001.
- ⁸ SOPEMI, 1993.
- ⁹ См. например: Gershuny J. & Miles I. The New Service Economy. The Transformation of Employment in Industrial Societies. – New York: Praeger, 1983; Sassen S. Transnational Economies and National Migration Policies. – Institute for Migration and Ethnic Studies, University of Amsterdam, 1996.
- ¹⁰ OECD 1994 / The OECD Job Study: Evidence and Explanations, Part 1. – Paris. P. 4

(цит. по: Peter Stalker. Workers without Frontiers. The Impact of Globalization on International Migration. – Lynne Rienner Publishers, ILO, 2000. P. 40).

- ¹¹ Малышева М., Тюрюканова Е. Женщины в международной трудовой миграции // «Народонаселение», 2000, № 2. С. 91–101.
- ¹² Там же.
- ¹³ Traffic in Human Beings in OECD Perspective. – Geneva, 1999.
- ¹⁴ По результатам опроса потенциальных мигрантов-женщин по анкете, опубликованной в газете «Иностранец» в 2000 г. («Да. Нет. Смотри сколько за это заплатят», «Иностранец», 2000, № 20 и № 42). Получено 165 заполненных анкет. Опрос был адресован женщинам, которые имеют намерение выехать на временную работу за рубеж по массовым профессиям.
- ¹⁵ Hirst P. & Thompson G. Globalization and the Future of the Nation State // Economy and Society, 1995, Vol. 24, № 3, pp. 408–442.
- ¹⁶ Esping-Andersson, Gosta. Three Worlds of Welfare Capitalism. – Princeton (NJ): Princeton University Press, 1990.
- ¹⁷ Всеобщая декларация прав человека, 1948 г.
- ¹⁸ Hamilton N. & Chinchilla N. Global Economic Restructuring and International Migration: Some Observations Based on the Mexican and Central American Experience. 1995. P. 206.
- ¹⁹ Population in Europe and North America on the Eve of the Millennium: Dynamic and Policy Responses. Regional Population Meeting 7–9 December 1998, Budapest, Hungary, UN, New York and Geneva, 1999, p. 18.
- ²⁰ Красинец Е., Кубишин Е., Тюрюканова Е. Нелегальная миграция в Россию. – М.: «Academia», 2000. С. 82.
- ²¹ Sassen S. Op. cit.
- ²² ICFTU Free Labour World, September, 1995:2.
- ²³ Основные положения этого раздела разработаны д.э.н. Малышевой (см.: Малышева М., Тюрюканова Е. Указ. соч. С. 91–101).
- ²⁴ Исследование по данной проблеме поддержано грантом РГНФ (№ 02-02-00188а).
- ²⁵ Данные телефонного опроса фирм-лицензиатов, предоставляющих услуги по трудоустройству за рубежом. Опрос проведен автором в феврале–марте 2002 г.
- ²⁶ Исследование миграционных намерений проведено при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 00-02-00105а).
- ²⁷ Преступление и порабощение. Разоблачение секс-торговли женщинами из стран бывшего СССР. Доклад всемирной сети за выживание. – М., 1997. С. 5.
- ²⁸ Синицын Ф. Что такое проблема торговли людьми? (www.narod.ru)
- ²⁹ См. например: Traffic in Human Beings in OECD Perspective. – Geneva, 1999.
- ³⁰ Малышева М., Тюрюканова Е. Указ. соч. С. 91–101.
- ³¹ Подробнее об основных теоретических и практических подходах к торговле женщинами см.: Тюрюканова Е. Женщины в международной трудовой миграции.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГЕНДЕРНОГО АНАЛИЗА ДОМОХОЗЯЙСТВА И НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

1. ГЕНДЕРНЫЙ ФАКТОР В ТЕОРЕТИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА

Теоретический анализ домохозяйства с учетом гендерного фактора можно условно разделить на несколько направлений.

Первое направление связано с общими политэкономическими и эконометрическими концепциями и теориями домохозяйства. Основными в этой связи выступают теория новой экономики домохозяйства и институциональные (трансакционные) концепции домохозяйства, описывающие потребление благ, формирование дохода и семейного капитала, анализирующие предпочтения и функцию полезности домохозяйства с учетом фактора времени и отношений между членами домохозяйства. Феминистские критики этих концепций делают акцент на внутрисемейных отношениях и распределении ролей, труда, времени работы и времени досуга внутри домохозяйства¹.

Вторым направлением является анализ воспроизводства и отдачи человеческого капитала с учетом гендерных различий.

Третьим направлением выступает собственно анализ формирования доходов и расходов домохозяйства с точки зрения участия полов в этом процессе, анализ распределения собственности внутри домохозяйства. Это направление исследования приводит к конкретным проблемам: изучения уровня бедности и индикаторов феминизации (или маскулинизации) бедности на микроуровне.

Поскольку процесс феминизации бедности может проходить не только на микро-, но и на макроуровне, последнее направление выходит за рамки теорий домохозяйств и затрагивает анализ рынка труда, уровня оплаты труда, налогообложения, распределения финансовых и других ресурсов, а также уровня жизни определенных социально-демографических групп населения.

На пересечении макро- и микроподходов лежит также анализ влияния специфики домохозяйства на уровень занятости женщин и построение брачно-возрастных моделей занятости женщин, меняющихся на протяжении жизненного цикла женщин². Таким образом, исследуется взаи-

мосвязь домохозяйственных факторов и демографического поведения членов домохозяйства.

Четвертым, отдельным направлением можно считать разработку, обоснование и гендерную экспертизу экономических и социально-демографических программ, затрагивающих регулирование отношений полов в домохозяйстве.

Кратко остановимся на некоторых направлениях анализа домохозяйства с точки зрения гендерного фактора.

2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ДОМОХОЗЯЙСТВЕ

Поведенческая мотивация индивидов формируется на уровне домохозяйства, влияя на «экономическое» и «демографическое» поведение людей. Как принимаются решения в семье, и как распределяется труд в домохозяйстве? Рассмотрим две точки зрения: неоклассический подход и феминистский. «Новая экономика домохозяйства» основывается на понятиях «альтруистического дохода», «общей функции полезности» (являющейся по сути функцией полезности мужа-отца) и общей ответственности за воспитание детей, которые рассматриваются как семейное благо. Решения принимаются в результате достижения семейного консенсуса. Внутренние отношения в семье не рассматриваются («Кровь – не водица», «Семья – черный ящик»³).

Однако домохозяйство не является базисной единицей в процессе принятия семейных решений. Следовательно, мы должны рассматривать индивидуальный, а не семейный уровень принятия решений, дабы не потерять условия консенсуса. Это и предлагают делать феминистки, утверждая, что и распределение труда, и процесс принятия семейных решений находятся под влиянием гендерных отношений и внутрисемейного распределения власти, а не достигаются путем добровольного согласия всех членов семьи. При этом женщины, имеющие меньше власти в силу меньших доходов и меньшей мобильности, подчиняются мужчинам.

Аргументом в пользу индивидуального подхода в обосновании принятия решений могут служить процессы, происходящие в домохозяйстве с развитием общества. Нуклеаризация семей, рост числа семей с одним родителем, высокий уровень участия женщин в оплачиваемой занятости приводят к трансформации структурных и распределительных отношений. Мы все имеем различные предпочтения, а преимущества в семейных решениях могут иметь различные члены домохозяйства, обладающие той или иной властью, основанной на различных факторах (более высокий доход, влияние на детей, неравная любовь, возраст).

Все теории домохозяйства признают дифференциацию мужских и женских ролей, однако феминистки воспринимают эту дифференциацию как *асимметрию ролей*, не считая такое положение вещей «нормальным» или

«природно заданным» (сопоставление различных подходов в отношении распределения труда в домохозяйстве и принятия решений см. табл. 1).

Таблица 1.

Неоклассическая и феминистская концепции домохозяйства

Теории и концепции	Как распределяется труд в домохозяйстве	Как принимаются решения в домохозяйстве	Влияние концептуальных взглядов на полезность политики для общества
Новая экономия домохозяйства	Женщина – хранительница очага. Это более выгодно для семьи. В семье есть альтруист, как правило, муж. Дети являются общим благом	Домохозяйство является базисной единицей принятия решений. Общая функция полезности как функция полезности альтруиста. Рациональность проявляется в максимизации полезности	Политика расширения женской занятости приводит к снижению общественной выгоды. Семейная политика может увеличивать общественную выгоду
Феминистские теории	Асимметричное распределение семейных ролей между мужчинами и женщинами. «Неучтенный» труд женщин. Дети – не только общее благо, но и объект приложения труда, затрат времени, как правило, для женщин	Домохозяйство неоднородно и не является первичной базой для принятия решений. Индивидуальная функция полезности есть у каждого члена домохозяйства. Присутствует иррациональное поведение. Система экономических, социально-психологических конфликтов и асимметричное распределение власти в семье	Политика расширения женской занятости разнонаправленно влияет на общественную выгоду. Положительно – в случае субъективной дискриминации женщин на рынке труда; отрицательно – в случае объективной дискриминации женщин на рынке труда. Семейная политика, скорее, отрицательно влияет на общественную выгоду

Известно, что мужчины и женщины вносят различный вклад в экономику домохозяйства. Однако несмотря на тот факт, что такое распределение труда продолжает воспроизводиться, в рамках домохозяйства происходят изменения, непосредственно затрагивающие это распределение. В частности, активное вовлечение женщин в сферу оплачиваемой занятости привело к тому, что в настоящее время существует как минимум три типа домохозяйств с различной долей участия мужчин и женщин в домашнем труде. В данном случае мы говорим о всех видах домашнего труда: и о воспитании детей, и собственно о домашнем труде. Критерием выделения домохозяйств различных типов является модель занятости женщин: полная занятость, частичная занятость и незанятость в общественном производстве. Чем активнее женщина включается в процессы на рынке труда, тем менее она участвует в домашнем труде. Так, женщина, работающая полный рабочий день (неделю), меньше занимается домашним хозяй-

ством, чем женщина, работающая по неполному рабочему графику. Последняя, в свою очередь, меньше вкладывает в домохозяйство, чем домохозяйка. И наоборот, мужья в ответ на повышение вклада женщин в домашний труд соответственно снижают количество времени, затраченное ими на домашнюю деятельность. Причем муж работающей женщины больше вовлекается в традиционно «женские» виды работ в домохозяйстве: уход за детьми, уборка, покупки.

Таким образом, специализация в браке (важный постулат неоклассической школы) начинает размываться. В рамках западного общества элементом такого размывания является изменение структуры потребления семей. Эти изменения связывают со снижением объема домашнего труда, выполняемого женщинами – семьи чаще питаются в ресторанах, женщина более активна вне дома, что приводит к большим затратам на еду, алкоголь и расходам на машину. Такая модель потребления обладает привлекательностью для населения, что служит развитию и поддержанию подобного образа жизни.

В зависимости от концепции, которой мы придерживаемся – концепции дискриминации полов внутри и вне домохозяйства или концепции «рационального» распределения ролей внутри домохозяйства – мы будем различным образом оценивать меры социальной политики в отношении занятости женщин на рынке труда или в отношении поддержки семей с детьми (то есть в отношении пронаталистской политики).

Рассматривая политику увеличения женской занятости как политику эмансипации женщин, политику выравнивания гендерных ролей, мы должны также оценить ее вклад в увеличение общественной выгоды, вклад, который зависит от того, каким образом интерпретируется дискриминация женщин в сфере занятости. Если мы утверждаем, что дискриминация женщин на рынке труда основывается на объективных факторах (более низкий уровень образования, квалификации и производительности труда у женщин, чем у мужчин), то политика занятости, направленная на увеличение трудового участия женщин, снижает общественную выгоду (полезность). А семейная политика (увеличение материнского отпуска, пособий неработающим матерям), напротив, увеличивает общественную полезность. Если же мы утверждаем, что дискриминация основывается на субъективных, ошибочных стереотипах о женщинах как о худших работниках, то мы, стимулируя занятость женщин, увеличиваем общественную выгоду.

В экономике экстенсивного, затратного типа (пример – советская экономика) расширение женской занятости увеличивает общественную выгоду при любом типе дискриминации. Семейная политика пронаталистского типа, напротив, снижает общественную выгоду.

В отношении типа семейной политики и улучшения положения (выгоды) самих женщин отметим, что семейная политика может быть одновременно и пронаталистской и защищающей интересы женщин, ибо поли-

тика ограничения рождаемости в любом случае ухудшает их положение – ведь, несмотря на игнорирование вопросов воспитания детей со стороны общества, большинство семей имеют детей.)

Кто же сегодня принимает решения в домохозяйстве? В тех немногочисленных обследованиях, которые проводятся по этому поводу, данные, как правило, носят субъективный характер. Например, в России решения по семейным финансовым вопросам принимают муж и жена совместно (так считают 35% респондентов-женщин и 40% респондентов-мужчин). Во многих семьях решение принимает кто-то один: равный процент жен и мужей приписывают это себе. Стремление женщин и мужчин завязать свою значимость и снизить значимость партнера свидетельствуют о конфликтных ситуациях, возникающих в связи с финансовыми решениями⁴. В таких случаях целесообразно было бы выяснить тип расходов, осуществляемых (единолично или совместно) женой или мужем.

Исследования в Казахстане и в Узбекистане (1995 и 1996 гг.) ставили своей целью выяснить у работающих женщин, кто распоряжается их заработком. В обеих странах около 60% женщин-респонденток ответили, что решения принимаются совместно с мужем. Каждая пятая опрошенная

Таблица 2.

Основные модели управления бюджетом домашнего хозяйства

Тип управления	Критерии управления	«Содержательное» название (сленговое)
Управляет жена	Муж получает более высокий доход и большую его часть отдает жене, которая распоряжается основными расходами семьи.	«Нучка» жены и «заначка» мужа
Управляет муж	Муж получает более высокий доход и выдает жене определенную сумму на некоторые семейные расходы, например для приобретения продуктов.	«Нучка» мужа и «заначка» жены
Объединение доходов	Все доходы объединяются, и оба партнера по мере необходимости берут средства из общего кошелька или с совместного банковского счета.	Общая «нучка»
Независимое управление	Оба партнера зарабатывают, но никто не имеет автоматического доступа ко всем семейным средствам. Каждый может нести ответственность за разные виды расходов.	Две «нучки»
Управление в расширенной семье	Члены более широкого родственного союза (например, старейшие члены расширенной семьи) участвуют в принятии финансовых решений.	«Родительская нучка»

женщина в Узбекистане указала, что решение о том, как использовать ее заработок, принимает не она: в 16% случаев это был муж, в 5% – кто-то еще (старшие родственники и т. д.)⁵.

Существует несколько моделей управления бюджетом домашнего хозяйства. Для краткости приведем таблицу этих моделей (см. табл. 2)⁶. Данное распределение достаточно условно, и можно описать ряд промежуточных или принципиально иных моделей управления бюджетом домохозяйства. Например, муж «обязан содержать» семью (оплачивать основные расходы – питание, обучение детей и т. д.), а остатком своего дохода он распоряжается самостоятельно. Жена при этом также зарабатывает и распоряжается всем своим заработком самостоятельно. В зависимости от уровня доходов супругов могут быть различные варианты принятия решений (существенные и несущественные статьи расходов).

3. ФЕМИНИЗАЦИЯ БЕДНОСТИ

В начале мы говорили о возможных направлениях исследования домохозяйства с учетом гендерного фактора. Одним из важных направлений подобных исследований является анализ доходов домохозяйств и распределения доходов между членами семьи.

В данном контексте имеет смысл поговорить о возможном измерении процесса феминизации бедности. Особенность процесса феминизации бедности заключается именно в том, что это явление происходит не только на макроуровне, но и на микроуровне – в домохозяйстве, на стадии внутридомохозяйственного распределения ресурсов.

Гендерная дифференциация просматривается во внутрихозяйственном распределении ресурсов, как правило, только при проведении качественных обследований. Надо ответить, как минимум, на следующие вопросы:

- каковы приоритеты потребления и источники формирования доходов внутри домохозяйства с учетом гендерного фактора;
- как распределяется имущество внутри домохозяйства;
- кто официально владеет движимым и недвижимым имуществом, кто им реально распоряжается и пользуется;
- кто принимает решения в домохозяйстве по поводу формирования доходов и распределения расходов;
- на чем экономят домохозяйства;
- как распределяется время внутри домохозяйства («время – деньги», поэтому, гендерный разрыв во времени влечет гендерный разрыв в доходах).

По данным обследования бюджета времени населения в Российской Федерации при практически одинаковой продолжительности рабочего дня затраты времени на ведение домашнего хозяйства составляют 15,5% суточного времени у женщин и 5,5% у мужчин. Свободное время в течение рабочего дня составило 5% у женщин и 10% у мужчин⁷.

Выявление главы домохозяйства в семьях с двумя работающими супругами достаточно затруднено в связи с отсутствием соответствующих данных. Как правило, подобная информация носит весьма условный характер. Однако посмотреть на уровень жизни домохозяйства и распределение домохозяйственных ресурсов в зависимости от пола главы домохозяйства – идея весьма заманчивая.

Еще одним косвенным направлением анализа феминизации бедности может стать анализ моделей налогообложения и социальной политики. Например, индивидуальный подоходный налог (в отличие от семейного налога) стимулирует женщин к выходу на рынок труда, что снижает уровень женской бедности. Налоговые скидки, предоставляемые в зависимости от числа детей, также могут снизить уровень женской бедности.

На процесс феминизации бедности также влияют и модели семейной политики. Например, адресный характер реализации семейной политики может спровоцировать нарушение справедливости выплат, так как решение о нуждаемости в данном случае принимают чиновники. Если устранить эту проблему и сделать размер пособий значимыми, то женщины выиграют (особенно семьи с одним родителем). Удорожание социальных услуг усиливает процесс феминизации бедности как непосредственно, так и опосредованно – через занятость. Например, согласно одному из исследований, проведенных в США, увеличение стоимости содержания детей в детских садах на 10% сокращает участие женщин в рабочей силе на 2%¹⁵.

4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ И КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ АДРЕСНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ НУЖДАЮЩИХСЯ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ

Дифференциация регионов по величине прожиточного минимума семей различных социально-демографических типов выступает серьезным аргументом в пользу разработки и проведения дифференцированной региональной социально-демографической политики. Помимо федеральной государственной поддержки целесообразно разрабатывать механизмы региональной поддержки таких семей.

Говоря о возможных мерах, связанных с улучшением гендерной ситуации в домохозяйствах, начинать надо с гендерной экспертизы законодательства, и в первую очередь, с экспертизы законодательства в области занятости и семьи. Следует отметить, что 1990-е годы принесли определенные положительные сдвиги в сферу семейных отношений. Сделана попытка реабилитировать институт отцовства, по крайней мере, в юридическом контексте: возможность использовать отпуска, льготы, оплачиваемые больничные по уходу за детьми, пособия на детей. При этом следует отметить значительное отставание реальной практики реализации равных родительских прав мужчин и женщин от юридически закрепленных норм. В

качестве причин, объясняющих это отставание, можно выделить как минимум две: экономическую (хронический разрыв в уровне оплаты труда мужчин и женщин) и социокультурную (неприятие общественным мнением мужчины-домохозяина, мужчины-няни). Гендерная экспертиза правовых документов может повлиять на вторую причину посредством слома гендерных стереотипов в отношении половых ролей.

Рассмотрим вопрос о гендерной экспертизе на примере Семейного кодекса РФ. Она могла бы, в частности, включать в себя следующие аспекты:

- экспертизу стиля и языка для выявления гендерно-некорректных статей документа;
- экспертизу соответствия статей Кодекса международным правовым документам, устанавливающим приоритет равенства прав супругов;
- экспертизу соответствия российским правовым документам, также устанавливающим приоритет равенства прав супругов;
- экспертизу соответствия сопряженных кодексов (в первую очередь, Трудового Кодекса РФ) для выявления их негативного влияния на реализацию гендерно-нейтральных статей Семейного кодекса;
- экспертизу механизма практической реализации статей Кодекса.

Семейный кодекс РФ признает как институт отцовства, так и равенство прав супругов в семье¹⁶. Положительными новациями являются попытки включить или развить в семейном кодексе статьи о брачном договоре и о приемной семье. Стиль Семейного кодекса, его язык являются относительно гендерно-нейтральными (по сравнению, например, с Трудовым Кодексом). Вместе с тем, следует отметить некоторые статьи, которые могли бы быть сформулированы более корректно с гендерной точки зрения. Например, статьи, посвященные усыновлению (удочерению) детей российскими гражданами, по умолчанию говорят только об усыновлении, лишь единожды употребляя слово «удочерение». Примечательно, что в разделе, посвященном применению законодательства об усыновлении (удочерении) к семейным отношениям с участием иностранных граждан и лиц без гражданства (статья 165), гендерная корректность стиля соблюдена. Видимо, здесь оказали свое влияние аналогичные международные документы.

В главе 14 («Алиментные обязательства супругов и бывших супругов») в статьях 89–90 право на получение алиментов (за исключением случая нетрудоспособности супруга или ухода за ребенком-инвалидом) имеет только «жена в период беременности и в течение трех лет со дня рождения общего ребенка». В данных статьях нарушается родительское право мужчин. Здесь даже в принципе не предполагается такая ситуация, когда мужчина может остаться с малолетним ребенком и получать алименты от бывшей жены. Исключительно на женщину право получения алиментов может распространяться лишь в период беременности (и кормления ребенка).

Посвященная вопросам совместной собственности супругов статья 34 не решает, в частности, вопрос о наследовании супругой (супругом) накопи-

тельных («будущих») пенсий. В условиях существенного различия в продолжительности жизни мужчин и женщин в пользу последних потери от недополученной мужчиной накопленной пенсии являются не только потерями самого мужчины, но и семейными (домохозяйственными), так как в течение всего трудового периода эти деньги не поступали в семейный бюджет. Восстановление справедливости в этом смысле позволит пожилым женщинам (вспомним о преобладании женщин среди пожилых людей) иметь дополнительный источник дохода.

Даже краткий обзор некоторых статей и разделов Семейного кодекса позволяет сделать вывод о необходимости проведения гендерной экспертизы правовых документов, направленных на регулирование семейных (равно как и трудовых и др.) отношений между людьми.

Помимо гендерной экспертизы законодательства, гендерная проблематика должна быть рассмотрена и на уровне реальной политики. В настоящее время формируется комплексная модель адресной государственной политики, учитывающая разные уровни участия женщин и мужчин в политике федеральных и региональных властей. Понятно, что такая политика должна включать в себя вопросы уровня жизни домохозяйств, занятости женщин, гендерных отношений в обществе и распределения труда и времени в семье.

Поскольку мы акцентировали свое внимание на экономическом положении домохозяйств, анализировали причины и факторы бедности как самих домохозяйств и отдельных социальных групп, так и членов домохозяйств, рассмотрим теперь экономический механизм адресной политики, направленной на поддержку нуждающихся групп населения. Выделить внутрисемейную дифференциацию в доходах и расходах, как было отмечено выше, достаточно сложно. Поэтому остановимся на социально-демографических группах населения, которые испытывают материальные трудности – на домохозяйствах одиноких пенсионеров, женщин-глав семей с детьми и т. п.

Анализ уровня жизни и моделей занятости населения России, проведенный в рамках ряда аналитических проектов, выполненных автором самостоятельно или в составе коллектива сотрудников Центра по изучению проблем народонаселения экономического факультета МГУ (ЦНН), позволил выявить реально нуждающиеся в поддержке группы населения. Такими социальными группами являются, в первую очередь, семьи с одним родителем и многодетные семьи (несмотря на парадоксальный феномен нашего времени – формирование так называемых «новых бедных» – семей с двумя родителями с детьми).

Основные проблемы семей с одним родителем – снижение жизненных стандартов, разрушение отношений между отцом и детьми, конфликт времени у родителя, проживающего с ребенком в связи с необходимостью совмещать работу для поддержания доходов семьи и воспитание ребенка.

Большинство семей с одним родителем относятся к числу «бедных» и «зависимых от пособий». Вместе с тем, в ряде регионов экономические позиции неполных семей выглядят несколько более предпочтительно, чем позиции супружеских пар, имеющих малолетних детей. Можно предложить несколько возможных объяснений этого парадокса.

Во-первых, в группу семей с двумя родителями входят одно- и двухдетные семьи, тогда как среди семей с одним родителем большую часть составляют однодетные семьи. Это приводит к дополнительной иждивенческой нагрузке в семьях с двумя родителями. Во-вторых, если в регионе существуют проблемы с выплатой зарплат или растет безработица, то, как минимум, один из родителей, попадая в подобные ситуации, также становится иждивенцем. При этом, одинокие матери в большей степени защищены от увольнений. Несмотря на задержки с выплатой пособий на ребенка, эти пособия могут выплачиваться в конкретном регионе более стабильно, чем зарплата. В-третьих, может существовать дополнительная региональная поддержка семей с одним родителем.

Тем не менее, семьи с одним родителем следует выделить как семьи с серьезными материальными проблемами, поскольку для этих семей существует очень высокий риск попадания в низкодоходные группы. Кроме того, заработка матери может не хватать для выхода из затруднительного материального положения не только в силу общей кризисной ситуации в экономике, но и в силу дискриминационных ограничений на рынке труда.

Каковы же должны быть приоритеты семейной политики в отношении семей с одним родителем? Во-первых, улучшение позиций женщин на рынке труда для реализации модели самообеспечения, во-вторых, расширение прав отца в отношении ребенка, формирование общественного сознания в отношении равенства прав и обязанностей родителей в таких семьях.

Возможно ли осуществить эти принципы в современной России? Переходный период в России существенно ухудшил позиции женщин на рынке труда: рост безработицы, инертность женщин в отношении поиска работы, усиление гендерного разрыва в оплате труда и профессиональная сегрегация отрицательно влияют на конкурентоспособность женщин, что имеет особенно негативные последствия для одиноких матерей. Нарушение социальной инфраструктуры (бытовое обслуживание, детские учреждения) еще более усугубляют эту ситуацию.

Кроме того, в обществе возрождаются симпатии к так называемой традиционной семье, в которой муж приносит в семью доход, а жена является домохозяйкой. Такая тенденция связана с накоплением усталости женщин от двойной нагрузки в советский период, с заинтересованностью властей в снижении нагрузки на рабочие места посредством переориентации семейного уклада и высвобождением женщин с рынка труда.

Повышение статуса женщин в этих условиях представляется достаточно сложной задачей. Пути адаптации семей к сложившейся экономической

ситуации часто лежат в сфере вторичной занятости или в переходе в частный сектор экономики (хотя бы для одного из супругов). Эти пути требуют больше времени и сложны для одиноких матерей. К тому же, в частном секторе весьма слабы социальные гарантии. Очевидно, что описанные модели малопримемлемы для семей с одним родителем. В этих семьях единственным способом поддержания благосостояния семьи и достижения среднего и высокого уровня доходов нередко является вторичная занятость¹⁷.

Результаты социологического опроса, проведенного исследователями ЦНН среди московских неполных семей, показали существование двух моделей поведения: иждивенческой и активной¹⁸. Иждивенческая модель обусловлена тем, что в современных условиях женщины-главы таких семей сталкиваются с целым комплексом проблем, пытаются реализовать установку на самообеспечение. Они предпочитают получать более высокие пособия и не хотят улучшать свои материальные позиции через более активное включение в занятость, потому что в современной экономике этот путь достаточно сложен для одиноких матерей. Возможности повышения материального уровня такие семьи видят в расширении социальной политики, в помощи родственников, в возможности выйти замуж или найти сексуального партнера. Активная модель поведения была характерна в основном для семей с одним родителем, где дети были старше дошкольного возраста.

Конфликт времени в семьях с малолетними детьми снижает адаптационные возможности таких семей. Чтобы семьи с одним родителем могли реально перейти к модели самообеспечения, необходимо развивать доступную в материальном отношении систему бытового сервиса и детских учреждений, создавать систему различных потребительских кредитов для таких семей, вести льготную политику в отношении занятости и самозанятости.

Другим вопросом, на котором хотелось бы остановиться в отношении неполных семей, является проблема участия второго родителя (как правило, отца) в воспитании детей. В таких семьях до сих пор существует «старая» модель отношений между отцом и ребенком, которая ограничивается, как правило, выплатой алиментов. Так как нередко истинные доходы отцов остаются сегодня «невидимыми» (не заключаются официальные контракты, не выплачиваются налоги), то алименты начисляются не с совокупного дохода, а только с официальной его части. Инерция распределения семейных ролей, характерная для советского времени, когда, несмотря на высокую занятость, женщины практически полностью несли ответственность за воспитание детей, и сегодня продолжает формировать отношения отцов и детей. В семьях с одним родителем готовность женщин получать поддержку (бытовую, эмоциональную и пр.) от бывшего мужа в отношении воспитания ребенка чрезвычайно низка. Точно также низка и готовность мужчин оказывать подобную поддержку. С учетом сказанного,

социальная политика должна не только создавать условия для участия мужчин в воспитании детей, но и трансформировать общественное сознание, меняя стереотипы в отношении гендерных ролей.

Итак, в отношении семей с одним родителем можно сделать следующие выводы. Основными проблемами таких семей являются низкий жизненный уровень, конфликт времени и разрыв контактов отец–ребенок. Преобладающая часть семей с одним родителем имеет характеристики «бедных» и «зависимых от пособий» семей. Для них характерен низкий адаптационный потенциал, что затрудняет создание системы самообеспечения и диктует необходимость расширения режима социальных льгот для таких семей. Перспективы в отношении семей с одним родителем связаны с повышением статуса женщин в экономике и мужчин в семье, с развитием системы эгалитарных гендерных отношений, отказом от стереотипного распределения ролей, перераспределением ответственности между родителями за воспитание детей, усилением социальной поддержки детей.

Приоритеты социально-демографической политики в отношении многодетных семей связаны с созданием системы самообеспечения, в частности, путем развития семейного бизнеса, что позволило бы частично сгладить материальные проблемы подобных семей. Ролевые отношения в таких семьях требуют дополнительного анализа. Речь идет, в частности, о нагрузке на женщину, о распределении продукта труда внутри семьи, о вовлечении детей в семейный бизнес, о распределении ролей в семейном бизнесе и т. д. Можно представить себе и такую модель, когда один из супругов, например, муж, работает в общественном производстве, а жена, старшие дети и другие взрослые члены семьи развивают семейный бизнес. Успешная реализация этой модели повысит адаптационные способности многодетных семей. С учетом подобной перспективы вырисовывается необходимость введения временного режима поддержки, включающего кредитование и льготное налогообложение семейного предпринимательства, специальные программы занятости для членов таких семей, расширение системы социальных пособий для семей с малолетними детьми.

Социальной проблемой, требующей государственного вмешательства, является безработица, особенно, если это явление затрагивает граждан из семей, попадающих в «группы риска». Официально зарегистрированная женская безработица имеет худшие характеристики по сравнению с мужской.

По официальным данным наиболее нуждающейся социально-демографической группой в смысле поддержки на рынке труда являются молодые женщины – главы неполных семей. Матери из неполных семей более часто регистрируются на бирже труда с целью получения пособия по безработице. Представляется, что именно эта группа безработных должна рассматриваться как объект особого внимания со стороны государства и региональных властей.

5. НЕКОТОРЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Для эффективного проведения социальной политики может быть предложен комплекс мер, включающий:

- разграничение федерального и регионального уровней проведения социальной политики;
- распространение ответственности федерального уровня только на минимальные социальные гарантии;
- проведение централизованной политики косвенных мер, поощряющих экономических субъектов участвовать в проведении социальной политики для нуждающихся групп населения и стимулирующих население стремиться к самообеспечению. Механизмом реализации этих принципов может быть гибкая налоговая система, образовательные программы на рынке труда и т.д.;
- реализацию дифференцированной социально-демографической и семейной политики в отношении различных типов семей, с учетом интересов членов семей, принадлежащих к конкретной социально-демографической группе;
- включение в число экспертов социальных программ представителей заинтересованных групп населения – членов семей, представителей возрастных и социальных групп;
- обеспечение своевременной гендерной экспертизы социальных программ и законодательных актов, а также гендерного мониторинга и практических мер по их реализации.

Примечания:

- ¹ «THESIS», 1994, № 6. Женщина, мужчина, семья. С. 10–100.; *Калабихина И.Е.* Социальный пол и проблемы населения. – М., 1995; *Калабихина И.Е.* Экономическое и демографическое поведение. – М.: МГУ, 1998.
- ² *Калабихина И.Е.* Факторы домохозяйства и занятость женщин // Экономика домашних хозяйств. Демография и социология. – М., 1997; *Калабихина И.Е.* Факторы домохозяйства и модели занятости // Домохозяйство, семья и семейная политика / Ред. Елизаров В.В., Зверева Н.В. – М., 1997.
- ³ *Becker G.* A Treatise of the Family. – Cambridge, 1981; «THESIS», 1994, № 6. Женщина, мужчина, семья. С. 10–100.
- ⁴ *Bodrova V.* The Russian Family in Flux // «Transition», 1995, Vol. 1, № 16. Pp. 10–11.
- ⁵ Женщины в переходный период. Региональный мониторинговый доклад № 6. UNICEF, 1999. С. 43.
- ⁶ Женщины в переходный период. Региональный мониторинговый доклад № 6. UNICEF, 1999. С. 41. На основе *Pahl J.* Money and Marriage. – London, 1989. Последняя колонка в таблице принадлежит автору статьи и «родилась» из опыта бесед автора с респондентами, участвовавшими в тех или иных обследованиях, где речь шла о распределении семейного бюджета.

- ⁷ Женщины и мужчины России. – М.: ГКС, 1997. С. 46–48.
- ⁸ *Gronat R.* Leisure, Home Production and Work – the Theory of Allocation of Time Revisited // «Journal of Political Economy», 1977, V. 85. Pp. 1099–1123.
- ⁹ *Horrel S.* Household Time Allocation // The Social and Political Economy of the Household / Ed. by M. Anderson, F. Bechhofer and J. Gershuny. – Oxford, 1994.
- ¹⁰ См., например: *Vogler C.* Money in the Household // The Social and Political Economy of the Household / Ed. by M. Anderson, F. Bechhofer and J. Gershuny. – Oxford, 1994.
- ¹¹ Методика депривационной оценки бедности подробно изложена, в частности, в коллективной монографии «Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению» (М.: Московский Центр Карнеги, 1998).
- ¹² Мониторинг уровня жизни и потенциала российского населения. – М.: Госкомстат РФ, 1996; Мониторинг социально-экономического потенциала семей. – М.: Госкомстат РФ, 1996.
- ¹³ Показатель ДД/ПМ для России в целом исключается из цифрового ряда. Уточним понятия «денежный доход семьи» и «прожиточный минимум»: *Денежные доходы семьи* – часть совокупного дохода, имеющая вид денежных поступлений, включая стоимость оплаты труда в натуральной форме, сумму кредитов, получаемых семьей от банковских, торговых и других организаций, денежную помощь родственников. Среднедушевой денежный доход рассчитывается на каждого члена семьи независимо от того, получает он какой-нибудь доход или нет. *Прожиточный минимум* – показатель объема и структуры потребления важнейших материальных благ и услуг на минимально допустимом уровне, обеспечивающем условия поддержания активного физического состояния человека в конкретном регионе.
- ¹⁴ Мониторинг уровня жизни и потенциала российского населения. – М.: Госкомстат РФ, 1996.
- ¹⁵ Женщины в переходный период. Региональный мониторинговый доклад № 6. UNICEF, 1999. С. 165.
- ¹⁶ Семейный кодекс Российской Федерации. Официальные тексты по состоянию на 15 декабря 1998 г. – М., 1999.
- ¹⁷ Подробный анализ источников доходов по типам занятости был проведен в рамках Мониторинга уровня жизни и потенциала российского населения (М.: Госкомстат РФ, 1996). На примере Тверской области можно наблюдать, что 50% семей с одним родителем и 100% многодетных семей, имеющих высокие доходы, либо вовлечены в предпринимательскую деятельность, либо имеют вторичную занятость. И даже среди бедных семей 11,4% семей с одним родителем и 13% многодетных семей должны иметь вторичную занятость или заниматься предпринимательством.
- ¹⁸ *Калабихина И.Е.* Российская неполная семья: перспективы и реалии // Теоретические и практические аспекты экономического развития. – М.: Изд-во МГУ, 1997. С. 91–100.

ГЕНДЕРНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ¹

В неформальной экономике, которую именуют также маргинальной, альтернативной, эксполарной, полуправильной и т. п., а в России чаще всего называют теневой, по разным и крайне приблизительным оценкам в настоящее время занято от 10 до 25 млн. человек. В том числе около 7 млн. человек (или более 10% экономически активного населения) не имеют другой работы, и этот вид деятельности является для них единственным источником доходов, а остальные совмещают работу в формальном и неформальном секторах экономики². В теневой экономике, по данным Госкомстата, производится более 20% валового национального продукта (ВВП), а по мнению экспертов – более 40%³. Приведенные цифры свидетельствуют о серьезной роли неформального сектора в современной экономике страны.

Несмотря на столь значительные масштабы неформальной экономики, данная проблема относится к числу относительно малоизученных. Хотя аналитики проявляли интерес к изучению данной проблематики еще до наступления периода либеральных реформ, в советское время эта тема не могла быть исследована в полном объеме по идеологическим соображениям. По инициативе профессора Теодора Шанина в 1998 году в России состоялась Первая международная конференция по этой проблематике. Под его редакцией вышел также первый в нашей стране монографический сборник статей «Неформальная экономика». По мнению профессора Т. Шанина, «для России данную тему можно считать центральной, так как жизнь огромного большинства людей здесь невозможно понять, если не принимать во внимание их деятельность в неформальной экономике, и, тем не менее, мы знаем о ней удивительно мало»⁴. К этому же времени относится появление и других научных изданий на данную тему. Среди них подготовленная по материалам репрезентативного социально-экономического исследования монография И. Клямкина и Л. Тимофеева «Теневая Россия» (2000 г.)⁵.

При этом гендерный аспект неформальной деятельности в России практически не освещается. Так, в сборнике «Неформальная экономика», единственная статья по гендерной тематике принадлежит английской исследовательнице Дениз Кандиотти⁶. Симптоматично, что в монографии «Теневая Россия» гендерный аспект вовсе не упоминается, хотя среди интервьюированных авторами операторов теневых рынков было несколько

женщин, а среди участвовавших в репрезентативном анкетном опросе женщины составляли более половины респондентов.

Что же делает женщин практически «невидимыми» в российской неформальной экономике? В чем причина такого невнимания или отсутствия интереса российских исследователей к гендерным аспектам неформальной деятельности? Связано ли это с недостатком гендерной «чувствительности» у отечественных исследователей или же с тем, что гендерные отношения являются малозначимыми для данной сферы и недостаточно четко проявлены в теневых социально-экономических процессах и отношениях? Может быть, действительно, в неформальной экономике нет гендерных проблем и особенностей, достойных изучения, а все процессы, происходящие в данной сфере гендерно-нейтральны и, следовательно, не стоит «искать топор под лавкой»? В данной статье мы попытаемся ответить на эти и другие, близкие по содержанию вопросы, основываясь на анализе отечественной и зарубежной литературы, а также материалах, проведенных нами и другими исследователями эмпирических исследований. При этом гипотеза исследования следующая: гендерный подход может считаться целесообразным и плодотворным лишь в том случае, если его применение позволяет обогатить анализ данного экономического феномена, а также дает возможность выявить некоторые существенные отношения, которые не могут быть проанализированы без привлечения категории «гендер».

1. «НЕФОРМАЛЬНАЯ» ИЛИ «ТЕНЕВАЯ»?

Переходя к анализу теоретических и эмпирических проблем неформальной экономики, связанных с гендерной проблематикой, мы невольно включаемся в дискуссию, которая непрерывно ведется вокруг данного вопроса как в России, так и за рубежом. Однако сразу хотелось бы оговориться, что участие в этой полемике не является основной задачей данной статьи.

Поскольку в упомянутых выше работах наиболее полно представлены не только фактические материалы, но и разные позиции российских и зарубежных ученых по интересующему нас вопросу, будем опираться, в первую очередь, именно на эти публикации. Различие точек зрения авторов выражено в самих названиях их работ. Ключевым для них является вопрос: какой из феноменов – «неформальная экономика» или «теневая экономика» – наиболее адекватно раскрывает и характеризует современную социально-экономическую ситуацию в России.

Во всем мире общепринятой практикой является соотнесение понятия «неформальная экономика», в первую очередь, с экономикой выживания широких масс бедного населения. В частности, именно такой позиции придерживается большинство авторов сборника «Неформальная экономика». Напротив, по мнению И. Клямкина и Л. Тимофеева, «главная и самая оче-

видная особенность теневых экономических отношений в России состоит в том, что они в принципе неотделимы от коррупции⁷. И далее: «...российская реальность заставляет перевернуть с ног на голову западные представления о том, как возникает и функционирует «неформальная, подпольная экономика», а вместе с тем и само содержание этого понятия»⁸.

По нашему мнению, большинство аргументов о своеобразии теневых процессов в России не вполне убедительны. Например, исследование Клямкина и Тимофеева показало, что $\frac{2}{3}$ респондентов никогда не сталкивались с противозаконными действиями должностных лиц⁹. Эти данные фактически опровергают вывод авторов о широкомасштабном характере коррупции в стране.

В работах западных авторов термин «неформальная экономика» либо вообще не включает такие запрещенные законом способы обогащения как коррупция, наркобизнес, торговля людьми, оружием и пр., либо рассматривает эту деятельность как один из специфических сегментов неформального сектора. Поэтому мы солидарны с позицией Т.Шанина, что употребление в русскоязычной литературе понятия «теневая экономика», приравнивает неформальность к нелегальности, обедняя содержание этих социально-экономических отношений¹⁰.

Вместе с тем, в российской статистике, хозяйственной практике и политике более общепринятым является понятие «теневая экономика», которое досталось нам, скорее всего, от советских времен, когда любые попытки частной инициативы приравнивались к преступлению и карались законом (например, частные уроки, частный извоз, пошив одежды на дому и т.п.). В настоящее время у исследователей и практиков есть понимание неоднородности данного явления, но термин остается: «Теневая экономика по своему составу неоднородна и включает наряду с криминальной экономикой (наркобизнес, контрабанда, хищения, рэкет) многие виды хозяйственной деятельности, которые при проведении гибкой экономической политики могут быть возвращены в нормальное русло рыночной экономики. Поэтому, в первую очередь, должны быть созданы экономические и правовые условия, делающие невыгодным заниматься незаконными операциями, с тем, чтобы не допустить еще большего расширения теневого сектора, а затем добиться существенного его сокращения»¹¹.

Приведенная цитата отражает официальное определение интересующего нас явления и вытекающую из него официальную политику государства (которая представлена в документах Госкомстата). Однако до тех пор, пока борьба широких масс россиян за выживание будет именоваться «теневой экономикой», социально-экономическая политика в этой области вряд ли будет эффективной. Вероятно, для государственного уровня управления социально-экономическими процессами недостаточно просто различать разные грани данного явления. Необходимо четко зафиксировать эти различия в соответствующих терминах.

Многообразие форм и видов занятости в неформальной экономике, а также их погруженность в широкий социальный и культурный контекст не позволяют выработать единых понятий и методологических подходов к изучению данного феномена. Для целей исследования гендерных аспектов неформальной экономики наиболее приемлемым представляется использование официального определения неформальной деятельности, предложенного Международной организацией труда (МОТ): под неформальной деятельностью понимается «профессиональная деятельность как основная, так и вторичная занятость <...>, приносящая доход и осуществляемая на постоянной основе вне легальных, регулируемых, контрактных обязательств».

В определение МОТ не включены виды деятельности, являющиеся частью криминальной экономики, содержание которых идет вразрез с уголовным законодательством. В этом заключается существенное отличие понятия «неформальная экономика», принятого международной статистикой, от понятия «теневая экономика», используемого российской статистикой, где криминальные виды деятельности, такие как наркобизнес, контрабанда, хищения, рэкет и т.п. рассматриваются наравне с полуправовой неформальной занятостью «обычных» граждан.

2. ГЕНДЕРНАЯ СТРУКТУРА НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Гендерный подход позволяет более четко провести грань между теневой и неформальной составляющими экономической деятельности. Это разграничение удачно отражено Барбарой Харрисс-Уайт (Barbara Harriss-White) в понятиях двух типов неформальной экономики, где первый тип определен как «сфера политически слабых» (работа в микро-бизнесе ради выживания), а второй – как «сфера политически сильных» (крупный теневой бизнес и коррупция)¹².

Исследования показывают, что массовая безработица и гендерная дискриминация на рынке труда заложили основу не только процессов феминизации бедности в России, но и массового перехода женщин в сферу неформальной экономики. Если рассматривать гендерные различия в социально-экономическом поведении мужчин и женщин в сфере неформальной экономики не как диаметрально противоположные, а как ряд шкал, выраженных в виде континуума, на одном конце которого аккумулируются преимущественно мужчины, а на другом преимущественно женщины, то мы получим следующую гендерную картину интересующего нас явления. Три приведенные ниже шкалы построены по критериям легальности, доходности и статуса занятости. Безусловно, они не исчерпывают всех возможных вариантов гендерной структуризации неформальной экономики, но могут служить достаточно наглядной иллюстрацией нашей позиции по данному вопросу.

мальной экономике, здесь мужчины чаще, чем женщины, являются работодателями (на рынке, на ферме, на производстве); они чаще выполняют высококвалифицированную и высокооплачиваемую работу (например, строительство коттеджей или ремонт иномарок). Зато на долю женщин выпадают такие малопrestiжные и не слишком высокооплачиваемые виды деятельности, как работа по найму у частных лиц в качестве нянь, уборщиц, сиделок, надомниц, продавщиц на рынке, в различных ларьках и палатках, поденных работниц у фермеров в сельской местности и т. п.

Гендерная сегрегация в неформальном секторе, по нашему мнению, разводит людей, вовлеченных в эту сферу деятельности, «по разные стороны барьера» не только по критерию доходности и престижности их деятельности, но также и по критериям добровольности или вынужденности выбора вида занятости; нацеленности неформальной деятельности на выживание или на обогащение; по степени легитимности участия в неформальном секторе, где одни являются инициаторами бизнеса, нарушающими государственные законы и чьи-то права, а другие поставлены в положение лиц, вовлеченных в полуправильную деятельность, чьи права нарушаются. И если для первых риск работы в неформальном секторе обычно компенсируется относительно высокими доходами, то для вторых этот вид деятельности чаще всего является лишь «стратегией выживания», а нередко единственной возможностью спасения от нищеты.

С учетом сказанного выше можно предполагать, что «водораздел» между коррупцией и криминалом, с одной стороны, и «стратегиями выживания» бедняков – с другой, между теми, кто нарушает законы, и теми, чьи права нарушаются, имеет достаточно выраженное гендерное измерение. Следовательно, гендерный подход может придать дополнительные грани как исследованиям в сфере неформальной экономики, так и дискуссии о «теневой» и «неформальной» экономике в России.

О насилии. Категории *насилия и внеэкономического принуждения* широко представлены в исследованиях российских и зарубежных авторов, посвященных неформальной/теневой экономике. В российском контексте это и «братки»-рэкетеры, и бандиты-вымогатели (или, напротив, «защитники» нарушенных прав собственности, «выбивающие» долги), и беспредел милиции и ОМОНа, избивающих или бросающих «мордой в грязь» предпринимателей и т. п. Но существует еще один вид насилия – сексуальное насилие – и оно достаточно подробно описано в одном из интервью в монографии Клямкина и Тимофеева. Но, к сожалению, данный вид насилия не удостоен ни анализа, ни даже краткого комментария авторов. Речь идет о расплате «натурой» за экзаменационные оценки, которая из «добровольной» превратилась для девушек в принудительную систему²².

В исследованиях автора по сексуальным домогательствам²³ и по гендерным проблемам приватизации²⁴ было показано, что в такие ситуации по-

падали преимущественно секретарши, проводницы поездов дальнего следования, стюардессы, аспирантки и менеджеры частных фирм. Эти женщины входят в «группу риска», наиболее часто подвергающуюся домогательствам и сексуальной эксплуатации в обмен на получение места в международном рейсе, гарантию защиты диссертации или сохранение рабочего места в офисе и др. Эта тема изучалась также и в упомянутом выше исследовании МЦГИ по вопросам нарушения прав женщин в неформальном секторе экономики²⁵. В одном из интервью с «хозяином» на рынке, на вопрос: «Как он поступит с работницей, которая откажется с ним спать?» – после некоторых морализаторских рассуждений респондент ответил, что выгонит ее с работы, а затем добавил: «Я ведь кавказский мужчина, мне это обидно». В настоящее время «рыночные дети» (термин, употребляемый в отношении оставленных в роддомах детей, которых родили продавщицы с рынка – как правило, нелегальные мигрантки – от их хозяев, чаще всего «лиц кавказской национальности»), становятся одной из злободневных и острых социальных проблем. В телевизионной передаче ОРТ о рынке в Лужниках (октябрь 2000 г.), говорилось, что на рынке можно купить не только товары, но и сексуальные услуги, именуемые «проститутка в контейнере». При этом за информацией можно обращаться как к хозяевам, так и к милиции.

В нашей стране проблемами насилия пока в большей мере озабочены гендерные исследовательницы, врачи и журналистки. Однако известен прецедент, когда проблема ограничения сексуальной эксплуатации на работе стала предметом национального законодательства, и при этом власти заботились не столько о защите чести и достоинства пострадавших наемных работниц, сколько о чисто экономических интересах. Я имею в виду закон, принятый в конце XIX века в Колумбии. Он предусматривал наказание в отношении хозяев кофейных плантаций за сексуальную эксплуатацию сезонных работниц (это явление приняло такие масштабы, которые повлияли на поступление доходов в казну от экспорта кофе).

О чем говорят приведенные выше примеры? Прежде всего о том, что сексуальная эксплуатация женщин в сфере труда, а тем более неформального, где «хозяева», нанимая работниц, претендуют не только на их рабочее время, но и на тела, достаточно широко распространена и имеет, что называется, «давние традиции». Но главное это то, что ни один научный подход, кроме гендерного, не имеет дискурсивных и исследовательских возможностей для адекватного анализа данного явления.

3. ЗА ГРАНЬЮ ПРАВ И ЗАКОНОВ

Преобладание латентных процессов над открытыми является ярко выраженной спецификой российского рынка труда. Это привело к развитию не только скрытой безработицы, но и феномена скрытой занятости²⁶, ко-

торая практически не контролируется государством и не учитывается статистикой. В результате миллионы людей, занятых в неформальном секторе экономики, оказались как бы «за гранью прав и законов», поскольку в сфере неформальной занятости грубо нарушаются основные социально-трудовые права работников. Здесь имеют место найм без трудового договора и увольнение без выходного пособия, большая продолжительность рабочего дня и низкая оплата труда, отсутствие социального страхования и т. д.

Часто не соблюдаются также личные и гражданские права неформально занятых: право на уважение человеческого достоинства, свободу от насилия и др. Занятые в сфере неформальной экономики уклоняются от официальной регистрации бизнеса, от выплаты налогов и платежей в бюджет (полностью или частично), а нередко нарушают не только трудовой и налоговый, но также и уголовный кодекс. В некоторых случаях неформальная сфера становится питательной средой для криминала. Но, вместе с тем, для миллионов россиян *неформальная экономика – это единственная возможность реализации их права на труд в условиях непрекращающегося экономического кризиса.*

Одним из важнейших аспектов изучения неформальной экономики является вопрос об отношениях между неформальным сектором и государством. Представление об этой сфере как о криминализованном теневом бизнесе ориентирует государство на принятие политических и экономических мер, направленных на сокращение масштабов неформального сектора. По отношению к предпринимателям-теневикам эти меры справедливы. Вместе с тем, использование гендерного подхода позволяет выявить социальную неоднородность работников неформальной экономики и нацеливает на дифференцированный подход к регулированию неформальной занятости различных категорий населения. Это, в свою очередь, даст возможность поставить вопрос о необходимости разработки мер социальной политики государства, направленной на защиту прав дискриминированных наемных работников, занятых в неформальной экономике, среди которых большинство составляют женщины.

Итак, исследование показало, что гендерный подход может стать «ключом» к пониманию ряда важных сущностных вопросов, связанных с функционированием российской неформальной экономики, а также помочь в выработке более целенаправленной социально-экономической политики в отношении занятости в неформальном секторе. Неформальная экономика, как ее определяют большинство западных и российских ученых – это деятельность, глубоко погруженная в социальный контекст и обеспечивающая выживание значительной части населения. По нашему мнению, наиболее адекватно эта многогранная реальность может быть исследована только на основе междисциплинарного подхода, который по своей сути наиболее близок к гендерному подходу.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- 1 Работа выполнена при поддержке Фонда RSS/OSI SF в 2000–2001 годах, грант № 693/2000.
- 2 Малева Т. Российский рынок труда и политика занятости: парадигмы и парадоксы // Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т.Малевой. – М.: «Центр Карнеги», 1998; Синдяшкина Е. Семья и проблемы рынка труда: занятость в неформальной экономике / Электронная версия статьи в Интернет, август 1999.
- 3 Россия в цифрах. Статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 1995.
- 4 Неформальная экономика / Под ред. Т.Шанина. – М.: «Логос», 1999.
- 5 Клямкин И., Тимофеев Л. Теневая Россия. – М.: РГТУ, 2000.
- 6 Кандиотти, Дениз. Пол в неформальной экономике: проблемы и направления анализа // Неформальная экономика / Под ред. Т.Шанина. – М.: «Логос», 1999. С. 356–371.
- 7 Клямкин И., Тимофеев Л. Указ. соч. С. 11.
- 8 Там же. С. 11.
- 9 Там же. С. 217.
- 10 Неформальная экономика. С. 31–32.
- 11 Россия в цифрах. (1995). С. 19.
- 12 Харрис Уайт Барбара. Государственное регулирование и неформальный экономический порядок в Южной Азии // Неформальная экономика / Под ред. Т.Шанина. – М.: «Логос», 1999. С. 440.
- 13 Женщины и мужчины в России. Статистический сборник. – М.: Госкомстат, 1999. С. 110.
- 14 Феминизация бедности в России. Всемирный банк. – М.: «Весь мир», 2000.
- 15 Клямкин И., Тимофеев Л. Указ. соч.
- 16 Женщины и мужчины в России. (1999). С. 69.
- 17 Клямкин И., Тимофеев Л. Указ. соч. С. 214.
- 18 Хоткина З. Женщина на рынке труда и просто на рынке. (Права женщин в сфере неформальной занятости) // Права женщин в России: исследование реальной практики их соблюдения и массового сознания. – М.: МЦГИ, 1998. Т. 1. С. 107–129.
- 19 Клямкин И., Тимофеев Л. Указ. соч. С. 359–367.
- 20 Хоткина З.А. Женская безработица и неформальная занятость в России // «Вопросы экономики», 2000, № 3. С. 85–94.
- 21 Клямкин И., Тимофеев Л. Указ. соч. С. 236.
- 22 Там же. С. 533.
- 23 Сексуальные домогательства на работе / Под ред. З.Хоткиной. – М.: МЦГИ, 1996.
- 24 Либоракина М. Социальные последствия приватизации для женщин // «Вопросы экономики», 2000, № 3. С. 144–152.
- 25 Хоткина З. (1998).
- 26 Малева Т. Указ. соч.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО И РЕПРОДУКТИВНЫЙ ТРУД ЖЕНЩИН

Оценка глобализации как важнейшего социального и экономического феномена конца XX – начала XXI века не может быть однозначной. Этот феномен имеет как негативное, так и позитивное воздействие на жизнь людей в разных уголках мира. Однако позитивная оценка становится все более проблематичной, учитывая то обстоятельство, что мир окончательно раскололся на две части. Первую часть составили семь наиболее продвинутых в экономическом отношении держав мира – Германия, Великобритания, Франция, Италия, Япония, Канада и США, а вторую – все остальные страны, вынужденные брать у них займы и принимать такие условия реструктуризации своей экономики, которые далеко не всегда приемлемы. Вопрос о неадекватности условий, предлагаемых супердержавами, становится центральным в сегодняшней политической и экономической повестке дня, поскольку внешние долги большинства государств мира растут, а масштабы бедности расширяются.

Беднейшими среди бедных и отстраненными от контроля за капиталом и ресурсами остаются женщины, несмотря на общий рост их занятости, повышение уровня образования и регулирование рождаемости. Анализ воспроизводства и усиления гендерного неравенства в процессе глобализации составляет основное содержание данной статьи. Этим определяется как общий критический настрой работы, так и выбор методологических оснований для рассмотрения последствий глобализации. Главные из них – концепция «гендерной экономики» и теория постфордизма, которые являются инструментами, структурирующими эмпирический материал.

Вне данных концептуальных рамок критический запал статьи вряд ли может быть понят. Но связывать содержание этой работы только с критикой тоже было бы неверно. За критикой стоит попытка обозначить основные «линии прорыва» тех негативных последствий, которые несет глобализация большей части населения мира.

Статья состоит из трех частей, которым соответствуют ключевые слова, вынесенные в название работы. Первая часть – глобализация – содержит определение основных понятий и подходов; вторая – гендерное неравенство – сосредоточена на механизмах дискриминации женщин на рынке труда; третья – репродуктивный труд женщин – раскрывает главную проблему современности, состоящую в доминировании производства над

воспроизводством человека через девальвацию труда в сфере обслуживания, ухода за детьми, стариками и инвалидами, превратившейся в массовую резервацию для женщин.

1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Распространению термина «глобализация» способствовал целый ряд кардинальных сдвигов в мировой экономике и политике, имевших место в конце XX века. В числе основных из них можно назвать экономический кризис 70-х годов и крушение советского режима. Другими важными факторами стало новое понимание экологической взаимозависимости стран и растущее признание устойчивости взаимосвязей между регионами мира. Глобализация интенсифицировала эти связи и изменила представление о национальном государстве.

Экономическое измерение глобализации обычно связывается с растущей мобильностью и транснациональным владением капиталом.

Политическое измерение состоит в снижении способности государств контролировать ситуацию на своей собственной территории.

Культурное измерение – в подвижности культурных символов, включая, в первую очередь, разрыв связи между принадлежностью к определенной локальной общности и *идентичностью*¹.

Хотя единой мировой системы не существует или, образно говоря, возникает одна «большая деревня», до сих пор каждый регион мира вынужден соотносить себя с капиталистическим Западом². Такого рода соотношение будет предложено и в данной статье, хотя методологически иногда представляется более корректным сравнивать состояние экономики одного и того же региона в его прошлом и настоящем.

Глобализация нередко воспринимается как нечто, подталкивающее к «гонке на дно», поскольку развивающиеся страны все больше осознают, что они конкурируют между собой за инвестиции в свою экономику со стороны транснациональных корпораций. Инструментами подобной конкуренции выступают дерегуляция рынка труда, эрозия трудового законодательства и ослабление роли профсоюзов.

Феминистская литература о гендерных последствиях глобализации рынков и режимов производства опередила фактически на десяток лет использование таких терминов как «глобальный» или «глобализация» в общеэкономическом контексте. Уже в середине 70-х годов феминистки привлекали внимание к тому, какому воздействию подверглась производственная роль женщин в связи с возникновением *нового международного разделения труда*. Особое внимание уделялось последствиям изменений в сельскохозяйственном производстве, где крестьянские фермы, как основная сфера деятельности женщин, были вытеснены крупным производством сельскохозяйственной продукции для мирового рынка³. В электронной, текстиль-

ной и швейной промышленности, где использовался преимущественно женский труд, производство перемещалось от одного региона к другому, в зависимости от дешевизны этого труда⁴.

Описывая международные масштабы гендерного разделения труда, феминистки выявили ранее остававшиеся незамеченными женские виды экономической активности и показали, что их организация построена на иерархических отношениях между полами. Такой тип концептуализации экономической сферы привел к появлению новаторских теорий. В начале 80-х годов наибольшую известность получили работы таких авторов, как К. Паркер (K. Parker) и Л. Легорн (L. Leghorn)⁵. Связывая процесс глобализации экономики с углублением гендерного неравенства, они подталкивали исследователей к разработке такого направления научных исследований как **гендерная экономика**⁶.

Основываясь на литературе начала 90-х годов по проблемам устойчивого развития, я бы дала следующее определение предмета гендерной экономики:

Гендерная экономика – это исследование экономических процессов, а также функционирования политических, торговых, финансовых институтов с точки зрения их воздействия на соотношение социального и экономического статусов мужчин и женщин; она раскрывает механизмы гендерного неравенства в формальном и неформальном секторах занятости, а также пересматривает основные показатели экономического развития с учетом роста/преодоления гендерной асимметрии.

Речь идет не о становлении этой дисциплины как специального подраздела экономической теории, а о качественном приращении экономической науки как таковой, которая вне гендерных параметров не может претендовать на полноту и адекватность объяснения экономических процессов⁷.

В отличие от классических представлений об экономике как науке, касающейся условий экономического обмена и способов производства товаров и услуг, гендерная экономика концентрирует внимание на участниках экономических отношений и измеряет достижения цивилизации тем, какой объем капитала, товаров и услуг оказывается в распоряжении людей разного пола, и как это влияет на их позиции в системе социальной и экономической стратификации. Экономические достижения здесь подвергаются проверке в плане соблюдения основных международных договоренностей по правам человека и правам женщин. Публикации такого рода сегодня чаще всего называют «литературой по гендеру и развитию»⁸.

Чрезвычайно важно подчеркнуть, что глобализация является фундаментальной характеристикой эпохи *постфордизма*. Если философы определяют сегодняшнее состояние мира как *постмодерн*, то экономисты не-

редко делят всю послевоенную историю современной цивилизации на эпоху господства идей Форда и ту, которая последовала за ней⁹. Уже в начале 80-х годов вместо четкой организации труда и прописанных социальных гарантий наступило время гибких режимов труда и нестабильной занятости. Сложились транснациональные корпорации, которые разбили производство на ряд технологических операций: отдельные компоненты изделий стали выпускаться автономными производственными структурами в одних странах мира, а затем поступали на специально созданные сборочные цеха. Производство приобрело транснациональный характер, что обеспечило руководству компаний возможность извлекать прибыль из дифференциации уровней оплаты труда по расовому и национальному признаку. Были созданы иерархические профессиональные объединения, внутри которых иностранная рабочая сила неизменно располагалась в периферийной (низкооплачиваемой и низкостатусной) зоне. Кроме того, этот процесс стимулировался распространением новых средств коммуникации.

В общих чертах именно по такому сценарию происходил переход от фордизма к постфордизму. Хотя оба понятия обозначают методы организации производства в развитых индустриальных обществах, они также часто употребляются для обозначения ассоциирующихся с ними социальных и политических последствий. Ключевая идея Г. Форда состояла в том, чтобы производить стандартные товары по ценам, которые стимулировали бы массовое потребление. Несмотря на то, что инициативы Форда первоначально были реализованы в автомобилестроении, его методы быстро распространились на другие сферы производства и стали рассматриваться как организационная основа, на которой экономика может получить дальнейшее развитие.

Фордизм:

- а) капиталоемкое и крупномасштабное производство;
- б) гибкий производственный процесс;
- в) жесткие иерархические и бюрократические управленческие структуры;
- г) использование рабочей силы средней квалификации, выполняющей монотонные и рутинные операции, подчиненные дисциплине научного менеджмента;
- д) защита национального рынка.

Постфордизм открыл новые экономические возможности, связанные с применением микротехнологий, компьютерной техники и робототехники в производстве и обмене информацией и товарами. В отличие от фордизма наиболее характерной чертой постфордистской эры является образование более мелких производственных единиц, ориентированных на сегментацию рынков через гибкое производство специализированных товаров или услуг.

Постфордизм:

- а) более гибкие, децентрализованные формы трудового процесса и организации труда;
- б) реорганизация рынка труда за счет привлечения более квалифицированного персонала и создания рабочих мест с гибким графиком работы, низкой оплатой труда и нестабильной, контрактной занятостью;
- в) последовательное угасание рабочего класса, представленного «голубыми воротничками», имевшего традиционные профсоюзы; преобладание в структуре занятости «белых воротничков», профессионалов, техников, менеджеров и др. представителей обслуживающего сектора;
- г) феминизация многих трудовых процессов, вызванная новыми технологиями;
- д) продвижение типов потребления, связанных с концепцией выбора индивидуального стиля жизни (с акцентом на вкусах, индивидуальных особенностях, внешнем облике и «упакованности»);
- е) доминирование и автономия мультинациональных корпораций в глобальном процессе капиталистического производства.

Все это имеет самое непосредственное отношение к гендерному изменению глобализации. В эпоху постфордизма вместе с развитием гибких форм занятости, ослаблением роли профсоюзов и ростом уровня безработицы, позиция мужчин как основных кормильцев в семье, оказалась значительно подорванной. Экономическая активность женщин возросла, и традиционные гендерные роли подверглись существенной эрозии.

Социально-экономическое измерение глобализации

Один из наиболее очевидных результатов глобализации состоит в том, что многие страны мира потеряли экономическую суверенность, политическую независимость и снизили жизненные стандарты. Ради получения займов от Всемирного Банка (ВБ) и Международного Валютного Фонда (МВФ) многие азиатские и восточноевропейские страны были вынуждены принять макроэкономические стабилизационные и структурно-преобразовательные программы. Этот мощный инструмент экономической реструктуризации оказал существенное воздействие на благосостояние населения названных регионов мира. Среди наиболее очевидных результатов осуществления подобных программ можно назвать:

- обесценивание национальной валюты;
- рост инфляции;
- кредитную экспансию;
- дерегуляцию цен на товары и услуги;
- сокращение государственных субсидий на товары широкого потребления, основные продукты питания и социальные услуги (медицина и образование);

- замораживание оплаты труда на низком уровне;
- приватизацию госпредприятий при отсутствии должного контроля за этим процессом.

Хотя вышеперечисленные последствия не являются собственно гендерными, они более неблагоприятны для женщин. Ведь структурные преобразования, связанные с массовой приватизацией, сопровождаются неоправданно резким сокращением социальной роли государства, и делается это под предлогом повышения эффективности экономического развития. Однако при этом всегда возникает дефицит государственного бюджета, который покрывается за счет урезания расходов на образование, здравоохранение и социальные нужды. Только военный бюджет не подпадает под влияние структурных преобразований.

Девальвация национальной валюты стран с переходной экономикой сочеталась с либерализацией внешней торговли, что вкупе с дерегуляцией национального рынка привело к росту внутренних цен на основные продукты питания до мирового уровня. В результате стоимость жизни во многих странах с переходной экономикой, включая восточноевропейские, стала вполне сопоставима с развитыми странами Запада, в то время как зарплата наемных работников удерживалась на низком уровне. Под воздействием программ структурных преобразований (ПСР) промышленность, ориентированная на внутреннее производство, пришла в упадок, а уровень бедности возрос.

Всемирный Банк (ВБ) и Международный Валютный Фонд (МВФ) поддерживают те элементы инфраструктуры, которые необходимы для облегчения вхождения иностранного капитала в реформирующиеся страны и для сохранения там высокого уровня доходов иностранного капитала. Прежде всего, это средства коммуникации, развитие же социальной инфраструктуры полностью игнорируется. Одновременно развивающиеся страны, а теперь в значительной мере и страны Восточной Европы, оказались «пристегнуты» к бесперспективной экспортной модели развития, когда их благополучие во многом зависит от неустойчивой конъюнктуры мирового рынка.

Для стимуляции притока инвестиций извне, правительства многих стран создали благоприятные условия для деятельности иностранных монополий:

- сняли ограничения на участие в капитале предприятий;
- сделали свободным трансферты капитала;
- освободили (полностью или частично) иностранных инвесторов от налогов на прибыль;
- резко снизили импортные тарифы, которые защищали национального производителя, и разрешили беспошлинный импорт ряда товаров;
- освободили от подоходных налогов иностранный работающий персонал;

- расширили банковскую продажу иностранной валюты;
- вывели иностранные компании из сферы действия национального трудового законодательства.

В таких условиях во многих странах стали активно развиваться так называемые «свободные торговые зоны» (СТЗ)*, в которых большинство работающих – молодые женщины в возрасте от 16 до 25 лет. Им отдается предпочтение потому, что они послушны, легко поддаются манипулированию и согласны выполнять скучную, монотонную работу. Открыто провозглашается, что женщины – самые лучшие работники благодаря природному терпению и ловкости рук. Транснациональные корпорации (ТНК) предпочитают одиноких женщин без детей. Тесты на беременность среди потенциальных работников стали распространенной практикой во избежание выплаты материнских пособий.

Большинство предприятий в свободных торговых зонах использует интенсивный труд. Чтобы эффективно выполнять работу в соответствии с международным уровнем и развивать экспортно-ориентированное производство, ТНК должны держать зарплату на предельно низком уровне. Замораживание зарплаты – одно из основных условий успешной реализации программ структурных преобразований (ПСР). Даже если уровень оплаты труда опускается ниже установленного законом уровня, корпорации это игнорируют.

Эксплуатация женщин-работниц происходит не только посредством низкой оплаты труда, но и через общее ужесточение условий занятости: невозможности получения отпуска, который должен быть предоставлен по закону; вынужденной сверхурочной работы и работы на опасных и вредных производствах, низкокачественного питания на предприятиях и пр. Работа и частная жизнь женщин, занятых в СТЗ, интегрированы таким образом, что работодатели могут обеспечить максимально полный контроль за ними. Вследствие этого формирование социальных связей минимизируется, а жизнь оказывается полностью ограничена рамками работы.

Чаще всего в СТЗ работают сельские женщины, вынужденные покидать свои семьи. Оторванность от привычных социальных связей делает их легкоуязвимыми в плане сексуального принуждения. Материалы о деятель-

* Зоны свободной торговли (синоним – свободные торговые зоны), от английского «free trade zones», представляют собой разновидность свободных экономических зон (free economic zones). В наиболее общем виде свободные экономические зоны можно определить как территориальные образования, характеризующиеся специфическим (отличным от национального) административно-правовым режимом и системой внешнеторговых и налоговых преференций. Помимо зон свободной торговли к свободным экономическим зонам относятся, в частности, зоны экспортного производства (преимущественно в развивающихся странах), зоны свободного предпринимательства (в основном в индустриально развитых странах), специальные (особые) экономические зоны (Китай, Россия). (Прим. ред.)

ности СТЗ на Тайване и в Шри-Ланке свидетельствуют, что иностранцы и менеджеры компаний наряду со многими владельцами магазинов и бизнесменами из города регулярно выезжают на машинах и мотоциклах, чтобы подобрать одиноких женщин для вечернего удовольствия. Вдоль дороги к женским общежитиям наряду с фармацевтическими лавками находятся клиники для абортов. Получили распространение случаи СПИДа¹⁰.

Одним из способов привлечения инвестиций в СТЗ стало специальное законодательство, ограничивающее создание на территории зон рабочих объединений вплоть до полного запрета деятельности профсоюзов. В случаях, когда предпринимались попытки опротестовать низкие заработки или плохие условия труда, подобные протесты немедленно подавлялись правительством. Программы структурных преобразований ориентированы по преимуществу на нерегулируемые свободные рыночные отношения. Они выдвигают идею большей «гибкости рынка труда», что на практике означает слабые профсоюзы, менее безопасные и менее стабильные условия труда.

2. ГЕНДЕРНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Идея движения к «свободному и гибкому рынку труда» означает, что законодательство, которое ранее защищало женщин-работниц, теперь не должно гарантировать отпуск по уходу за ребенком и материнские пособия, обеспечивать равную оплату за равный труд, равно как и выплаты в связи с производственными травмами. Целые отрасли и промышленные производства, где женщины работали полный рабочий день, были переведены в другие страны, где труд стоит намного дешевле. Женщины были вынуждены перейти на частичную занятость, случайную или надомную работу. Результатом этого стало ухудшение условий труда и снижение заработной платы.

Приватизация государственного сектора экономики, а также отказ от предоставления пособий приводит к сокращению числа рабочих мест для женщин, с одной стороны, и к вынужденному снижению предложения труда со стороны женщин, с другой. В действительности это ведет к росту частично занятых и надомников. Такова реальная практика совмещения женщинами работы в домохозяйстве и профессиональной занятости.

Надомные виды работ, которые более всего распространены среди женщин, представляют собой их гиперэксплуатацию. Надомницы не могут работать вне стен своего домохозяйства – на руках у них маленькие дети, престарелые родители или инвалиды. Оплата и условия труда надомников хуже, чем у работающих на предприятиях. Это самые бедные из занятых. Они не владеют капиталом или орудиями труда, у них нет доступа к новым технологиям. Существующее трудовое законодательство не обеспечивает им социальной защищенности. Фактически надомная работа – это

способ для работодателей сокращать оплату труда женщин, не неся за это никакой ответственности.

Работа женщин все чаще организуется на *случайной основе* (casual base). Трудовая модель в данном случае представляет собой частичную занятость, временную, контрактную работу или самозанятость. Ясно, что зарплата и доходы в таких условиях ниже, шансов на продвижение почти нет, защита со стороны национального законодательства очень слаба. Другими словами, частные компании несут ограниченную ответственность за соблюдение трудовых прав частично занятых. Поэтому использование работодателями временных контрактов и субконтрактов – это не только стратегия снижения издержек производства, но и реконструирование производственных отношений в более иерархичной форме, когда у женщин снижаются возможности контроля над трудовым процессом.

Параллельно с ростом нестабильности занятости в сфере производства и секторе услуг происходит *интенсификация труда*. Менеджеры либо сокращают численность занятого персонала, либо увеличивают нагрузку на каждого сотрудника. При этом невыполнение установленных высоких производственных нормативов автоматически ведет к сокращению зарплаток и необходимости работать в сверхурочные часы, чтобы получить дополнительную оплату.

В целом интенсификация женского труда включает:

- *увеличение продолжительности рабочего дня;*
- *более высокие нагрузки;*
- *напряженный ритм работы в ночные смены или в ранние утренние часы;*
- *растущие требования к квалификации и уровню образования;*
- *усиление контроля над трудовым процессом со стороны работодателя;*
- *совмещение нескольких видов работ одним человеком;*
- *создание рабочих мест с нечетко прописанными обязанностями.*

Перед приемом на работу женщины-работницы часто проходят период испытательного срока, в течение которого их труд оплачивается намного ниже. Переход к постоянной занятости затруднен многоступенчатыми процедурами контроля. Иногда женщины-работницы подвергаются контролю до тех пор, пока они не ошибутся. После этого получить постоянную работу уже невозможно. Управляющий найдет массу аргументов и оправданий, чтобы отказать в предоставлении постоянной работы.

В ходе реализации программы стратегических преобразований (ПСП) женщины несут тройное бремя: они частично компенсируют денежные потери других членов семьи, сокращается их доступ к социальному обслуживанию, наконец, ухудшаются их собственные экономические возможности. Женщины более всего вовлечены в уличную торговлю, индустрию сервиса, ручную неквалифицированную работу и мелкое мануфактурное

производство. Они зарабатывают меньше мужчин, имеют меньшую собственность и ограниченный контроль над капиталом и производством, хотя во всем мире несут двойную ответственность — как наемные работники и как лица, ухаживающие за детьми, больными и престарелыми.

Можно привести множество различных примеров чрезмерной эксплуатации труда женщин. Например, Всемирный Банк предоставил кредит в размере 20 миллионов долларов на развитие швейной промышленности в Шри-Ланке. При этом зарплата, предлагаемая молодым женщинам на предприятиях по пошиву одежды, составила 5 долларов в неделю. На вопрос о том, почему Всемирный Банк поддерживает такие эксплуататорские условия труда, глава Программы ВБ по женщинам и развитию сказала: «Наша работа состоит в том, чтобы сократить бедность. Это не наша ответственность, если транснациональные корпорации приходят и предлагают такую низкую зарплату»¹¹.

Влияние программ структурных преобразований на положение женщин является столь сильным еще и потому, что во многих странах мира женщины традиционно отвечают за распределение семейного бюджета. Обесценивание национальной валюты означает, что женщины могут купить меньше на имеющиеся в их распоряжении деньги. Приватизация социальной сферы (образования, здравоохранения) расширяет сферу платных услуг и усугубляет это обстоятельство. Сокращение субсидий на образование означает его удорожание. А поскольку в семье предпочтение в обучении, как правило, отдается мальчикам, то шансы девочек и молодых женщин на получение образования и повышение социального статуса уменьшаются.

Остановимся более подробно на анализе ситуации в отдельных регионах мира, который показывает, что экономические преобразования основываются на гендерной дискриминации как центральном организующем принципе современного индустриального труда.

Гендерные последствия индустриальных преобразований в азиатском регионе

Первыми период реструктуризации экономики прошли страны Восточной и Юго-Восточной Азии. Женщины здесь более всего подверглись воздействию глобальной экономической политики, инициированной ВБ-МВФ, и известной под названием «программ структурных преобразований». Структурные преобразования были метко названы «реколонизацией» или «рыночным колониализмом».

Тайвань, Южная Корея, Гонконг и Сингапур, Индия, Бангладеш, Филиппины не считаются странами-должниками. В значительной степени это объясняется тем, что в 60–80-е годы женщины данного региона внесли большой вклад в индустриализацию своих стран – они создали основу экспортно-ориентированной промышленности, которая стала движущей силой их экономик. Фаза экспортно-ориентированного производства на-

чалась в 60-е годы. Производящие экспортную продукцию зоны (или свободные торговые зоны) в особенности характеризовались преобладанием женской рабочей силы. Так, в тайваньских свободных торговых зонах женщины составляли до 85% всех занятых.

В Корее, где эксплуатация была особенно жестокой, в конце 70-х годов женщины начали движение за свои права, что привело к созданию многих низовых женских организаций. В результате производство с интенсивной эксплуатацией труда было передислоцировано в другие регионы и страны, где условия инвестирования были лучше, а труд дешевле – в Индонезию, Китай и Вьетнам. Корпорации в этих странах чаще используют частично занятых рабочих и работников, не имеющих постоянной работы, вместо постоянных рабочих. Активно вводятся автоматизация и новые технологии, развивается компьютеризация. Вследствие возникновения новых технологий и повышения требований к квалификации многие женщины, которые начали работать еще в детском возрасте и имеют 20-летний стаж работы на фабриках, оказались выброшенными за ворота. Ввод новой технологии не открыл больших перспектив перед женщинами, так как они имеют более низкий уровень образования и профессиональной квалификации, чем мужчины.

В Китае с конца 70-х годов под воздействием экономических реформ начало развиваться контрактное фермерство, и домохозяйства на селе опять превратились в основную производственную единицу. С одной стороны, эти изменения создали возможности для увеличения доходов сельских жителей за счет работы на собственных земельных участках (вне коллективных ферм), а также в частных ремесленных мастерских. С другой стороны, быстро развивающийся сельский индустриальный сектор привел к избытку сельских рабочей силы в Китае, большая часть которой – женщины.

В других азиатских регионах использование агротехнологий «зеленой революции» также вызвало изменение структуры женской занятости. Хотя в сельском хозяйстве было создано много новых рабочих мест, возросшая механизация при сборе урожая и переработке продукции привела к вытеснению женщин, выполнявших неквалифицированную и трудоемкую работу, а созданные рабочие места были заполнены преимущественно мужчинами. Многие местные аграрные предприятия разорились, поскольку не могли конкурировать с частными предприятиями, созданными ТНК. В результате многие семьи вынуждены были отправлять молодых женщин в города и свободные торговые зоны, чтобы обеспечить заработок для семьи.

Транснациональные корпорации организуют разделение труда в глобальном масштабе. Основной критерий при выборе страны для размещения филиалов ТНК – вовсе не дешевизна труда, а наличие квалифицированной рабочей силы, подготовленной к работе в высокотехнологичных производствах и нуждающейся в минимальной подготовке. Поэтому техноло-

гические изменения далеко не всегда улучшают жизнь бедных слоев населения, особенно женщин, так как они не имеют равноценного с мужчинами доступа к обучению.

Программа структурных преобразований вовлекает развивающиеся страны в еще более глубокий кризис, связанный с зависимостью от внешней экономической помощи. Предлагаемые странами-лидерами «решения» экономических проблем только усложняют ситуацию, о чем свидетельствует увеличение внешнего долга многих развивающихся стран.

Гендерные последствия глобализации в индустриально развитых странах

Во всем мире женская занятость оказалась объектом экономического и индустриального реконструирования. Этот процесс затронул не только развивающиеся страны, но и развитые страны Запада. Например, в Великобритании гендерная структура занятости изменилась следующим образом: мужчины преимущественно работают на постоянной основе, а женщины имеют случайные заработки по субконтрактам, вынужденно соглашаясь на интенсивный труд, или работают дома.

Рост неформальных и гибких видов занятости как наиболее типичной модели для всего индустриального мира озаменовал *откат от фордистской парадигмы трудовых отношений*. Фордистская модель занятости и благосостояния была глубоко укоренена в патриархальной семейной структуре и предполагала, что в обмен на пожизненный труд мужчины-кормильца, материально обеспечивавшего жену и детей, женщина будет выполнять работу по дому и ухаживать за всеми членами семьи. Эта модель служила определенной гарантией социальной защищенности для женщин, хотя и ставила их в условия экзистенциальной зависимости от мужчины.

В результате сокращения госсектора экономики и дерегуляции рынка труда произошла «деформализация» занятости, ее продолжительность и содержание стали предметом частного договора с работодателями, а защита со стороны трудового законодательства и социальные гарантии свелись к минимуму. Роль мужчины – основного кормильца оказалась подорванной: сокращение зарплаты, урезание коллективных соглашений, рост безработицы породили эрозию фордистской модели семьи. Другими словами, разрушению подверглась социальная стабильность, достигнутая посредством постоянной занятости.

Откат от фордистской модели трудовых отношений сопровождался одновременной *феминизацией занятости*. Феминизация предполагает два принципиальных изменения ситуации на рынке труда:

- 1) существенное расширение занятости женщин в оплачиваемом секторе экономики¹²;
- 2) возникновение качественно новых видов занятости, которые считаются женскими, потому что женщины ассоциируются с более низкой оплатой труда, гибкими и неформальными видами трудовой деятельности¹³.

Непостоянство женских трудовых биографий, связанное с беременностями, рождением и воспитанием детей, совпадает с гибкими требованиями рынка труда, поэтому женщины продемонстрировали большую адаптивность к повышению гибкости рынка труда по сравнению с мужчинами.

Сегодня, в отличие от более ранних стадий индустриализации, женщины представляют нечто большее, чем индустриальный резерв. Женщины являются пионерами новых моделей труда, к которым можно отнести надомные виды занятости, самозанятость и мелкое предпринимательство, поддерживаемое микрокредитами. В Германии из 5,3 млн. частично занятых доля женщин составляет 89%. В Европе в целом женщины составляют 81,5% частично занятых¹⁴. Возвращение к оплачиваемой работе после отпуска по случаю рождения ребенка очень часто связано с гибкими формами занятости. Однако женщины стремятся к более полноценному участию в занятости и выражают недовольство тем, что их привязывают к домохозяйству и репродуктивным ролям. Этот тезис справедлив, в частности, для 99% домохозяек, проживающих на территории бывшей ГДР, и для 74%, проживающих на территории бывшей ФРГ¹⁵.

Подсчитано, что так называемая «низовая занятость» (minor employment) в Германии охватывает 6 млн. рабочих мест с оплатой до 620 нем. марок в месяц, причем 3,5 млн. из них заняты женщинами. Преимущественно они выполняют «традиционно женскую работу», то есть уборку, работу на дому (в основном на телефоне).

Одинокие матери или те, кто является единственным кормильцем в семье, не могут поддерживать приемлемый уровень жизни за счет доходов от такой занятости. Это справедливо также в отношении женщин, которые занимаются мелким бизнесом и открыли свои собственные фирмы. Третья часть мелкого бизнеса в Германии основана женщинами, преимущественно в сфере обслуживания. Более чем в половине из этих предприятий не работает никто, кроме самой женщины-предпринимательницы. Половина женщин, занимающихся бизнесом, зарабатывает менее 1800 DM в месяц, и только треть получает больше 3000 DM. Это означает, что, по крайней мере, 2/3 женщин испытывают серьезные трудности в плане материального обеспечения семьи¹⁶.

Рост женской занятости в Великобритании объясняется переходом от модели полной и постоянной занятости к модели временной занятости или в режиме неполного рабочего дня. Женщины здесь занимают 90% вновь созданных рабочих мест с гибкими режимами труда. Расширение масштабов модели гибкой занятости в Северной Ирландии, Уэльсе и Шотландии привело к тому, что число безработных мужчин в 3 раза превысило число безработных женщин.

Благодаря расширению участия женщин в экономике предполагалось, что они выиграют от процесса глобализации производства, развития

торговли и сферы услуг. Однако феминизация занятости – это процесс втягивания женщин на рынок труда и немедленного вытеснения в низкооплачиваемые и нестабильные сегменты экономики. Таким образом, женщины интегрируются и маргинализируются одновременно, а дешевая и мобильная женская рабочая сила рассматривается как естественный и почти неограниченный ресурс.

Несмотря на трансформацию трудовых отношений и моделей занятости, сегментация рынка труда по признаку пола остается неизменной. В Европе 79% занятых женщин работают в сфере обслуживания, которая становится все более «женским» сегментом. Молодое поколение немцев имеет возможность получать профессиональную подготовку по 376 профессиям. Вместе с тем, 80% молодых немецких женщин проходят обучение только по 25 специальностям, и почти все они относятся к сфере обслуживания¹⁷. В целом более половины женщин в странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития сконцентрированы в торговле, образовании, в сфере ухода за детьми, больными и престарелыми, на должностях секретарей.

Гендерная дифференциация оплаты труда. Она остается неизменной в течение нескольких десятилетий. В Германии женщина зарабатывает в среднем 70% от заработка мужчины. Это означает, что ей нужно трудиться 15 с половиной месяцев, чтобы получить столько, сколько получает мужчина за один год. После нескольких лет сближения показателей оплаты труда гендерный разрыв снова стал увеличиваться. Помимо пола, возраст также является важной детерминантой. В США работающие женщины в возрастной группе от 16 до 24 лет получают 90% от средних зарплаток мужчин, женщины средних лет – 3/4, а женщины 50 лет и старше – только 65%. Каждый рожденный женщиной ребенок снижает ее зарплатки. В то время как средняя зарплата американки составляет 74% зарплаток мужчин, у афро-американок она опускается до 65%, а у латиноамериканок до 57%¹⁸. У российских женщин, по оценкам ВЦИОМ, этот показатель составляет 45%¹⁹.

Гендерный разрыв в оплате труда является максимальным среди самых доходных и высокопрофессиональных групп. При этом женщины по-прежнему не могут пробиться в сферу высшего менеджмента. И в США, и в Германии доля женщин, занимающих президентские посты в самых крупных компаниях, составляет вот уже много лет менее 3%. Правда, нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что феминизация занятости открыла лучшие возможности для ряда женщин в среднем менеджменте в сфере торговли и финансов. И все-таки в этих сферах их всего 30% в Европе и 40% в США. Они фактически «застряли» на этом должностном уровне и не могут пробиться сквозь «стеклянный потолок». Законодательство о равных правах и равных возможностях работает только в общественном

секторе экономики, а в частном оно не действует. В целом, дерегуляция рынков труда ведет к сокращению антидискриминационных мер и снижению эффективности политики равных возможностей.

Эрозия традиционной гендерной идентичности. Как уже отмечалось выше, мужская идентичность основывалась на фордистской модели трудовых отношений и доминирующей роли отца как основного добытчика в семье. Его главными характеристиками были: заработки, профессиональные достижения, признание, карьера, а также свобода от неоплачиваемой работы в домохозяйстве. В отличие от маскулинной модели основным критерием женской идентичности была приверженность ценностям, находящимся вне сферы оплачиваемой работы и конкуренции на рынке труда.

В то время как в Германии увольнение тысяч рабочих в связи с закрытием судостроительных и металлургических предприятий, а также сокращением угледобычи вызвало огромный общественный резонанс, медленное умирание текстильного производства не вызвало сколько-нибудь значимого внимания общественности, потому что большинство занятых в текстильном производстве составляли женщины. Многие исследователи подчеркивают, что для мужчины потеря работы означает гораздо больше, чем потерю заработков и рабочего места. Происходит разрушение самой мужской идентичности, что подрывает личностную самооценку и самоуважение. В отличие от женщин мужчины не могут заниматься исключительно (или преимущественно) домом и воспитанием детей.

Кризис фордистской модели оплачиваемой занятости стал кризисом мужской идентичности. Возникли новые модели идентификации для мужчин. Австралийский ученый Роберт Коннелл видит одну из них в модели, названной им рыночной маскулинностью – высоко конкурентного, агрессивного предпринимателя и владельца акционерного капитала²⁰. Другая модель, которая популярна среди молодых немцев и мигрантов – насильник из мафиозных кругов и нелегальный торговец наркотиками, машинами или женщинами. В то же самое время новая ролевая модель для женщин основана на сочетании ценностей рынка с ценностями репродуктивной экономики (работы в домохозяйстве и ухода за членами семьи).

В целом, реструктурирование рынка труда, повышение его гибкости и рост числа безработных делают классовые различия и классовую идентичность все более размытыми. Гибкие и неформальные модели занятости снижают возможности объединения рабочей силы. В результате женщины как особая категория занятых теряют основу для солидарности, поскольку происходит поляризация женского сегмента рынка труда: на одном полюсе сосредоточены высококвалифицированные профессионально продвигающиеся женщины, а на другом – неквалифицированные, занятые в «низовой» экономике.

3. ЖЕНСКАЯ МИГРАЦИЯ И РЕПРОДУКТИВНЫЙ ТРУД ЖЕНЩИН

Наконец, перейдем к чрезвычайно значимому вопросу с точки зрения поиска перспективных моделей глобализации экономики.

Женщины-мигрантки сосредоточены в достаточно узком круге видов деятельности. Они занимаются сбором мусора, уборкой улиц и помещений, неквалифицированным сервисом и сексуальными услугами. В Германии, например, 3/4 уборочных работ выполняются женщинами. Для многих нелегальных мигрантов работа уборщицы является единственным способом заработать деньги. Наименее оплачиваемые, но наиболее гибкие и интенсивные виды работ структурированы как *этнические сегменты экономики*, заполняемые мигрантами. Среди занятых уборкой также существует специфическая гендерная иерархия: мужчины чистят дороги, фасады домов, окна и получают больше, чем женщины, которые работают в закрытых помещениях.

В Западной Европе мигранты из стран Азии, Латинской Америки и Восточной Европы работают в качестве домашней прислуги в семьях представителей среднего класса. В начале XX века подобной работой занимались молодые незамужние женщины, приезжавшие из деревни. Новое поколение мигрантов, работающих в качестве домашней прислуги, состоит в браке, имеет детей, а нередко – образование и квалификацию. Так, 36% филиппинок, которые по всему миру убирают чужие дома, имеют диплом об окончании колледжа²¹.

Миграция, занятость, деквалификация и формирование этнических сегментов экономики тесно связаны между собой. Женщины среднего класса развитых стран Запада перенимают мужские модели занятости, используя женщин из развивающихся стран и стран с переходной экономикой преимущественно в сферах домашнего обслуживания и публичного сервиса. Учитывая специфику труда в этом секторе экономики, его все чаще называют *репродуктивным*²², а женщин, выполняющих эти виды деятельности – *репродуктивными работницами**. Данная дефиниция наиболее

* Авторы настоящего сборника используют разные концепции репродуктивного труда. Для сравнения различных подходов читатель может обратиться, в частности, к статье Е. Мезенцевой (см. с. 44). Гендерный Глоссарий макроэкономических терминов определяет содержание понятия «репродуктивный сектор» как «часть человеческой деятельности – материальной и социальной – по уходу за имеющейся и будущей рабочей силой и человеческим родом в целом, включая домашнее обеспечение продовольствием, одеждой и жильем».

Социальная репродукция – это обеспечение указанных потребностей через экономику – в оплачиваемом или неоплачиваемом секторе». Некоторые исследователи (например, Диана Элсон) называют этот сектор «экономикой ухода». (*Патриция Александер и Салли Баден*. Гендерный глоссарий макроэкономических терминов. BRIDGE-GTZ. 2000. <<http://freewww.elcat.kg/rigo/>>) (Прим. ред.)

точно отражает содержание профессиональной деятельности женщин-мигранток, предоставляющих услуги для восстановления психофизиологических ресурсов человека, (уход за детьми, больным, престарелыми, инвалидами; поддержание санитарно-гигиенического состояния отелей, кафе, ресторанов; работа на линиях по производству продуктов-полуфабрикатов, занятость в химчистках и прачечных, предоставление сексуальных услуг через организованную секс-индустрию и т. д.).

До последнего времени непрестижность и дешевизна репродуктивного труда, которым во всех регионах мира заняты преимущественно женщины, рассматривались как факт дискриминации по признаку пола. Сегодня уже недостаточно рассматривать эту проблему сквозь призму нарушения международных соглашений по правам человека и правам женщин. Важно понять, что в результате недооценки репродуктивного труда психическое и физическое воспроизводство населения подвергается угрозе дальнейшей девальвации и коммерциализации. В исторической ретроспективе механизмом, лежащим в основе этого процесса, явился переток гендерно-сегрегированного труда (или женского репродуктивного труда) из сферы частной домашней активности в сферу рыночной занятости, а затем в современную экономическую систему развитых стран Запада. Заново закрепленный за женщинами репродуктивный труд снова оказался лишенным экономического и социального признания. Таким образом марксистская идея о возможности преодоления неравенства полов через уничтожение рутинного домашнего труда и развитие общественной сферы услуг оказалась утопической.

В современных условиях гендерно-этническая сегрегация становится для стран Запада важнейшим резервом сохранения такой модели экономической организации общества, в которой система производства благ (товаров, информации, технологии, оружия) имеет приоритет над системой воспроизводства человека. Через усиление гендерного неравенства западное общество консервирует эту модель, и шансы изменить ее постоянно сокращаются.

Именно поэтому разработка новой модели экономического развития должна включать гендерный подход, который является одним из ключевых инструментов мониторинга контроля деятельности властных структур (как в национальном, так и в общемировом масштабе), а также способом сдерживания рыночной конкуренции. Этот подход состоит в переоценке значимости репродуктивного труда. В социальном, экономическом и законодательном плане репродуктивный труд должен быть признан равноценным другим видам профессиональной деятельности, что открывает перспективу для достижения хотя бы минимальной социальной защищенности основной части населения мира.

В этом контексте политика предоставления равных прав и равных возможностей мужчинам и женщинам перестает быть просто направ-

лением деятельности активистов борьбы за права человека – она становится живым инструментом для установления баланса во взаимодействии систем материального производства и воспроизводства человека. До тех пор, пока не будут найдены способы уравнивания экономической роли полов в этих системах (в том числе и через пропорциональный контроль над производством товаров, технологий, информации и пр.), ненасильственные и бесконфликтные формы существования общества останутся недостижимыми.

Сейчас системы производства и воспроизводства человека находятся в жестком соподчинении. Женщины из развивающихся стран мира и регионов с переходной экономикой рассматриваются как ресурс дешевой рабочей силы и источник удовлетворения психофизиологических потребностей наиболее обеспеченных слоев населения у себя на родине и, в особенности, в западных странах²³. Непосредственным доказательством этого может служить развитие секс-индустрии.

Сексуальные услуги как один из видов работы в сфере воспроизводства все чаще выполняются через посредничество брачных агентств и агентств по торговле женщинами. Восточная Европа в настоящее время обеспечивает четвертую волну работников секс-индустрии после притока женщин-мигранток из Азии, Африки и Латинской Америки. Прибывающие нелегально, эти женщины работают очень интенсивно, поскольку понимают, что через короткий промежуток времени будут депортированы.

В целом, мигранты, прибывшие из стран с низкой оплатой и плохими условиями труда, оказывают понижающее воздействие на условия труда и заработка местной рабочей силы. Они соглашались на оплату, более низкую, чем та, которая установилась в Западной Европе благодаря длительным переговорам профсоюзов с работодателями и правительством, то есть фактически подрывают значимость коллективных трудовых соглашений.

Некоторые способы решения проблем

Женщины практически не имели серьезных возможностей высказать свое отношение по поводу национальных планов развития или программ структурных преобразований, навязанных ВБ–МВФ и другими международными экономическими организациями. Во всех странах интересы женщин рассматривались и продолжают рассматриваться как малозначимые с точки зрения экономического и политического развития.

Роль женщин в экономической и социальной сферах не принималась во внимание ни в рамках правительственных национальных программ, ни в рамках глобальных программ развития. Только совсем недавно начали разрабатываться специальные показатели (индексы) для оценки и мониторинга общественного развития с учетом положения женщин²⁴.

Поддержание подлинной экономической стабильности потребует от национальных правительств реализации системы мер, включающих:

1) увеличение прямого налогообложения богатых групп населения и избирательное сокращение чрезмерных государственных расходов (не в ущерб беднейшим слоям населения);

2) сокращение затрат на вооружение;

3) дополнительное налогообложение производства предметов роскоши;

4) целенаправленное использование займов и предоставляемой иностранной помощи на реализацию разноуровневых проектов, включая правительственные программы и проекты муниципального уровня, направленные на удовлетворение основных потребностей населения (с обязательным контролем со стороны органов местного самоуправления).

Чтобы защитить экономику многих стран от угрозы исчезновения национального капитала или чрезмерного вливания иностранного капитала, нужна продуманная стратегия государственного вмешательства в экономику, а не идеология рыночной саморегуляции. Система социального обеспечения должна удовлетворять, по крайней мере, базовые нужды всего населения и соответствовать целям сохранения экологии и социальной справедливости. Расширение доступа женщин к власти имеет принципиальное значение, поэтому оно должно развиваться через интеграцию женщин в процессы принятия решений как на местном, так и на национальном уровнях.

Последствия политики транснациональных корпораций для женщин нужно рассматривать с учетом следующих показателей:

- возможность реализации базовых нужд (таких как потребности в еде, одежде, жилище);

- доступность общественных ресурсов для женщин;

- доступ к образованию и профессиональной подготовке, позволяющим избавиться от низкоквалифицированного и непроизводительного труда;

- возможности реализации репродуктивной функции и воспитания детей, включая не только поддержание здоровья, но и использование детских дошкольных учреждений;

- возможность иметь оплачиваемую работу;

- признание экономической ценности и социальной значимости домашнего труда;

- контроль над использованием ресурсов как в обществе, так и в семье.

Примечания:

¹ Sklair L. *Sociology of the Global System*. – London: Prentice Hall, 1995. (Впервые опубликована в 1991 г.); Waters M. *Globalisation*. – London: Routledge, 1995.

² Said E. *Culture and Imperialism*. – London: Chatto & Windus, 1993; Said E. *Orientalism*. – London: Routledge and Kegan Paul, 1978.

³ Giddens A. *The Globalising of Social Life*. *Sociology*. – Polity Press, 1989. P. 522.

⁴ За рамками экономической теории термин «глобальный» употреблялся, когда речь шла об укреплении женского движения сопротивления. Первоначально его

использование было связано больше с раскрытием универсальности, а не различий в опыте женщин различных уголков мира. Первая популяризация термина связана с названием книги Р.Морган «Сестринство глобально: антология международного женского движения». В ней речь шла об универсальном подчинении женщин в системе патриархата.

⁵ Parker K., Leghorn L. *Women's Work: Sexual Economics and the World of Women*. – Boston (MA): Routledge and Kegan Paul, 1981.

⁶ Надо отметить, что понятие гендерной экономики появилось намного позже, чем те исследования, которые легли в ее основание. В чем же состоит специфика этих исследований? До сих пор по этому поводу нет единой точки зрения. Если внимательно прочитать введение к книге «Неформальная экономика», подготовленное Т.Шаниным (1999, с. 10), то можно обнаружить, что известный британский социолог гендерную экономику квалифицирует как «особое подразделение неформальной экономики». С точки зрения автора настоящей статьи такая дефиниция таит в себе большую опасность, так как низводит гендерную экономику до рамок частной теории. Получается, что гендерная экономика сосредотачивается на изучении «серой», «второй» или «маргинальной» занятости, причем именно женской, поскольку дискриминация и сегрегация по признаку пола приводят к повышенной концентрации женщин именно здесь (а также в домашнем хозяйстве, которое тоже представляет маргинальный вид занятости, поскольку не принимается в расчет при определении ВВП).

⁷ Гендерную экономику следует отличать от экофеминизма, который основывается на идее о том, что биология женщин предопределяет их отличие в сфере экономической активности. Экофеминизм презентует себя как глобальное движение, основанное на общности взаимосвязи женщин с природой (женщины сами являются частью природы). Природная способность к деторождению обуславливает половое разделение труда.

⁸ Braidotti R. et al. *Women, the Environment and Sustainable Development: Towards a Theoretical Synthesis*. – London: Zed Books in association with INSTRAW, 1994; Young K. *Planning Development with Women: Making a World of Difference*. – London: Macmillan, 1993.

⁹ Jari D. & Jari J. *Collins Dictionary of Sociology*. – Glasgow: Harper Collins Publishers, 1991. Pp. 232–233.

¹⁰ Kagami M. *The Voice of the East Asia: Development Implications for Latin America*. Institute of Developing Economies. – Tokyo.

¹¹ *The Impact of the Present Global Economy on Asian Women Workers (1998)*. Report of the Committee for Asian Women. – Hong Kong, 1998.

¹² В западном научном сообществе развернулась довольно активная дискуссия о том, не означает ли феминизация занятости неизбежный переход к всеобщему повышению гибкости рынка труда вообще. Об этом см. J. Rubery & C. Fagan. *Does Feminisation Mean a Flexible Labour Force*. – London: Blackwell Publishers, 1994.

¹³ Crompton R. and Sanderson R. *Gendered Jobs and Social Change*. – London: Unwin Hyman, 1990; Hakim C. *Segregated and Integrated Occupations: a New Framework for Analysing Social Change* // «European Sociological Review», 9(3) 289–314; Humphries J. and Rubery J. *The Legacy for Women's Employment: Integration, Differentiation, and Polarization* // *The Economic Legacy 1979–1992* / Ed. by J. Michie. – London: «Academic Press», 1992. Pp. 236–254.

¹⁴ Wichterich Ch. *Work, Gender, Ethnicity and Identity*. Paper Presented at the Inter-

- national Conference «The Future of Work» US/German Perspectives. – Chicago, October 9, 1998.
- ¹⁵ Ibid.
- ¹⁶ Ibid.
- ¹⁷ Ibid.
- ¹⁸ Women in Changing Global Economy. World Survey on the Role of Women in Development. – U.N., N.Y., 1995.
- ¹⁹ Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. М., ВЦИОМ, 1999, № 6. С. 73.
- ²⁰ Connell R.W. Masculinities. – Cambridge, 1995.
- ²¹ Wichterich Ch. Op. cit.
- ²² Truong T.-D. Gender, International Migration and Social Reproduction: Implications for Theory, Policy, Research and Networking // «Asia-Pacific Migration Journal», 1996, Vol. 5, № 1.
- ²³ В 1994 году число трудовых иммигрантов в развитых странах Запада составило 80 млн. чел. (ICFTU Free Labour World, September, 1995: 2). Выборочные данные по странам, входящим в состав Организации за безопасность и сотрудничество в Европе (ОБСЕ) показывают, что от 30 до 48% всех трудовых мигрантов составляли женщины (SOPEMI, 1993). В 1997 г. 175 тыс. женщин и девушек были проданы в этот регион из Восточной и Центральной Европы, а также стран СНГ. Страны ОБСЕ и Северная Америка остаются основными зонами, куда поставляются работники из развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки (Trafficking in Human Beings: Implications for the OSCE. JSCE Review Conference. September 1999/3, p. 3). По некоторым оценкам в настоящее время в Европе трудится полмиллиона иностранных проституток.
- ²⁴ В частности в рамках проекта «Центральная и Восточная Европа в процессе перехода: общественная политика и социальные условия», известного под названием MONEE Project (Monitoring Eastern Europe), были предложены индекс человеческого развития, включавший такие показатели как объем производства, состояние здоровья и образовательный уровень, а также индекс гендерного развития, учитывающий гендерные различия в доходах; продолжительность жизни мужчин и женщин; доступ к образованию и здравоохранению; доступ к занятости на рынке труда. См. Women in Transition. A Summary, UNISEF, № 6, pp. 1-2.

Елена Машкова

ГЕНДЕР В ТЕОРИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В настоящее время экономисты все чаще задаются вопросом о том, каким образом состояние гендерных отношений может влиять на кратко- и долгосрочные макроэкономические результаты. Ряд исследований показывает, что разделение труда и распределение дохода по гендерному признаку могут оказывать влияние на темпы экономического роста развивающихся стран в условиях глобализации.

Система гендерных отношений складывается через взаимодействие социальной, правовой, политической и экономической сфер, и их сложное единство различным образом определяет возможности доступа мужчин и женщин к материальным ресурсам и контролю над ними. Обусловленные гендером экономические последствия находят свое проявление в различных областях: 1) разделение труда на оплачиваемый и неоплачиваемый труд, 2) сегрегация работ в пределах сферы оплачиваемого труда, 3) распределение дохода и ресурсов в рамках семьи. Дифференциация экономических возможностей, обусловленных гендером, выражается в том, что женщины и мужчины, в среднем, занимают различное социальное/классовое положение, причем женщины беднее, чаще недоедают, менее образованны и более изнурены работой по сравнению с мужчинами.

Данный обзор ставит целью выявление гендерных аспектов процесса глобализации. Основное внимание будет уделено последствиям глобализации для занятости женщин и влиянию разрыва в заработной плате мужчин и женщин на экономический рост.

1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЖЕНЩИН В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ

Основной мировой экономической тенденцией последних лет является движение к экономике, интегрированной в глобальном масштабе. Во всех частях света экономическая среда, в рамках которой фирмы, правительства и частные лица принимают решения, все чаще включает в себя международное измерение. Смещение терминологии от «международной интеграции» к «глобализации» показывает, как быстро меняется мировая экономика. Силы глобализации реальны, и их влияние – положительное или отрицательное – чувствуется повсюду. Открывая новые экономические возможности, глобализация в то же время привела к усилению экономической нестабильности, возрастанию риска для производителей, ослаблению гарантий занятости и потере средств существования для многих людей.

Елена Машкова.

Силы глобализации разнородны. Распространение новых телекоммуникационных и информационных технологий наряду с расширением транспортных сетей приводит к стиранию национальных границ и сокращению физических расстояний. Ежедневно на финансовых рынках происходит перемещение огромных сумм через границы между странами, при этом намного превышает общую стоимость товаров и услуг на международном рынке. Как показывают экономические кризисы, неудачи на финансовых рынках могут привести к серьезным проблемам в реальном секторе экономики. В настоящее время многие корпорации, осуществляя планирование в международном масштабе, сегментируют свои операции по разным стоимостным зонам, размещая производство товаров и добычу сырья в различных частях мира. Фирмы, предлагающие консультационные услуги в области законодательства, учета и управления, также выходят на международный уровень, обеспечивая операции по слиянию и приобретению предприятий, которые находятся в разных странах, предоставляя аудиторские и консультационные услуги международным компаниям. Вместе с тем, по сравнению с возрастающей международной подвижностью капитала, товаров и услуг, движение рабочей силы (особенно неквалифицированной) через национальные границы остается ограниченным.

Экономические последствия глобализации приводят к нарушению прав отдельных лиц – как работников, так и потребителей. И в богатых, и в бедных странах потребители все чаще замечают, что расходуют деньги на товары, изготовленные в других странах. На вновь созданных международных предприятиях возникает все больше рабочих мест, однако многие фирмы разоряются, не выдерживая конкурентной борьбы, и лишают наемных работников и местных поставщиков сырья и полуфабрикатов возможности заработка.

«Глобализация» стала всеобъемлющим термином, который применяется к различным явлениям и процессам, имеющим общую ориентацию в направлении глобальной экономической интеграции. С экономической точки зрения этот термин обычно означает тесно связанные экономические концепции открытости и либерализации, интеграции и независимости. Таким образом, он предполагает движение к созданию мировой экономики, которая характеризуется свободной торговлей, свободным перемещением финансовых капиталов и быстрым распространением продукции, технологий, информации и потребительских моделей. Таким образом, при анализе последствий глобализации перед экономистами возникает серьезная проблема сведения воедино данных из различных областей экономической науки.

Большинство споров вокруг глобализации возникает не из-за разногласий по поводу объективной природы происходящих изменений, а в связи с расхождением относительно их социально-экономических последствий. В то время как некоторые наблюдатели убеждены в прогрессивном

характере глобализации, другие придают больший вес связанному с глобализацией риску, и считают, что потенциальные выгоды сводятся на нет ее огромным фактическим вредом. Можно сказать, что осторожное отношение к глобализации еще более усилилось в связи с Азиатским кризисом, поскольку стало ясно, что с увеличением степени интеграции в мировую экономику одновременно возрастает уязвимость стран перед внешними экономическими потрясениями.

Гендерное воздействие глобализации варьирует в зависимости от типа экономики и выбранной модели интеграции в мировое экономическое развитие. Поскольку страны с разным уровнем развития осуществляли различные стратегии включения в мировую экономику, гендерное влияние глобализации принимало национально-специфические формы в зависимости от сложившихся условий. Некоторые из этих форм, подробно описанные на примере развивающихся стран, полезно проанализировать, чтобы лучше понять особенности включения в процесс глобализации стран с переходной экономикой (в том числе и России).

Каждый регион в странах третьего мира включает страны различного типа, и поэтому гендерное воздействие глобализации нередко имеет больше черт сходства между регионами, чем внутри них. В этом смысле можно говорить о том, что экономический опыт глобализации для женщин в развивающихся странах имеет одни и те же особенности во всем мире.

С глобализацией связан уход государства из многих видов экономической деятельности, особенно через политику приватизации государственных предприятий и политику привлечения частных и некоммерческих организаций к оказанию социальных услуг населению. Значение этого процесса для гендерных отношений очень велико. Если государство, как полагают многие, в действительности является «более дружественным» работодателем для женщин, чем частный сектор, движение в сторону приватизации, скорее всего, будет иметь негативные последствия для женщин.

Хотя глобализация – это явление 90-х годов XX века, в предыдущие годы было предпринято немало попыток проанализировать изменение положения женщин развивающихся стран на первоначальном этапе расширения сферы торговли. При этом большее внимание уделялось последствиям этих перемен в сфере занятости, чем, например, последствиям в плане изменения цен и уровня потребления или гендерному аспекту политических и/или властных изменений. Как мы покажем далее, последствия глобализации в сфере занятости являются поистине грандиозными с гендерной точки зрения – потому такое внимание, несомненно, является оправданным.

Последствия для занятости женщин оценивались тремя основными способами. Сторонники первого подхода – концепции «интеграции» – обращают основное внимание на создание новых рабочих мест для женщин в производстве, связанном с международной торговлей. Второй под-

ход опирается на тезис об «эксплуатации». Признавая, что расширение сферы торговли приводит к созданию новых видов занятости для женщин, сторонники этого подхода рассматривают негативные черты этого процесса с гендерной точки зрения. И, наконец, концепция «маргинализации» основное внимание уделяет не столько характеристикам занятости, связанной с внешней торговлей, сколько происходящему при повышении спроса на труд вовлечению женской рабочей силы в занятость на неблагоприятных для женщин условиях).

Гипотеза *интеграции* содержит оптимистический взгляд на вероятные последствия процесса глобализации для экономического развития в целом, расширения внешней торговли и положения женщин. Основное предположение состоит в том, что экономическое развитие сначала сокращает, а затем открывает для женщин возможность оплачиваемого труда¹).

Утверждается, что в полуиндустриальных странах экономический рост и расширение внешней торговли ускоряют темпы вовлечения женской рабочей силы в экономику и позволяют этим странам добиваться улучшения показателей социального развития, таких, как охрана материнства и детства, инвестиции в здравоохранение и образование, что выгодно для женщин².

Поскольку оплачиваемый труд ведет к большей самостоятельности женщин и росту их влияния при планировании семейного бюджета, доступ к оплачиваемой занятости сам по себе является важным фактором повышения статуса женщин³. Таким образом, «женская занятость – ключевой показатель изменения гендерных ролей и отношений»⁴.

В зависимости от подхода к концептуализации семьи, экономисты предлагают различные теоретические оценки того, как оплачиваемый труд способствует повышению статуса женщин. Например, в концепции семьи как кооперативной и, вместе с тем, конфликтной социальной единицы, в которой происходит своеобразный «торг» между партнерами (утверждается, что рост способности женщин иметь собственные заработки изменяет баланс власти внутри семьи. Тем самым женщины приобретают больший вес в принятии решений о семейных расходах, как в плане покупки потребительских товаров, так и в отношении инвестиций в человеческий капитал. Чем больше материальные возможности женщин, позволяющие им оставить семью и жить самостоятельно вне семейных отношений, тем выше их возможности изменить условия семейного торга в свою пользу. В результате большая, чем прежде, часть семейных расходов направляется на обеспечение благосостояния самих женщин и их способности иметь собственные заработки. С этой точки зрения, расширение возможностей женщин зарабатывать укрепляет их положение при принятии решений в семье, а это, в свою очередь, приводит к повышению их влияния в общественно-политической жизни⁵).

Гипотеза *интеграции* может быть подвергнута критике по двум основным причинам. Во-первых, тот факт, что занятость в «зонах экспортного

производства»*, где наблюдается рост использования женского труда, сначала возрастает, а затем падает при достижении определенной точки, говорит о том, что доступ женщин к оплачиваемому труду в промышленном секторе краткосрочен. Во-вторых, факты свидетельствуют о том, что женщины включаются в рабочую силу на худших условиях, чем мужчины. Похоже, в развивающихся странах глобализация не способствует устранению дискриминации женщин на рынке труда. Разница в оплате мужского и женского труда и в условиях труда продолжает оставаться существенной. Использование термина «интеграция» для описания процесса мобилизации женщин в сферу оплачиваемого труда в условиях глобализации может, тем самым, ввести в заблуждение.

Вторая гипотеза о последствиях глобализации и гендерного неравенства сформулирована в концепции «эксплуатации»⁶. Эта концепция строится на утверждении, что возможности женщин иметь оплачиваемую работу существенно возрастают в условиях глобализации. Вместе с тем, авторы данной концепции интерпретируют преимущественный спрос на женский труд во многих экспортно-ориентированных отраслях как негативный фактор, объясняя этот спрос низкой стоимостью женского труда для производителей и политическим конформизмом женщин.

Особое внимание в этом подходе уделяется эксплуататорским условиям, на которых женщин принимают на работу в секторе экспортного производства. Располагая широкими возможностями выбора из большого числа женщин, претендующих на рабочие места, работодатели не имеют серьезных стимулов для обеспечения благосостояния работников. Основной целью использования наемного труда является максимальная интенсификация труда работников за возможно меньшую плату. На работу принимают очень молодых женщин, от которых затем избавляются в случае беременности или замужества, если работодатель посчитает, что это снижает их трудовую активность. При этом поступившие на работу женщины практически лишены возможности обучения. Наблюдается высокий процент текучести рабочей силы, поскольку увольняемые рабочие легко заменяются другими. Повсеместными являются продолжительный рабочий день, стесненные условия проживания, чрезвычайно строгий надзор за работой (запрет разговоров на рабочем месте, короткие перерывы, ограничение посещения туалетов), долгие поездки до места работы.

Таким образом, в этом подходе новые возможности оплачиваемой занятости, которые создаются при расширении экспортного производства, рассматриваются совершенно в ином свете: расширение занятости в экспортном секторе имеет скорее отрицательные, чем положительные последствия для положения женщин. Занятость на таких условиях не приносит почти никаких благ – женщины подвергаются новым формам гендерной

* Определение термина «зоны экспортного производства» см. сноску на стр. 122.

субординации на рабочем месте⁷. Отмечается также, что молодые женщины, составляющие большинство работниц зон экспортного производства, часто не знают даже о размерах своих заработков. В некоторых случаях зарплату женщин получает их отец или другие родственники мужского пола. В отдаленных зонах экспортного производства, где существует острая потребность в жилье, назначается непомерная арендная плата (самим нанимателем или местными домовладельцами). Во многих азиатских странах молодые работницы вынуждены переводить большую часть своей зарплаты своим семьям, где этот доход иногда используется для закрепления гендерного неравенства – например, для оплаты образования младших братьев⁸. В этих условиях найм на оплачиваемую работу вряд ли способствует повышению социально-экономической самостоятельности женщин, а социальные выгоды для семей от участия женщин в труде обеспечиваются за счет самих женщин. Тем самым, структуры гендерного неравенства не ослабляются, а, скорее, даже усиливаются.

Концепция эксплуатации также подвергается критике. Во-первых, условия занятости в зонах экспортного производства часто лучше, чем на небольших местных фирмах⁹. Во-вторых, в большинстве случаев женщины по уровню зарплаты превосходят неквалифицированных работников-мужчин, занятых вне экспортных производств, что повышает их статус и увеличивает влияние при принятии решений в семье¹⁰. В азиатских странах, где молодые женщины отдают свою зарплату родителям, они, тем не менее, во многих случаях могут накапливать сбережения на своем собственном счету и использовать их в качестве приданого, чтобы улучшить свою личную жизнь в будущем.

Более того, несмотря на тяжелую работу и низкие заработки, опросы работниц из многих стран свидетельствуют о повышении чувства собственного достоинства и положительной оценке новых перспектив выбора жизненного пути благодаря включению в оплачиваемую занятость¹¹. И хотя до сих пор во многих странах обычной практикой остается передача всей или части зарплаты главе семьи – мужчине и незначительное влияние женщин при принятии решений в семье, такое следование традиционным гендерным нормам постепенно ослабевает. Например, по данным некоторых исследований, в Бангладеш работницы легкой промышленности вполне осознают те новые свободы и возможности, которые приносит им зарплата¹². Они расходуют заработанные деньги на внешние семейные и другие цели (например, откладывая деньги для детей и пожилых матерей), что было бы невозможно без независимого дохода. Они могут расторгнуть брак, если совместное проживание с мужем становится невыносимым, выйти замуж повторно на более благоприятных условиях или оставаться матерями-одиночками, то есть получить те свободы, которые были неведомы ранее женщинам в обществе с сильной патриархатной традицией¹³.

Третья концепция относительно гендерных последствий глобализации связана с понятием *маргинализации*. Согласно этому подходу утверждается, что экономическое развитие несет в себе тенденцию включения женщин в рынок труда на неравных условиях. В первоначальной формулировке этой идеи¹⁴ утверждалось, что в области занятости мужчины осуществляют свою социальную власть над женщинами, сохраняя за собой самые высокооплачиваемые рабочие места и создавая системы оплаты труда, которые являются дискриминационными в отношении женщин. Тем самым возможности женщин ограничены периферийными и маргинальными формами рыночной занятости.

В 70-е годы XX века концепция маргинализации была применена к анализу положения женщин в Латинской Америке, где современный промышленный сектор обеспечивал высокооплачиваемой работой почти исключительно мужскую рабочую аристократию¹⁵. Для женщин возможности оплачиваемого труда были ограничены samozанятостью (мелким предпринимательством) или работой в неформальном секторе, что было ненадежно и приносило низкие доходы. Для объяснения этой ситуации был использован марксистский тезис о «резервной армии труда». Считалось, что женщины формируют вторичный ресурс рабочей силы, который может быть мобилизован на дискриминационных условиях при повышении спроса на труд. Кроме того, концепция маргинализации, по-видимому, может быть применена к гендерным последствиям программ структурной перестройки, которые осуществлялись в развивающихся странах в 80-е годы. Многие исследователи отмечали, что программы жесткой экономии, рост уровня безработицы и падение уровня семейного дохода привели женщин на рынок труда, где они столкнулись с низкой зарплатой и плохими условиями труда. Рост притока рабочей силы сдерживал реальные заработки и привел к дальнейшему ухудшению условий занятости, поэтому многие женщины были вынуждены искать работу в неформальном секторе¹⁶. Еще одним последствием расширения участия женщин в оплачиваемом труде в период структурной перестройки стал рост общей нагрузки на женщин, поскольку они все еще отвечали за большую часть работы по дому. Таким образом, пока женщины имели подчиненный статус в семье, оплачиваемый труд означал для них постоянную двойную нагрузку.

Вместе с тем, подход с позиций «маргинализации» имеет не только достоинства, но и недостатки. В нем верно описывается положение женщин в составе рабочей силы как вторичное по отношению к положению мужчин, а их участие в оплачиваемом труде – как обусловленное финансовыми затруднениями в семье. Однако, будучи вовлеченными в оплачиваемый труд, многие женщины отказываются нести ежедневную двойную нагрузку. Было выяснено, например, что женщины, работающие в экспортном производстве, откладывают замужество, а молодые работницы в Таиланде и на Филиппинах обрели некоторую свободу от домашнего труда, которой

до этого пользовались только их братья¹⁷. Кроме того, изменение экономических условий в последние 10–20 лет, в большой степени связанное с глобализацией, положило конец системе доминирования мужской рабочей аристократии в современном промышленном секторе во многих латиноамериканских странах¹⁸. Например, в Мексике и Доминиканской Республике на современных промышленных предприятиях отмечался быстрый рост возможностей трудоустройства для женщин.

2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЗАНЯТОСТЬ ЖЕНЩИН

Наряду с международными финансовыми потоками международная торговля обычно рассматривается как основное проявление глобализации. За период с 1950 по 1996 год объем мирового экспорта вырос в 16 раз, в то время как общее мировое производство возросло лишь в 6 раз.

Развивающиеся страны в большей или меньшей степени смогли сохранить свое общее положение на мировом рынке. Их доля в мировом экспорте оставалась достаточно устойчивой – 22% в 1992 году по сравнению с 23,4% в 1975¹⁹. Показатели промышленного производства развивающихся стран были высокими по одним видам продукции и низкими – по другим. Эти страны значительно увеличили свою долю в мировом экспорте промышленной продукции – с 6,3% общего объема в 1975 году до 18,2% в 1992. Наиболее быстрорастущими отраслями экспортного производства были микроэлектроника и швейная промышленность: они обеспечивали, соответственно, 10% и 6% общего экспорта развивающихся стран в 1990–1991 годах. Наибольшие успехи в экспорте промышленных товаров достигнуты несколькими развивающимися странами, по преимуществу из восточно-азиатского региона. Гонконг, Тайвань, Сингапур и Южная Корея добились таких высоких темпов экономического роста, что большинство из них перешло в группу государств со средним и даже высоким уровнем экономического развития.

Ориентация промышленного производства на экспорт привела к значительному росту доли работниц, занятых в экспортных отраслях. И в самом деле, ни одна из названных стран не смогла бы увеличить экспорт промышленных товаров без привлечения в производство женщин. Большинство аналитиков сходятся в том, что индустриализация в условиях глобализации зависит от вклада женщин в такой же степени, как и от возможностей экспорта²⁰. В некоторых из этих стран произошел скачкообразный рост занятости женщин в экономике. Например, в 1978 году в Бангладеш было 4 швейных фабрики, а к 1995 г. число таких фабрик, на которых трудилось 1,2 млн. рабочих, возросло до 2400. При этом 90% работников составляли женщины моложе 25 лет²¹.

В ряде других стран также произошел резкий рост производственных мощностей экспортно-ориентированного производства и доли женщин

в составе рабочей силы: к ним относятся Филиппины, Тайвань, Индонезия, Доминиканская Республика, Маврикий и Тунис. В целом отмечается, что, чем выше концентрация экспорта на трудоемких видах продукции (таких, как одежда, полупроводники, игрушки, спортивные товары, обувь и др.), тем выше доля женщин-работниц²². Более того, по тем же видам продукции доля работниц еще выше в фирмах, принадлежащих иностранному капиталу.

Помимо экспортно-ориентированной промышленности, много женщин вовлекается в занятость быстрорастущим сектором международных финансовых услуг. Это в основном касается менее квалифицированных видов работ, например, должностей младших клерков. Уже начиная с середины 80-х годов, корпорации, действующие в сфере информационных услуг (изготовители кредитных карточек), службы почтовых заказов, авиа- и железнодорожные компании, отсылали данные по операциям для обработки за рубеж. Страны Карибского бассейна (Барбадос и Ямайка, где имеется зона экспортного производства электронной информации «Диджипорт»), некоторые страны Юго-Восточной Азии (Малайзия, Филиппины, Китай, а позже и Индия) являются признанными центрами подобного бизнеса. В составе рабочей силы этих предприятий имеется, по меньшей мере, такая же доля женщин-работниц, как и в секторе экспортного производства в целом, а в случае со странами Карибского бассейна практически все занятые представлены женщинами.

В последнее десятилетие более адекватную оценку получил огромный вклад неформального сектора в общий экономический рост развивающихся стран²³. Данные по различным регионам показывают, что в этом секторе доля работающих женщин выше, чем в официальном секторе экономики (особенно в сегментах, связанных с наиболее трудоемкими видами производства). Даже в странах с относительно развитым официальным сектором экономики весьма значительная доля работниц занята в неформальном секторе (например, в Южной Корее – 43% и в Индонезии – 79%²⁴). В Тайланде 38% всех работников, занятых в швейном производстве, – надомники. На Филиппинах доля надомных работников составляет от 25 до 39% (в зависимости от вида продукции), а в Чили – от 30 до 60%. Эти цифры, без сомнения, подтверждают справедливость концепции маргинализации.

Для привлечения иностранных инвестиций и создания рабочих мест многие развивающиеся страны создали специальные зоны экспортного производства, где производители-экспортеры освобождены от многих административных и финансовых требований, предъявляемых к внутренним производителям. В настоящее время 93 развивающиеся страны имеют зоны экспортного производства (ЗЭП) по сравнению с 24 странами в 1976 году²⁵. Величина и экономический вклад ЗЭП в общий объем экспортного производства различны в разных странах. В Юго-Восточной Азии только Сингапур имеет большой сектор ЗЭП. В Латинской Америке

на долю ЗЭП приходится 48%, а в Азии (за исключением Китая) – 42% от общего объема экспортного производства. В азиатских ЗЭП, где сосредоточены наиболее трудоемкие производства, занято 3 млн. работников, в то время как в Латинской Америке в этом секторе – 1,2 млн. человек; в Китае число работников ЗЭП достигает 14 млн. человек.

Таким образом, развитие экспортного производства привело экономику развивающихся стран к созданию оплачиваемых рабочих мест для женщин. Определяющим фактором в развитии этой тенденции были ЗЭП, ориентированные на международные рынки. Как свидетельствуют данные по наиболее крупным азиатским странам-экспортерам (Малайзия, Южная Корея, Филиппины, Шри-Ланка), доля женщин в общей численности работников ЗЭП почти вдвое выше, чем вне зон экспортного производства.

Уровень занятости женщин в ЗЭП изменяется по мере развития экономики зоны. На ранних этапах развития зон экспортного производства происходит интенсивная мобилизация женщин в экспортное производство (именно по этому сценарию, как правило, идет процесс индустриализации в условиях глобализации). Условия труда в ЗЭП соответствуют условиям, описанным в концепции «эксплуатации»: организация труда согласно тейлоровским методам производства с повышенной продолжительностью рабочего дня, коротким сроком обучения, отсутствием надбавок к зарплате за выслугу лет, строгой производственной дисциплиной, негарантированной занятостью, более низкой зарплатой по сравнению с промышленными рабочими в других секторах экономики. На работников ЗЭП часто не распространяются установленные законом правила, которые защищают женщин; обычным является также и запрещение/непризнание профсоюзов.

Доля женщин в ЗЭП, где концентрация экспортного производства самая высокая, максимальна на начальных этапах развития зоны. Затем происходит ее постепенное снижение. Это снижение связано с изменением производственной специализации ЗЭП: включением в экспортное производство технологически более сложных видов продукции (с более высокой добавленной стоимостью), предполагающих более высокую капиталоемкость производства. Таким образом, по мере развития производства в ЗЭП и по мере повышения технологического уровня производства и зарплаты, женщины постепенно вытесняются из состава занятых. Это свидетельствует о движении к традиционной модели занятости в промышленности, для которой характерно общее преобладание мужчин в численности занятых и наличие выраженных гендерных стереотипов относительно профессий, связанных с высокотехнологичными, капиталоемкими операциями. Это напоминает модель использования рабочей силы в защищенных отраслях промышленности, ориентированных на внутренний рынок. Иными словами, выигрыш женщин от глобализации ограничен во времени и по содержанию.

3. ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

В анализе экономического развития полуиндустриальных стран, принятая Стефани Сегуино (Stephanie Seguino, 1999)²⁶, проверялась основная гипотеза о том, что гендерное неравенство, которое выражается в более низкой оплате труда женщин по сравнению с мужчинами, является стимулом роста экспортно-ориентированной экономики. Не останавливаясь подробно на теориях и расчетах экономического роста, отметим, что ряд исследователей феминистской ориентации придерживается той точки зрения, что гендер является важной макроэкономической переменной, и что состояние гендерных отношений может оказывать влияние на темпы экономического роста²⁷.

Ниже дается обзор некоторых направлений подобного анализа, в которых использованы переменные, применяющиеся в аналитических работах по расчету параметров экономического роста. Гендер – основная переменная, объясняющая процесс формирования состава оплачиваемой рабочей силы. Гендерная система оказывает влияние на качество (и производительность) трудовых ресурсов через уровень образования и обучение мужчин и женщин. Таким образом, возможности получения образования в зависимости от пола влияют как на соотношение человеческого капитала, накопленного женщинами и мужчинами, так и на его общий объем, поскольку существующие гендерные нормы препятствуют или способствуют получению образования в зависимости от биологического пола.

Экономический рост и образование женщин

В ряде исследований отмечается, что получение образования женщинами оказывает положительный эффект на экономический рост. Вместе с тем, Барро и Ли (R.J. Barro, J.W. Lee) отмечают, что повышение уровня образования женщин влияет на экономический рост опосредованно – через отрицательную взаимосвязь образования и уровня рождаемости²⁸. Положительный эффект от повышения образования женщин проявляется в улучшении здоровья членов семьи, сокращении рождаемости (преимущественно для стран третьего мира) и расширении образовательных возможностей для детей (в некоторых случаях это оказывает большее влияние, чем уровень образования отца).

Экономический рост и неоплачиваемый труд

Изменения, способствующие феминизации оплачиваемой занятости, могут иметь существенные последствия на макроуровне. Как отмечала Диана Элсон (Diane Elson, 1995)²⁹, труд женщин в неоплачиваемом секторе экономики, который ранее не учитывался и был фактически «невидим» для экономистов, тем не менее, является производительным трудом. Большая часть времени неоплачиваемого труда расходуется на физическое вос-

производство рабочей силы (бытовое обслуживание, уход за детьми, престарелыми и больными). Женщины, будучи главными агентами социализации детей, выступают в роли главных инвесторов в создание будущих трудовых ресурсов. Кроме того, во многих случаях женщины вовлечены в производство натуральных благ, которые включаются в статистику национального дохода (например, труд женщин в сельском хозяйстве). Когда женщины вовлекаются в сектор оплачиваемой занятости, не происходит снижения трудовой нагрузки в неоплачиваемом секторе, однако сокращается время отдыха и, как показывают результаты исследований, повышается интенсивность труда. Влияет или нет переутомление женщин на производительность женского и мужского труда – вопрос эмпирический, и это еще предстоит исследовать, но данный факт с очевидностью иллюстрирует «амортизирующую» роль женщин в периоды экономических кризисов.

Экономический рост и оплачиваемая занятость женщин

Позитивные последствия вступления женщин в сферу оплачиваемой занятости связаны с тем, что изменяется характер их участия в распределении семейных доходов. В тех случаях, когда женщины сами зарабатывают деньги, они в большей степени, нежели мужчины, склонны инвестировать свой доход в образование детей, питание и заботу о здоровье семьи. Следовательно, распределение дохода в семье между мужчинами и женщинами оказывает значительное влияние на качество будущих трудовых ресурсов и на формирующийся человеческий и социальный капитал. Гендер также оказывает влияние на то, как распределяются оплачиваемые виды работ. Сегрегация работ становится все более характерной для большинства стран, но различная гендерная структура профессий и занятий может быть только частично объяснена взаимосвязью гендера и образования. Гендерная сегрегация в сфере занятости сочетается с меньшей «переговорной силой» работающих женщин, что препятствует успешному «торгу» по поводу условий найма. Этим частично объясняется разница в размере заработной платы мужчин и женщин, что можно наблюдать в разных профессиях и различных отраслях экономики. Макроэкономические последствия профессиональной сегрегации по признаку пола и величина различий в заработной плате оказывают влияние на экономический рост. Так, если женщины с высоким уровнем квалификации вытесняются в маргинальные сектора занятости, то сдерживается положительное влияние образования женщин на экономический рост.

Экономический рост и гендерная дифференциация оплаты труда

Разница в зарплате по гендерному признаку в сочетании с профессиональной сегрегацией может оказывать влияние на развитие внешней торговли и экономический рост, в особенности в тех отраслях, где имеет место эластичность спроса. Например, вследствие профессиональной сегрегации

женщины вовлекаются в экспортные отрасли промышленности, где ценовая эластичность спроса относительно высока. Это может приводить к искусственному занижению зарплаты женщин в связи с их более ограниченными возможностями отстаивать свои экономические интересы. Занижение заработной платы в экспортных отраслях экономики может быть стимулом к расширению экспорта, а также оказывать положительное влияние на технический прогресс в тех отраслях, где доходы от экспорта инвестируются в приобретение сложного технологического оборудования.

В итоге формируются сложные цепочки взаимосвязи между гендерным неравенством и экономическим ростом: гендерное неравенство → расширение экспорта → технические изменения → экономический рост. Подчеркнем, что влияние гендерных различий в зарплате на экономический рост, описанное в данной работе, относится к полуиндустриальным странам, отличающимся как от стран-экспортеров, зависящих от сырьевых ресурсов, так и от индустриальных стран, которые обладают собственным технологическим потенциалом.

Гендерное неравенство и накопление капитала

Между гендером и экономическим ростом существует и дополнительная взаимосвязь, которая реализуется через влияние гендерной разницы в зарплате на накопление капитала. В этом случае инвестиции (как и объем производства) рассматриваются как функция рентабельности (эффект мультипликатора). Экономическое поведение фирм может отличаться по секторам, причем инвестиции фирм, производящих продукцию для защищенного внутреннего рынка, менее эластичны относительно рентабельности, а фирмы, работающие на экспорт, в большей степени реагируют на величину нормы прибыли. В экспортно-ориентированных отраслях производства накопление капитала может стимулироваться низким уровнем заработной платы женщин, при этом происходит увеличение среднего размера фирм вслед за повышением прибылей и расширением рынков сбыта. Таким образом, с точки зрения различий в зарплате, гендерное неравенство может при определенных условиях оказывать положительное влияние на экономический рост через воздействие на инвестиции.

Основной вывод исследования С. Сегуино заключается в том, что «гендеризация» рынков труда имеет макроэкономические последствия и может влиять на темпы экономического роста. Связь гендера с экономическим ростом неодинакова как в различные исторические периоды, так и в странах с различными экономическими структурами и гендерными системами. Эта взаимосвязь прослеживается по следующим направлениям: 1) влияние дискриминации в оплате труда женщин на экспорт и, как следствие, на научно-технический прогресс и рост производительности труда; 2) изменение соотношения в объемах оплачиваемого и неоплачиваемого труда, выполняемого женщинами и мужчинами. Выводы С. Сегуино, по-

лученные на основании данных по полуиндустриальным странам с различной степенью экспортной ориентации, указывают на существование положительной связи между гендерным неравенством в зарплате и экономическим ростом.

Исследователям еще предстоит выявить, как экономический рост и гендер взаимодействуют в экономиках с различными экономическими структурами и гендерными отношениями. Политические предпосылки, обуславливающие соотношение неравенства и экономического роста, связаны с вопросом о том, какие стратегии развития и роста наиболее совместимы с гендерным равенством. Это действительно центральный вопрос феминистских исследований по проблемам взаимосвязи гендера и макроэкономики. Целесообразно сфокусировать внимание на рассмотрении экономических стратегий, которые позволили бы поднять производительность труда и материальное благополучие, не возлагая на женщин несоразмерное бремя неравенства ради достижения целей экономического роста.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- 1 *Cagatay N. and Ozler S.* Feminization of the Labor Force: the Effects of Long-term Development and Structural Adjustment // «World Development», 1995, Vol. 23, № 11.
- 2 World Bank (1995b). Towards Gender Equality: The Role of Public Policy. – Washington (DC), 1995.
- 3 *Dwyer D. and Bruce J.* A Home Divided: Women and Income in the Third World. – Stanford: Stanford University Press, 1988; *Beneria L. and Roland M.* The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City. – Chicago: Chicago University Press, 1987; *Doss C.* Women's Influence on Decision-making Within Households: Evidence from Ghana. (Paper for IUSSP Conference on Female Empowerment and Demographic Processes, Lund (Sweden), 21–24 April, 1997).
- 4 *Chant S.* Women and Survival in Mexican Cities: Perspectives on Gender, Labor Markets and Low-Income Households. 1991.
- 5 *Sen A.* Gender and Cooperative Conflicts // Persistent Inequalities: Women and World Development / Ed. by I. Tinker. – New York and Oxford: Oxford University Press, 1992.
- 6 *Mitter S.* Common Fate, Common Bond. – London: Pluto Press, 1986.
- 7 *Elson D. and Pearson R.* Nimble Fingers Make Cheap Workers: An Analysis of Women's Employment in Third World Export Manufacturing // «Feminist Review», 1981, № 7.
- 8 *Wolf D.* Factory Daughters: Gender, Household Dynamics and Rural Industrialisation in Java. – Los Angeles and Oxford: University of California Press, Los Angeles and Oxford University Press, 1992; *Sainsbury, J.* The New Inequality: Women Workers' Lives in Thailand and Philippines // A CIIR Briefing. – London: Catholic Institute for International Relations, 1997.
- 9 ILO/UNCTC (1998). Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones. ILO, Geneva; ILO (1998). Labour and Social Issues Re-

lating to Export Processing Zones. Report for Discussion in the Tripartite Meeting of Export Processing Zone-Operating Countries. ILO. Geneva.

- 10 *Tiano S. and Fiala R.* The World View of Export Processing Workers in Northern Mexico: a Study of Women, Consciousness, and the New International Division of Labour // «Studies in Comparative International Development», 1991, Vol. 26, № 3.
- 11 *Tiano S. and Fiala R.* (1991). Op. cit.; *Amin S., Diamond I., Naved R.T. and Newby M.* Transition to Adulthood of Female Garment-Factor Workers in Bangladesh // «Studies in Family Planning», 1998, 29(2).
- 12 *Amin S., Diamond I., Naved R.T. and Newby M.* (1998). Op. cit.
- 13 *Kabeer N.* Necessary, Sufficient or Irrelevant? Women, Wages and Intra-Household Power Relations in Urban Bangladesh // IDS Working Paper 25. – Brighton: IDS, 1995.
- 14 *Boserup E.* Economic Change and the Roles of Women // Persistent Inequalities: Women and World Development / Ed. by I. Tinker. – New York and Oxford: Oxford University Press, 1990.
- 15 *McEwan Scott A.* Urban Women in Idcs: Examining the Female Marginalization Thesis // «Journal of Development Studies», 1986, July.
- 16 *Moser C.O.N.* Confronting Crisis: A Comparative Study of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities // Environmentally Sustainable Development Studies and Monograph Series, 1996, № 8, The World Bank, Washington (DC).
- 17 *Sainsbury J.* The New Inequality: Women Workers' Lives in Thailand and Philippines // A CIIR Briefing. – London: Catholic Institute for International Relations, 1997.
- 18 *Pearson R.* Gender Issues in Industrialisation // Industrialisation and Development / Ed. by T. Hewitt, H. Johnson and D. Wield. – Oxford: Oxford University Press in association with the Open University, 1992.
- 19 Financial Times, 18 May, 1998.
- 20 *Standing G.* Global Feminization through Flexible Labour // «World Development», 1989, Vol. 17, № 7; *Pearson R.* (1992). Op. cit.; *Tomoda S.* Women Workers in Manufacturing, 1971–91 // Sectoral Activities Programme Working Papers, № 91, ILO, Geneva, 1995.
- 21 *Amin S., Diamond I., Naved R.T. and Newby M.* (1998). Op. cit.
- 22 ILO/UNCTC (1998). Op. cit.
- 23 *Mead D.* MSEs Tackle both Poverty and Growth (but in Differing Proportions). (Paper Presented to the Conference on 'Enterprise in Africa: Between Poverty and Growth'. – Edinburgh: University of Edinburgh, Centre of African Studies, 1998, 26–27 May); *Charmes J.* (1998a). A Follow-up Survey of Micro-Enterprises in West Africa. (Paper Presented to the Conference on 'Enterprise in Africa: Between Poverty and Growth'. – Edinburgh: University of Edinburgh, Centre of African Studies, 1998, 26–27 May).
- 24 World Bank (1995a). World Development Report 1995. – Washington (DC), 1995; World Bank (1995b). Towards Gender Equality: The Role of Public Policy. – Washington (DC), 1995.
- 25 FIAS (Foreign Investment Advisory Service) (1998a). *Aaron C. and Andaya T.* Foreign Direct Investment and Poverty Alleviation: Background Paper. (Paper presented to FIAS/UNDP/IIID Workshop on FDI and Poverty Alleviation, IIID, 28–29 May, 1998); FIAS, Washington (DC), Mimeo.
- 26 *Seguino St.* Gender Inequality and Economic Growth: A Cross-country Analysis // World Development, 28:7.
- 27 *Beneria L. and Roland M.* The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework,

Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City. – Chicago: Chicago University Press, 1987.

²⁸ Barro R.J. and Lee J-W. Losers and Winners in Economic Growth // Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics. World Bank, Washington (DC), 1993.

²⁹ Elson D. Gender Awareness in Modelling Structural Adjustment // World Development, 1995, 23:11, pp. 1851–68.

Раздел 2.

ГЕНДЕРНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Людмила Ржаницына

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В РАКУРСЕ ГЕНДЕРНОГО ПОДХОДА: АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ

В настоящее время гендерная проблематика изучается экономической наукой преимущественно в разделах с большой социальной составляющей, таких, как занятость и рынок труда, малое предпринимательство и самозанятость, распределение доходов (прежде всего – заработной платы), уровень жизни семей (бедность, социальная защита), вложения в человеческий капитал (образование, здравоохранение, культура), несоциализированная экономика (домашнее хозяйство) и др. Здесь предложен ряд теоретических подходов, наработан достаточно обширный эмпирический материал, хотя неясностей по-прежнему предостаточно. Но основа макроэкономики – отношения собственности, промышленная политика, инвестиции, налоги, бюджет, кредит и пр., с указанных позиций практически не исследуется. Более того, вопрос о необходимости включения гендерного измерения в эту сферу пока остается достаточно спорным.

В этом есть субъективные и объективные причины. Субъективные заключаются в кадровом составе исследователей: в СССР: старшее поколение экономистов было воспитано в традиции выделения женской проблематики исключительно в социальном разделе народнохозяйственного

плана, а молодое – начинает с восприятия феминистского подхода, в рамках которого внимание акцентируется, главным образом, на зонах особого опыта и ответственности женщин. Объективные причины имеют более глубокие корни – на сущностном уровне экономика как система ведения производства в целях удовлетворения потребностей населения в товарах и услугах в принципе индифферентна к персональному (в том числе гендерному) составу своих субъектов. При этом важно подчеркнуть, что длительное время объектом изучения была исключительно общественно организованная экономика, в то время как домашнее хозяйство, где функциональные роли мужчин и женщин различаются в наибольшей степени, практически выпадала из сферы внимания.

К настоящему времени положение во многом изменилось. Сегодня уже не вызывает сомнения, что одни и те же экономические механизмы могут иметь различные гендерные последствия. К тому же учет половозрастных особенностей экономических агентов, несомненно, является одним из значимых факторов рационального ведения производства, минимизации затрат, роста эффективности. Более того, гендерный подход необходим, когда речь идет о максимальном использовании производительных сил общества, человеческого потенциала, об определении правильных ориентиров и стимулов производства и т. п. Однако решение этих проблем не лежит на поверхности, они требуют весьма глубокой и длительной проработки, которая возможна только с наступлением соответствующих изменений в умонастроении тех, кто управляет экономикой, а до этого еще достаточно далеко.

С учетом неразработанности и обширности темы, не претендуя на формулировку «конечных истин», попробуем наметить в постановочном плане некоторые наиболее важные проблемы. Центральным моментом нашего анализа является попытка очертить круг экономических ресурсов, которыми располагают, или которые в той или иной форме доступны или недоступны женщинам. В числе этих ресурсов – собственность, капитал, инвестиции, труд и трудовые доходы, образование, социальные поступления.

Стоит сразу подчеркнуть, что далеко не все аспекты гендерных проблем макроэкономики поддаются количественному измерению. Поэтому в наших рассуждениях могут пригодиться не только прямые, но и, в гораздо большей степени, косвенные данные, иллюстрирующие половозрастную дифференциацию в экономических отношениях. Наиболее существенным здесь представляется то, в какой мере институциональная политика государства способствует (или не способствует) усилению фактического равенства женщин и мужчин, развитию личности, свободе в выборе жизненной карьеры, и, в том числе, экономического поведения.

Отказ от дифференцированного (в том числе по полу) рассмотрения субъекта общественного производства (за исключением некоторых социально-ориентированных сфер) привел к тому, что сегодня мы не имеем

реальных знаний о том, каким образом отразились на положении женщин и мужчин те судьбоносные процессы, которые на протяжении последнего десятилетия происходят в России. Видимо, это не в последнюю очередь объясняется общей недооценкой роли населения в реализации реформ. Власти намеревались реформировать экономику и общество без учета социального (в том числе гендерного) фактора, некритически и внеисторически, веря в «невидимую руку» рынка. Ныне мы убедились, что надежда на автоматизм рыночного регулирования в период первоначального капиталистического накопления в РФ привела к массе негативных последствий для большинства граждан страны – как женщин, так и мужчин. Причем конечные социальные издержки экономических реформ были откровенно возложены на домохозяйства (т.е. в первую очередь женщины), что наводит на мысль о нерадужных перспективах для многих из них.

Самое главное – в ходе приватизации женщины даже близко не получили причитающуюся им формально (53%) долю государственной собственности (основного капитала), да и не могли ее получить. В реальном секторе экономики, в торговле приватизация по схемам приоритетов трудовых коллективов фактически передала собственность тем, кто управлял этими коллективами, а, как известно, женщины составляли менее 10% руково-

Таблица 1.

Изменения в стоимости основных фондов в пользу «мужских» отраслей в годы реформ

	Доля гендерно-ориентированных отраслей, в % к стоимости основного капитала в промышленности		
	1990 г.	1998 г.	Прирост (+) Уменьшение (-)
Отрасли «мужской экономики»			
Электроэнергетика	13,6	23,2	+9,6
Топливная промышленность	17,5	21,9	+4,4
Металлургия	24,4	27,9	+3,5
Строительство	11,0	8,2	-2,8
Итого по перечисленным отраслям	66,5	81,2	+14,7
Отрасли «женской экономики»			
Легкая промышленность	3,2	1,7	-1,5
Пищевая промышленность	6,0	4,5	-1,5
Торговля, общественное питание	8,6	5,4	-3,2
Итого по перечисленным отраслям	17,8	11,6	-6,2

Источник: Российский статистический ежегодник. 1999. – М.: Госкомстат, 2000. С. 264–265.

дителей предприятий. О гендерном перераспределении собственности можно судить, в частности, по изменениям в отраслевой структуре основных фондов.

О гендерном распределении собственности можно было бы судить также и по данным о владельцах финансового капитала. К сожалению, нам не известны обследования, в которых данная категория рассматривалась бы по полу. О положении женщин в составе этой группы можно судить разве что косвенно: по данным обследования ИСЭПН РАН, бедные и малообеспеченные домохозяйства, составляющие 75% всех семей, имеют 12% общих сбережений в наличности, во вкладах и ценных бумагах; в то же время богатые семьи, составляющие около 7%, имеют 65% сбережений. Нет нужды доказывать, что женщин в первой группе больше, чем во второй¹.

Несколько лучше выглядит картина в сфере жилищной приватизации: как известно, у пожилых людей в среднем больше жилой площади, а среди них пенсионерки составляют большинство. В целом об изменениях в имущественном положении можно судить хотя бы по данным о людях, идентифицирующих себя с работодателями. Среди мужчин доля таковых составляет 1,2%, среди женщин – 0,7%, при этом указанное соотношение не дает никакой информации о масштабе предприятий у тех или иных работодателей. Однако, в реальности известно, что у мужчин масштабы бизнеса, как правило, крупнее.

Тем не менее, есть один вид собственности, который достался девяти десятым населения РФ – мы имеем в виду собственность на рабочую си-

лу, ибо в пореформенной России 94% женщин и 91% мужчин по-прежнему – наемные работники, вынужденные продавать свою рабочую силу, но теперь уже не столько государству, сколько «хозяину»². Однако условия продажи рабочей силы для женщин ухудшились в существенно большей степени, чем для мужчин. Пореформенная динамика развития «мужского» и «женского» секторов экономики существенно различна: так, например, если продукция легкой промышленности в 1999 году составляла всего 16% от уровня 1990 года, то продукция топливной промышленности – 68% от дореформенных показателей. Отсюда вытекают и разные возможности «мужских» и «женских» отраслей к воспроизводству, а, следовательно, к применению труда. Соответственно ведут себя и инвестиции, демонстрирующие резкие колебания капиталовложений по «гендерно-чувствительным» отраслям.

Справедливости ради отметим, что в социалистической экономике вложения в основной капитал «женских» предприятий были также относительно невелики, но сегодня кризис «доедает» их безбожно³. И если по-прежнему две трети оскудевших капиталовложений направляется в производственную сферу и только одна треть – в непроизводственную, где существует больше рабочих мест для женщин, то это оказывается явно неблагоприятным фактором для женской занятости. Поэтому для женщин возможности применения своего труда в экономике выглядят на перспективу значительно хуже, чем для мужчин. Это обстоятельство отражается и на различном отношении к мужской безработице (усилившейся в последнее время) и к женской. Безработные мужчины, однако, имеют лучшие перспективы для трудоустройства, чем безработные женщины, значительная часть которых, вытесненная из оплачиваемой занятости, уже никогда не сумеет туда вернуться. По данным Госкомстата, среди домохозяек трудоспособного возраста доля желающих работать в два раза выше, чем доля желающих остаться экономически неактивными.

Перспективы занятости еще более осложняются с учетом демографического прогноза – прирост рабочей силы будет приходиться преимущественно на женщин, а ожидаемый спрос на рабочую силу будет связан в основном с профессиями мужского труда. Учитывая, что в обозримой перспективе развитие добывающей промышленности – единственная реальная надежда России, очевидно, что рабочие места, будут создаваться именно в этом секторе, в то время как среди лиц, вступающих в трудоспособный возраст, будут преобладать в большей мере женщины. Демографический фактор затронет даже такие традиционные «бастионы» трудоустройства женщин, как сферы образования (из-за уменьшения численности детей в РФ) и здравоохранения (из-за недоступности дорогих медицинских услуг для обедневшего населения).

Особенно роковыми оказались экономические реформы для женского индустриального труда, включая инженерный и управленческий. 70-лет-

Таблица 2.

Инвестиции и их гендерные последствия

Группы отраслей	Вложение в основной капитал предприятий и организаций в % от общей суммы инвестиций в экономику в 1999 г.
Отрасли «мужской экономики» (ТЭК, металлургия, лесная, строительство, транспорт)	49
Отрасли «женской экономики» (легкая, пищевая, торговля, связь, образование, здравоохранение, культура)	16
Отрасли гендерно-нейтральные по составу работающих (машиностроение, химия, ЖКХ и др.)	35

Источник:

Российский статистический ежегодник. 1999. – М.: Госкомстат, 2000. С. 547.

няя история вовлечения женщин в общественное производство привела к широкой профессиональной диверсификации женского труда. Достаточно отметить в этой связи тот факт, что в промышленности женский труд преобладал в таких отраслях, как машиностроение и химическая промышленность. Теперь же пореформенная промышленная политика, ориентированная на сырьевые отрасли, привела к тому, что масштабы женского труда в промышленности сократились в 2 раза, причем труд перераспределился даже не столько в социально-культурные отрасли, где численность занятых практически осталась стабильной, сколько в торговлю и иные виды обслуживания с невысокой профессиональной квалификацией кадров. Массовый «сброс» управленческих кадров низового и среднего звена предприятий (там женщины составляли более 60%), радикальное сокращение проектных и научных организаций, в которых работало много образованных женщин, довершили безрадостную картину реструктуризации российской женской занятости.

Общий вывод носит явно негативный характер относительно роли женщин в общественно организованной экономике: чем выше доля национального производства сырьевого характера по сравнению с обрабатывающим (образно говоря, «горы против фабрики»), тем меньше оказывается свобода выбора занятий и форм экономической активности, а мононаправленность экономики следует расценивать как отрицательный фактор с точки зрения социально-экономического развития и богатства страны. При подобном варианте под угрозой оказываются многие цивилизационные достижения XX века, дорого доставшиеся нашей стране, и, в частности, высокий уровень образования женщин. Преимущество женщин в отношении высшего профессионального образования пока сохраняется для тех, кто занят в народном хозяйстве, но, судя по микропереписи населения 1994 года, в возрасте 15-72 лет оно уже становится сомнительным: мужчин с высшим образованием оказывается (в расчете на 1000 жителей) на 8 человек больше (138 против 130).

В роли негативного фактора выступает и экономический кризис: ужесточается конкуренция на рынке труда между мужчинами и женщинами, в результате чего женщинам все сложнее обеспечить себе главное условие своего равноправия – собственный доход. Сужается пространство жизненной карьеры, постепенно начинает доминировать домашнее хозяйство, преобладание которого свидетельствует об экономической отсталости как общества в целом, так и женского сектора экономики.

Но разумно задаться вопросом, насколько этот удел – наемный труд – позволяет существовать (и как существовать) женщинам в современной России? Ответ неутешителен: столь желанная работа оплачивается им существенно ниже, чем мужчинам. По данным Госкомстата за 1998 год, официальная разница в заработках женщин по сравнению с мужчинами достигала 30%, за 1999 год – 35%.

И дело не только в традиционном отставании заработной платы женщин в связи с различиями в условиях труда, более низким должностным уровнем и общим неблагоприятием в «женских» отраслях, но и в общем нищенском уровне оплаты труда для всех (60 долларов в месяц в 1999 году), при котором женщинам как «вторым работникам» достаются заработки всего лишь на уровне выживания. Мужские профессии, особенно в добывающих отраслях, не просто оплачиваются выше, чем в социально-культурной сфере или в легкой промышленности. Они по уровню заработков принципиально отличаются от женских и, как правило, обеспечивают работнику и его иждивенцу прожиточный минимум (ПМ), тогда как в женских профессиях зарплата этого не позволяет (табл. 3). В 2001 году при прожиточном минимуме трудоспособного в размере 1620 руб. в месяц работа учительницы, воспитательницы, медсестры, ткачихи, штамповщицы, упаковщицы, лаборантки, уборщицы (все это – традиционные профессии женского рода в современном русском языке) позволяла всего лишь не умереть с голоду, если ты не живешь в семье, где истинным кормильцем

Таблица 3.

Гендерные различия в реальной оплате труда по отраслям с учетом прожиточного минимума (2001 г.)

	Начисленная заработная плата, руб. в мес.	Число заработанных ПМ
Отрасли «мужской экономики»		
Электроэнергетика	5600	3,4
Топливная	10442	6,4
Черная металлургия	4828	3,0
Цветная металлургия	8091	5,0
Строительство	4159	2,6
Транспорт	4437	2,7
Отрасли «женской экономики»		
Легкая промышленность	1757	1,1
Пищевая	3385	2,1
Торговля	2311	2,4
Здравоохранение, физкультура, социальное обеспечение	2004	1,2
Образование	1821	1,1
Культура и искусство	1916	1,2

Источник:

Социально-экономическое положение России 2001 г., № 12. – М., Госкомстат, 2002.

является мужчина. Ничего не скажешь – весьма действенный способ консервации обществом и государством реального неравноправия полов, сколько бы ни было при этом официальных деклараций о приверженности принципам равенства!

При таком уровне оплаты труда в бедственное положение попадают, прежде всего, неполные семьи с детьми, возглавляемые чаще всего женщиной. В 2001 году прожиточный минимум трудоспособного, имеющего одного иждивенца, составлял примерно 3128 руб. в месяц (1629 + 1499); если при этом в семье есть еще и престарелый родитель с минимальной совокупной пенсионной выплатой в 660 руб., (прожиточный минимум пенсионера 1144 руб.), то женщине необходимо зарабатывать, как минимум, в 2 раза выше, чем это имеет место в реальности.

Эти и многие другие соображения заставляют весьма критически относиться к информации Госкомстата о 30-процентных различиях по полу в заработной плате. В этом плане один из классических примеров для критики – самая популярная в рыночных условиях сфера торговли: так, в розничной торговле, где преобладают женщины, заработки в 1,7–2,1 раза ниже, чем в оптовой. Другой пример – регулярно проводимые опросы ВЦИОМа о заработках мужчин и женщин. По данным этих опросов величина гендерных различий в заработках составляет не менее 45%. Отраслевая и территориальная дифференциация в оплате труда также указывает на большие масштабы гендерной дифференциации, чем это следует из данных Госкомстата.

В современных условиях перехода к рыночной экономике к экономическим проблемам, обусловленным низкой оплатой труда и низкими доходами, прибавляется и проблема налогов. В ее рамках гендерные аспекты просматриваются в различных аспектах. С одной стороны, женщины с их менее высокой заработной платой и доходами уплачивают налоги по более низкой налоговой ставке. С другой стороны, налоги, даже и относительно меньшие, оказывают более ошутимое воздействие на потребление и благосостояние в целом, когда взимаются с малообеспеченных людей (в том числе – не имеющих доходов на уровне прожиточного минимума), поскольку в этих группах населения доминируют неэластичные первичные потребности (питание, жилье), нет сбережений и перераспределение практически невозможно осуществить без ущерба для здоровья и жизненной активности. Наконец, повышенная иждивенческая нагрузка на работающего (дети, престарелые, безработные, домашние хозяйки в многодетных семьях и т. п.) имеет место именно в низкодоходных семьях, в которых часто присутствует выраженная женская доминанта.

К сожалению, в настоящее время иждивенческая нагрузка недостаточно учитывается в подоходном налоге. Для самых малообеспеченных граждан налогооблагаемая база уменьшается на 2 минимальные заработные платы в расчете на каждого ребенка, для лиц с доходами до 20 тыс. руб. в

Таблица 4.

Иждивенческая нагрузка и уровень жизни
(бюджетные обследования Госкомстата за I квартал 2000 г.)

Доля полных семей с располагаемыми ресурсами ниже прожиточного минимума (в % от соответствующей категории)	
Супруги без детей	21
С 1–2-мя детьми	49
С 3-мя и более	75
Иждивенческая нагрузка на работающего в зависимости от уровня экономических ресурсов семей	
Первая дециль по доходам (малообеспеченные)	1,3
Десятая дециль по доходам (высокообеспеченные)	0,5

Таблица 5.

Сравнение величины льготы на детей по подоходному налогу и минимально необходимых расходов на детей за 2001 год (руб. в месяц)

	Душевой доход налогоплательщика с детьми	Абсолютный размер льготы	Прожиточный минимум на детей
Налогоплательщик с доходом 1667 руб. в месяц (20 000 руб. в год)			
С одним ребенком	833	300	1500
С двумя детьми	556	600	3000
С тремя детьми	417	900	4500
Налогоплательщик с доходом 2500 руб. в месяц (30 000 руб. в год)			
С одним ребенком	1250	—	1500
С двумя детьми	833	—	3000
С тремя детьми	625	—	4500

Примечание: Расчеты выполнены на основе нормативов действующего законодательства по налогам на доходы физических лиц.

год (в 2000 году этот порог был повышен до 30 тыс. руб. в год) – одна минимальная заработная плата, а для более состоятельных граждан никакие вычеты из налогооблагаемой базы в связи с иждивением не предусмотрены, даже если у налогоплательщика пятеро иждивенцев, и он фактически должен был бы быть потенциальным объектом внимания социальных служб, оказывающих социальную поддержку бедным. Сама же льгота на иждивенца ничтожно мала и достается весьма узкому кругу семей.

Из сказанного следует, что было бы целесообразно шире учитывать фактор иждивения, чтобы обеспечить более справедливый характер налоговых изъятий с учетом потребительских возможностей семей и социальных аспектов перераспределения ресурсов. Это могло бы облегчить положение родителей в неполных семьях, вдов и разведенных женщин с детьми, семьей, где мать не работает из-за многодетности, ухода за больным ребенком и т. п. К тому же при посемейном налогообложении доходов возникает определенный «гендерный эффект»: до настоящего времени труд в домашнем хозяйстве (который в основном выполняется женщинами) не принимается во внимание при расчете ВВП, в то время как посемейная модель налогообложения позволяет хотя бы частично вознаграждать этот труд в форме экономии на уплачиваемых семьей налогах. В условиях инфляции, которую мы переживаем сегодня и которая вряд ли будет преодолена в ближайшем будущем, рационально было бы ввести автоматический порядок ежегодной индексации льгот по подоходному налогу как на самого налогоплательщика, так и на его иждивенцев, имея в виду максимальное приближение размеров необлагаемой базы к прожиточному минимуму.

Налоговые льготы должны помогать борьбе с бедностью. Этот метод более элегантен, чем прямая раздача пособий по нуждаемости, ограничивающая стимулы к труду. Льготы ориентированы на самостоятельность, опору на собственные силы, способствуют экономической активности граждан с семейными обязанностями, причем в большей степени – женщин, которые в ином случае становятся первыми кандидатами на получение социального пособия из бюджетных средств. Кроме льготы по иждивению, можно было бы рекомендовать также исключать из налогооблагаемой базы средства, затраченные на образование, повышение квалификации, лечение, содержание родителей, не имеющих прожиточного минимума, и т. п. Другими словами, система налогообложения в некоторой степени способна корректировать отношения собственности и уровень благосостояния, особенно в случае введения прогрессивной шкалы, которой у нас в действительности нет. Шкала, которая применялась в 2000 году, предусматривает большее увеличение налогового пресса на среднеобеспеченные слои населения, чем на богатых людей. Как известно, человек с минимальным заработком 450 руб. в месяц платил тот же процент, что и тот, чьи доходы составляли 300 000 руб. в месяц. Добавим также, что наиболее богатые люди налогов обычно не платят – по расчетам только первые 50% населения (имеется в

виду уровень доходов) выполняют свои обязательства перед бюджетом; состоятельные и очень состоятельные скрывают свои доходы. На практике это означает, что методы учета доходов не обеспечивают перераспределения средств и выравнивания доступа к ресурсам для всех групп населения.

Отчасти именно по этой причине новый Налоговый Кодекс «сдался на милость победителя» и узаконил плоскую шкалу налогов, единую для всех (13%), чтобы состоятельные граждане платили хотя бы что-нибудь в бюджет. Однако для малоимущих новый налоговый Кодекс не принес улучшений: эти 13% – все же прибавка к налогу, да и льготы по стандартным вычетам из налоговой базы на себя и иждивенцев стали меньше.

Столь же несправедливая ситуация имеет место и в косвенных налогах, в частности, в связи с учетом фактора иждивения. Правительство Кириенко отменило льготу по уплате НДС, установленную для товаров детского ассортимента – детский трикотаж, белье, одежда, обувь. Льгота была сохранена только для редко покупаемых товаров – коляски и кровати, а также для школьных принадлежностей: тетрадей, пеналов, дневников, пластилина, счетных палочек (!).

В результате отмены льготной ставки НДС по мясу, растительному маслу, сахару, рыбе (в правительственном списке остался только хлеб, молоко, детское и диабетическое питание) пострадали все бедные и низкообеспеченные слои населения. И это – на фоне того, что отечественная продовольственная корзина и без того не идет ни в какое сравнение с развитыми странами (к примеру, если в США человек в среднем потребляет 114 кг мяса и 111 кг хлеба, то у нас – 44 и 118 кг соответственно)⁵. Последний пример в этом отношении по данным за 2002 год – введение 10%-го НДС на лекарства (несмотря на то, что для значительной части населения они были малодоступны по цене и до этого).

Несколько гуманнее в отношении малообеспеченных выглядит налог с продаж, который не берется с предметов и услуг первой необходимости для малообеспеченных – местные власти понимают сложность экономической ситуации, в которой оказалась значительная часть населения. Но сам порядок взимания этого налога ужасен: как правило, налог уплачивается на каждой стадии движения товара – с оптовой цены, с посредников, с розничной цены, что провоцирует инфляцию и дальнейшее ухудшение материального положения как наиболее бедных, так и среднеобеспеченных слоев населения. Очевидно, что гендерные последствия инфляции оказываются не в пользу женщин, особенно женщин с детьми.

Таким образом, имущественная дифференциация усиливается благодаря отсутствию социальных ориентиров при проведении налоговой политики, которая, к тому же, не включает в число приоритетов поощрение рождаемости в стране с катастрофической демографической ситуацией.

Нагрузка прямых и косвенных налогов, по нашему мнению, больше всего падает на женщину как ведущую домашнее хозяйство семьи. Именно

женщины на практике осуществляют функцию минимизации ежедневных потребительских семейных расходов на питание, санитарию и гигиену, стараясь купить подешевле, не выйти из бюджета, по возможности сэкономить. Даже в богатой Москве на более дешевых оптовых рынках среди покупателей явно преобладают женщины, особенно пожилые, пенсия которых делает из них подлинных «экономистов».

Но если отношения собственности, заработная плата, налоги и цены ухудшают положение женщин относительно мужчин, то исправить этот гендерный перекос призваны государственные социальные фонды, объектом которых в большей мере являются женщины. Так, если судить по кадровому составу занятых, то бюджетные расходы на социально-культурную сферу на 80% обеспечивают рабочие места и заработную плату для женщин; среди учащихся всех форм обучения 51% – женщины, 49% – мужчины; в составе официально зарегистрированных безработных, получающих пособия, 70% составляют женщины; только 35% пенсионеров (исключая военных) – мужчины (правда, имеющие в среднем более высокий уровень пенсий); о пользователях медицины можно судить по экспертизе числа посещений медучреждений (это соотношение составляет 55 к 45 в пользу женщин плюс расходы на родовспоможение); среди получателей пособий из фонда соцстраха первенствуют опять-таки женщины, на долю которых приходится и отпуск по беременности и родам, и отпуска по уходу за детьми; наконец, судя по данным пилотного проекта

Таблица 6.

Экспертная оценка гендерного распределения социальных расходов государства в 1999 г. (млрд. руб.)

Основные направления и источники	Адресаты		Разница в пользу женщин
	Женщины	Мужчины	
Бюджетные ассигнования на содержание социальной сферы	68	27	41
Образование (бюджет)	62	60	1
Здравоохранение (бюджет)	49	33	16
Пенсионеры (Пенсионный фонд)	148	102	46
Социальное страхование за счет:			
Фонда соцстраха	29	13	16
Фонда медстраха	16	13	3
Фонда занятости	9	5	4
Социальная помощь (из бюджета территорий)	18	10	8
Итого по перечисленному кругу расходов	399	263	136

по проблемам адресной социальной помощи в Волгограде, женщины составляют примерно две трети лиц, получающих пособия и т. п. В целом, скорее всего, можно оценить распределение социальных фондов как 60%, приходящихся на долю женщин и 40% – на долю мужчин.

При несомненной условности приведенных расчетов можно сделать существенный вывод относительно гендерных отношений в экономике: социальная политика в принципе «возвращает» в виде социальных трансфертов то, что женщины недополучают в виде заработной платы – и только. Отметим, что если бы удалось подсчитать еще и стоимость услуг, производимых в домашнем хозяйстве, то может оказаться, что общество вообще безвозмездно эксплуатирует труд женщин. Похожий вывод был сделан исследователями по странам Центральной и Восточной Европы: было показано, что различия в зарплатах по полу превосходят расходы государства на заботу о семье/детях. Поэтому намеченная Правительством РФ реформа системы социальных льгот, социального страхования, введение накопительной пенсионной системы, платности образовательных и медицинских услуг и другие меры по перестройке структуры потребительских расходов населения в соответствии с логикой рыночной экономики и принципом самообеспечения содержит в себе значительную гендерную составляющую, учесть которую было бы необходимо в целях эффективного развития общества.

В целом проблема «женщина и макроэкономика» в настоящее время ставится ООН по нескольким направлениям:

- расширение экономических прав и возможностей для женщин, поддержание форм занятости, обеспечивающих устойчивость материального положения, таких как предпринимательство, производство и надомный труд;
- повышение экономической грамотности женщин, поддержка женского лидерства для полноправного участия в рыночной деятельности (включая рынок труда, товарные и финансовые рынки, рынок земли);
- расширение сферы действия и повышение потенциала женских сетей и бизнес-ассоциаций (местных, национальных и международных), ставящих в числе своих задач преодоление феминизации бедности; увеличение доступа женщин к ресурсам власти и обеспечение участия в рыночной деятельности на более справедливых основаниях;
- создание соответствующих институциональных, законодательных и нормативных условий для обеспечения равенства доступа женщин к экономическим и социальным ресурсам и благам, таким как земля, финансы, собственность, социальная безопасность;
- интеграция гендерного подхода в макроэкономический анализ и прогнозирование и повышение потенциала стран в воздействии на процессы глобализации, в том числе, с учетом интересов женщин.

Наряду с обеспечением экономических и политических прав женщин, институциональные изменения и макроэкономическая политика являются важными элементами достижения реального равноправия, учитывая, что

для их реализации нужны немалые ресурсы. Исходя из этих целей, в рамках проблематики «женщины и макроэкономика» возникло новое направление, получившее название «гендерные» бюджеты. Инициативы по разработке таких бюджетов рассматриваются как часть гендерно-ориентированной правительственной политики в экономической сфере, и ставят своей задачей повышение открытости экономики и расширение общественного контроля за экономической политикой правительства. Гендерный бюджет имеет большое значение для осуществления целей Пекинской Платформы, для реализации Национальных планов по улучшению положения женщин, и позволяет избежать разрыва между политическими целями и бюджетным планированием (российский Национальный план грешит именно этим).

Основными инструментами составления гендерного бюджета являются:

- оценка экономической политики правительства с точки зрения гендера;
- оценка бюджетных приоритетов и системы предоставления социальных услуг и расходов по полу,
- анализ доходов бюджета (налогообложения) по различным категориям населения и хозяйств,
- изучение влияния бюджета на использование времени женщин и мужчин, включая домашнее хозяйство, заботу о детях, стариках и больных,
- включение в среднесрочную макроэкономическую политику гендерных вопросов.

К настоящему времени подобная работа уже проводится в целом ряде стран. Ее инициаторами выступали как правительства (Австралия, ЮАР, Филиппины и др.), так и национальные парламенты и НПО (Канада, Великобритания, США); в процессе подготовки находятся инициативы по разработке гендерных бюджетов в ряде стран Центральной и Восточной Европы и СНГ (Литва, Польша, Украина, Россия). На наш взгляд, в условиях российской переходной экономики было бы крайне целесообразно включиться в подобную работу, привлекая к ней широкий круг специалистов, владеющих соответствующими знаниями и инструментарием. Тем более, учитывая непреходящий характер нашей темы – экономика и гендер.

Примечания:

- ¹ Сбережения населения Российской Федерации. Аналитический доклад ИСЭПН РАН / Под. ред. Римашевской Н.М., Дискина Е.И. – М.: «Инфограф», 1997.
- ² Обследование населения по проблемам занятости. – М.: Госкомстат РФ, май 2000. С. 83.
- ³ Вложения в основной капитал предприятий легкой промышленности в 1991–1992 годах сократились в 4 раза – с 1,2% до 0,3% от всех вложений в экономику.
- ⁴ Социальное положение и уровень жизни населения России. Статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 1999. С. 315.
- ⁵ Статистический ежегодник. 1999. – М.: Госкомстат РФ, 2000. С. 587.

Наталья Чекорина

ЖЕНЩИНЫ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ

1. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ЛИБЕРАЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ

С началом рыночных преобразований предполагалось внести кардинальные изменения в социальную политику, которая должна была вписываться в схему либерального перехода к рынку и одновременно опираться на определенные социальные резервы, накопленные предыдущей системой. Социальная политика должна была быть переориентирована на постепенное освобождение государства от прямого регулирования социальных процессов.

Предусматривалось произвести перестройку межбюджетных отношений, направленную на отказ от централизованного регулирования, и передачу большей части функций по социальной защите населения местным органам. В связи с этим предполагалось изменить источники финансирования социальных расходов, отменив финансирование социальных выплат, льгот и компенсаций за счет средств федерального бюджета. Роль государства в регулировании социально-трудовой сферы была сведена лишь к установлению минимального размера оплаты труда, обеспечению гарантированного прожиточного минимума и сохранению, по возможности, уровня занятости населения. Кроме того, в целях сдерживания необоснованного роста доходов была введена ограничительная политика роста заработной платы путем установления специального налога на фонд оплаты труда.

Динамика денежных доходов и заработной платы в период проведения экономических реформ

Реальное воплощение данной политики привело к значительному снижению жизненного уровня основной массы населения и, в первую очередь, женщин. В 1992–94 годах повышение заработной платы осуществлялось за счет поэтапного увеличения ее минимального размера, а также оплаты труда работников бюджетных организаций. В 1994 году рост средней заработной платы замедлился, однако в долларовом исчислении она составляла около 100 долларов и превышала трехкратный размер прожиточного минимума. В те же годы (1992–94) размеры минимальной оплаты труда и первой ставки тарифного разряда Единой тарифной сетки по оплате труда работников бюджетных организаций повышались семь раз. Однако, как показала практика, подобный механизм не смог обеспечить сохране-

ние уровня жизни населения на прежнем уровне. Например, за период с 1990 по 1997 годы номинальная заработная плата выросла в 3185 раз, а индекс потребительских цен в 6132 раза. В результате реальная заработная плата уменьшилась почти вдвое и в 1997 году составляла лишь 51,9% к уровню 1990 года. Таким образом, снижение роли заработной платы в обеспечении расширенного воспроизводства рабочей силы было связано со снижением покупательной способности зарплаты из-за опережающего роста цен на потребительские товары и услуги по сравнению с ростом номинальной зарплаты.

Отказ от государственного управления заработной платой в начале реформ и переход к рыночному регулированию зарплаты, характерному для слаборазвитых стран, оказался крайне неэффективным и привел к тому, что заработная плата перестала выполнять свои основные функции. В настоящее время уровень заработной платы не обеспечивает воспроизводство рабочей силы, не стимулирует работника к производительному эффективному труду, снижает покупательный спрос, а, следовательно, не способствует развитию рынка товаров и услуг и рынка труда.

Таблица 1.

Динамика денежных доходов и заработной платы
(в % к декабрю предыдущего года)

	Денежные доходы в расчете на душу населения			Заработная плата в расчете на одного работника		
	в ценах соответств. периода	в US\$, по тек. курсу ММВБ	в ценах декабря 1991 г.	в ценах соответств. периода	в US\$, по тек. курсу ММВБ	в ценах декабря 1991 г.
дек. 1992	1285,8	495,9	49,3	1344,9	518,7	51,6
дек. 1993	1076,2	359,8	119,9	878,7	293,7	97,9
дек. 1994	330,1	120,8	101,3	250,8	91,8	77,0
дек. 1995	181,3	132,9	78,4	207,6	152,2	89,7
дек. 1996	140,7	117,5	115,4	138,3	115,5	113,5
дек. 1997	125,4	116,9	113,0	119,4	111,3	107,6
дек. 1998	130,6	38,8	70,8	120,4	35,8	65,3
дек. 1990	192,4	42,6	76,4	191,1	42,3	75,8
дек. 2000	176,0	37,6	62,0	205,1	43,8	71,3

Источник: «Россия в цифрах». Краткий статистический сборник. – М.: Госкомстат России, 2001. С. 107.

Низкий уровень государственных гарантий оказал негативное влияние на формирование размеров тарифных ставок работников, определяемых в тарифных соглашениях, коллективных договорах, что затормозило рост заработной платы. Оценка в долларовом эквиваленте среднемесячной заработной платы (60 US\$), а также доля оплаты труда в денежных доходах населения и в валовом внутреннем продукте показывает, насколько низок уровень заработной платы, а, следовательно, и цена рабочей силы в России по отношению к индустриально развитым странам.

В результате сложилась ситуация, когда высокая стоимость жизни не обеспечивалась крайне низким уровнем заработной платы большей части населения и уже не могла компенсироваться различными видами пособий и льгот из-за недостатка средств в соответствующих бюджетах и низкого размера самих пособий. При этом дефицит бюджетов социальных фондов, предназначенных для выплаты пособий, в свою очередь, возникал из-за недостаточности поступлений в эти фонды в связи с низким уровнем заработной платы.

Дифференциация доходов и заработной платы – тенденции последних лет

Для выхода из сложившейся ситуации необходимо было значительно повысить заработную плату. Однако повышение минимального размера оплаты труда сдерживалось недостатками средств в бюджетах, так как на каждый рубль, направленный на повышение заработной платы, необходимо было предусмотреть еще 50 копеек на повышение социальных выплат и пособий. В связи с этим, в 2000 году были приняты Федеральные законы, направленные на изменение порядка исчисления размеров пособий и социальных выплат.

Федеральные законы «О минимальном размере оплаты труда» и «О порядке установления размеров стипендий и социальных выплат в Российской Федерации» определили, что размеры стипендий, пособий и других обязательных социальных выплат в Российской Федерации устанавливаются в твердых суммах ежегодно федеральным законом исходя из величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации. Принятие этих законов позволило уже в 2000 году повысить минимальный размер оплаты труда в 1,5 раза, и с 1 июля 2000 года он установлен в размере 132 рублей.

Однако конституционная гарантия по заработной плате – минимальный размер оплаты труда – установлен все еще на крайне низком уровне, он составляет лишь 9,8% величины прожиточного минимума. В предшествующие годы минимальный размер оплаты труда также не оказывал сколько-нибудь существенного влияния на уровень заработной платы, так как составлял лишь 5,5% к средней заработной плате. При этом в нефтедобывающей и газовой промышленности соотношение минимального размера оплаты труда и средней заработной платы составляло 1,0%, в цветной

металлургии – 1,4%. Более 8% оно достигло лишь в сельском хозяйстве, общественном питании, легкой промышленности, образовании, культуре и искусстве (соответственно 9,2%, 8,6%, 8,3%, 8,0%). Это свидетельствует о незначительном влиянии государства на уровень заработной платы большинства категорий работников.

Несмотря на предпринимаемые меры по повышению заработной платы, доходы населения в 2000 году оставались на крайне низком уровне. Среднедушевые денежные доходы населения в четвертом квартале 2000 года составили 2582,9 рубля или 2,01 величины прожиточного минимума для всего населения. Кроме того, в 2000 году продолжилось замедление темпов роста денежных доходов населения. Так, если рост денежных доходов в 1999 году по сравнению с 1998 годом составил 161%, то в 2000 году по сравнению с 1999 годом доходы выросли лишь на 131,2%¹.

Вместе с тем, за 2000 год несколько снизилась численность населения, имеющего среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума. В третьем квартале эта величина составила 46,3 млн. человек, или 31,8% населения. В среднем за год численность населения, имеющего среднедушевые денежные доходы ниже прожиточного минимума, установленного в целом по РФ в 2000 году, остается значительной и составляет 44,0 млн. человек, или 30,2% от общей численности населения².

По-прежнему остается значительной дифференциация населения по уровню доходов – 13,4 раза. В 2000 году на долю 10% наиболее обеспеченного населения приходилось 32,3% общего объема денежных доходов, а на долю 10% наименее обеспеченного – лишь 2,4%. При этом 12,6% населения имели доход, который обеспечивал лишь стоимость минимального

Таблица 2.

Динамика численности малоимущего населения в 2000 году

	Млн. чел.	В % от общей численности населения
1 квартал	59,9	41,2
2 квартал	50,5	34,7
3 квартал	46,3	31,8
4 квартал	39,2	26,9
Всего за год	44,0	30,2

Источник: Срочная информация Госкомстата России «О соотношении денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума и численности малоимущего населения в целом по Российской Федерации в 2000 году».

Таблица 3.

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов (в % от общей численности населения)

	2000 г.	1999 г.
Все население	100	100
В т.ч. со среднедушевыми денежными доходами в месяц, рублей		
До 400	1,4	3,4
400,1 – 600	4,3	8,1
600,1 – 800	6,9	11,0
800,1 – 1000	8,4	11,6
1000,1 – 1200	8,8	10,8
1200,1 – 1600	16,5	17,5
1600,1 – 2000	13,4	12,2
свыше 2000	40,3	25,4

Источник: Россия 2000. Статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 2000. С. 54.

набора продуктов питания, а еще 33,7% населения на свои доходы могли обеспечить не более двух минимальных наборов продуктов питания³.

В 2000 году в основном сохранилась структура использования денежных доходов населения. По-прежнему основная часть доходов (77,8%) тратится на покупку товаров и оплату услуг, 7,8% используется на оплату обязательных платежей и взносов. Лишь 5,0% доходов использовано для сбережений и 6,7% — на покупку валюты. Низкий уровень доходов и связанная с этим неудовлетворительная структура расходов населения тормозят проведение реформ в социальной сфере, так как оставшейся части заработной платы недостаточно для оплаты жилья, обучения детей, медицинских и других услуг, которые раньше оплачивались за счет общественных фондов потребления⁴.

По-прежнему основным источником доходов для большинства россиян остается заработная плата. Однако покупательная способность заработной платы уже к концу января 1992 года сократилась почти вдвое по сравнению с 1990 годом и затем также продолжала снижаться. В итоге в 2000 году она составляла всего 40% от уровня 1990 года⁵.

Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника в декабре 2000 года составила 3025,0 рубля и возросла по сравнению с

декабрем 1999 года на 36,3%. Однако реальная заработная плата так и не достигла докризисного уровня и к уровню 1997 года составила лишь 82,7%⁶.

Гендерные различия в оплате труда: анализ межотраслевой дифференциации

Исторически сложилось, что официально устанавливались единые тарифы оплаты труда, формально независимые от пола. Однако фактически предпочтение отдавалось оплате труда в отраслях, ориентированных на применение мужского труда: в тяжелой промышленности, на строительном-монтажных работах, на транспорте. В пользу мужчин сложилась и должностная иерархия, а, следовательно, и заработки практически на любом предприятии и в организации. В дореформенный период в целом по стране указанные различия в оплате труда между мужчинами и женщинами оценивались как три к одному.

В 2000 году сохранилась значительная отраслевая дифференциация заработной платы. Как и в предыдущие годы наивысший уровень заработной платы сохранился в отраслях с преимущественно мужской занятостью – в нефтедобывающей – превышение в 4,29 раза по сравнению с общероссийским уровнем средней заработной платы, в газовой (превышение в 4,41 раза), а также в цветной металлургии (превышение в 3,2 раза). Наименьший уровень оплаты труда сложился в отраслях с преимущественно женской занятостью – легкая промышленность (0,52 общероссийского уровня), сельское хозяйство (0,47), общественное питание (0,65) и в отраслях социальной сферы. При этом дифференциация постоянно увеличивается, так как заработная плата в отраслях с преимущественно мужской рабочей силой за 10 лет продолжала возрастать более быстрыми темпами, чем в среднем по экономике (см. табл. 4).

Особенно сложная ситуация сложилась у работников социальной сферы, заработная плата которых составляет менее 60% прожиточного минимума. Заработная плата этих категорий работников фактически превратилась в социальное пособие, что способствовало появлению наряду с традиционными «бедными» (инвалиды, пенсионеры, многодетные и неполные семьи) еще одной категории бедных (характерной в основном для России) – «работающие бедные», т. е. работники, у которых заработная плата не обеспечивает величины прожиточного минимума.

Кроме того, наблюдается еще одна негативная тенденция – дальнейшая дифференциация в заработной плате между профессионально-квалификационными группами работников. Так, соотношение между 10% работников, имеющих наибольшую и наименьшую заработную плату составляет в промышленности 23,5 раз, в строительстве этот разрыв еще выше – 26 раз, в сельском хозяйстве – 20 раз, на транспорте – 12,5 раз.

Анализ гендерных аспектов оплаты труда показывает, что дискриминация в оплате труда существует даже в тех отраслях, где женщины сос-

Таблица 4.

Динамика средней заработной платы в отраслях с различной гендерной структурой занятости (1991–1999 гг.) (отношение к общероссийскому уровню средней заработной платы %)

	1991 г.	1993 г.	1999 г.
Всего по всем отраслям	100	100	100
в том числе:			
Отрасли с преимущественно мужской занятостью			
Электроэнергетика	167	210	180
Топливная	183	255	290
Черная металлургия	127	143	146
Цветная металлургия	177	216	227
Строительство	127	133	118
Транспорт	127	133	147
Отрасли с преимущественно женской занятостью			
Легкая	105	71	53
Пищевая	119	130	118
Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение	76	76	60
Образование	71	68	56
Культура, искусство	67	62	56
Финансы, кредитование, страхование	180	243	187
Отрасли со смешанным составом занятых			
Машиностроение	96	83	93
Химическая, нефтехимич. промышленность	108	111	116
Сельское хозяйство	84	61	41
Жилищно-коммунальное хозяйство	80	92	89
Наука	94	68	108
Управление	99	115	118

Примечание: Расчеты проведены на основе официальной статистики.

тавляют большинство работников, так как на низкооплачиваемых должностях работают, как правило, женщины. Примером может служить распределение работников федеральных органов государственной власти и других федеральных государственных органов на федеральном уровне по должностям.

На государственных должностях государственных служащих работает более 55% женщин. Однако из них государственные должности категории «Б» занимают 14,5% женщин, а государственные должности категории «В» – 56,1%. Распределение по должностям внутри категории «В» также повторяет общую тенденцию – самые высокооплачиваемые высшие и главные должности занимают мужчины, низкооплачиваемые старшие и младшие должности – женщины.

Таблица 5.

Удельный вес женщин в федеральных органах государственной власти

Категории должностей	Доля женщин (%)
Государственные должности категории «А»	27,5
Государственные должности госу­дарств. служащих	55,2
в том числе:	
Государственные должности категории «Б»	14,5
в том числе:	
высшие	12,3
главные	12,1
ведущие	22,0
Государственные должности категории «В»	56,1
в том числе:	
высшие	8,4
главные	19,6
ведущие	40,1
старшие	67,6
младшие	87,9
Государственные должности прокурорских работников	34,5

Источник: Россия 2000. Статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 2001. С. 120.

В результате уровень оплаты труда государственных служащих-мужчин более, чем в два раза превышает заработную плату государственных служащих-женщин.

Данные выборочного обследования, проведенного Госкомстатом РФ в 2000 году, показывают, что разница в оплате труда между работниками мужчинами и женщинами по одной и той же профессии связана прежде всего с тем, что женщинам устанавливаются более низкие тарифные ставки. Например, у мужчин бортпроводников на авиационном транспорте оплата труда по тарифу была на 30% выше, чем у женщин, у аппаратчиков нефтехимических производств на 20%, у обвальщиков мяса – на 50%, у врачей – на 15%, даже у среднего медицинского персонала – на 10%⁷.

Задолженность по заработной плате

Падение реальной заработной платы в 90-е годы связано не только с уменьшением ее покупательной способности, но и с тем, что ее перестали выплачивать вовремя. При этом задолженность по заработной плате имеет устойчивую тенденцию к росту. Применявшийся Правительством Российской Федерации механизм сдерживания инфляции путем поддержания низкого уровня доходов населения и изъятия денежной массы из обращения оказал крайне негативное влияние на социально-экономическую ситуацию в стране (денежная масса в России составляет лишь 12%, в то время как в эффективно действующей рыночной экономике она должна быть около 60% от ВВП).

В результате подобной политики появилось большое количество предприятий – «хронических» должников своих поставщиков и банков, а также бюджетов всех уровней. Все это привело к накоплению взаимных долгов предприятий и предприятий государству. Образовавшаяся кредиторская и дебиторская задолженность организаций, нехватка оборотных средств вынуждают предприятия использовать средства, предназначенные для выплаты заработной платы, на закупку сырья и материалов, переходить на натуральную форму оплаты труда (продуктами питания, одеждой и др.) либо вообще не выплачивать заработную плату работникам.

Суммарная задолженность по заработной плате по состоянию на 1 января 2001 года составила 31690 млн. рублей, что на 13,9% меньше, чем по состоянию на 1 декабря 2000 года. Около 60% бюджетной задолженности приходилось на отрасли социальной сферы, 10% – на промышленность, где значительная часть задолженности (86%) связана с долгами перед угольной промышленностью и машиностроением⁸.

Наилучшие результаты по погашению задолженности по выплате заработной платы достигнуты в нефтедобывающей промышленности (сокращение на 94,7%), черной металлургии (на 65,8%), нефтедобывающей (на 62,8%), цветной металлургии (на 45%), химической и нефтехимической промышленности (на 42,4%), а также в газовой промышленности (на 40%),

т.е. в отраслях, на продукцию которых существует устойчивый платежеспособный спрос как на внутреннем, так и внешних рынках. В 2000 году рост задолженности по выплате заработной платы отмечен только в одной отрасли – пищевой промышленности в 1,1 раза (из нее спиртовой промышленности – в 1,6 раза, рыбной промышленности – в 1,4 раза)⁹.

Темпы погашения задолженности по заработной плате снизились по сравнению с 1999 годом в 1,6 раза. Сложившаяся ситуация определяется тем, что большинство рентабельных предприятий расплатилось с работниками по своим долгам почти в полном объеме, в то время как убыточные предприятия ряда отраслей эту задолженность практически не снижают, а доля их в общем числе предприятий остается все еще достаточно высокой. К тому же многие предприятия отраслей, в основном ориентированных на внутренний рынок, ограничены в своих финансовых возможностях из-за низкого платежеспособного спроса, а также неплатежей за поставленную продукцию. В результате около 70% задолженности по заработной плате приходится на преимущественно «мужские» отрасли – электроэнергетику, угольную промышленность, а также машиностроение (отрасль со смешанным составом занятых). Кроме того, руководители предприятий перенесли свои приоритеты при распределении денежных средств с погашения долгов по заработной плате на расчеты с поставщиками и увеличение инвестиционных вложений.

Несмотря на заметные сдвиги в решении проблемы ликвидации долгов по оплате труда, отношение задолженности по выплате заработной платы к фонду заработной платы организаций, имеющих задолженность, продолжает оставаться достаточно высоким. В целом по промышленности это отношение составляет 1,9 месяца, а наибольшее его значение наблюдается в нефтедобывающей промышленности – 4,8 месяца, угольной промышленности – 3,3 месяца и цветной металлургии – 2,8 месяца, в том числе в медной и оловянной – более 13 месяцев¹⁰.

Затраты на рабочую силу: различие «мужских» и «женских» отраслей экономики

Все это не могло не сказаться на затратах на рабочую силу. В развитых европейских странах среднегодовые затраты на рабочую силу на одного работника намного выше, чем в России. Например, в промышленности в 1996 году в Германии они составили 44960 экю, во Франции – 37126 экю, в России же – только 3334 экю (в 1998 году – 2203).

По данным обследования Госкомстата РФ в 1999 году основным элементом этих затрат на рабочую силу является заработная плата. Ее доля в 1998 году колебалась от 56,6% в организациях химической и нефтехимической промышленности до 69,1% в общественном питании¹¹.

Однако абсолютная величина затрат в отраслях «мужской экономики» в 2 и более раза выше, чем в отраслях «женской экономики». Следует отметить еще одну негативную тенденцию – в отраслях «мужской экономики»

Таблица 6.

Затраты на рабочую силу (1998 г.)

	Средне- месячные затраты, руб.	В т. ч. за- работная плата, %	Расходы на социальную защиту, обя- зательные отчисления и выплаты	Расходы на про- фессио- нальное обуче- ние
1	2	3	4	5
Всего по обследованным отраслям экономики	2094,4	62,5	27,9	0,3
Промышленность	2114,1	59,8	28,4	0,3
в том числе:				
Электрэнергетика	3441,9	59,2	28,5	0,3
Топливная	4074,8	58,6	28,8	0,3
Черная металлургия	2236,5	59,8	27,3	0,3
Цветная металлургия	3727,6	58,6	26,1	0,4
Химическая и нефтехими- ческая	2130,9	56,6	27,4	0,3
Машиностроение и метал- лообработка	1601,4	59,3	29,4	0,3
Лесная, деревообработы- вающая и целлюлозно- бумажная	1625,9	60,7	29,3	0,8
Строительных материалов	1745,2	61,6	29,1	0,1
Стекольная и фарфоро-фа- яносвая	1348,6	62,5	28,1	0,2
Легкая	969,8	60,1	32,5	0,1
Пищевая	2128,1	64,0	26,9	0,1
Транспорт	2297,0	64,8	27,3	0,4
Связь	2164,1	67,0	27,1	0,3
Строительство	2260,0	63,1	27,6	0,1
Оптовая и розничная тор- говля	1583,1	67,6	27,3	0,2

1	2	3	4	5
Общественное питание	1072,3	69,1	27,2	-
Жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания населения	1737,2	66,5	28,5	0,1
Финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение	2923,5	66,4	26,5	0,7
в том числе банковская деятельность	3171,4	66,0	26,5	0,8

Источник: Филатова О. Стоимость рабочей силы в России // «Социальные проблемы», 2000, №2. С. 41–48.

удельный вес расходов на профессиональное обучение в затратах на рабочую силу в 3 раза превышает аналогичный показатель в отраслях «женской экономики». Это свидетельствует о том, что в отраслях «женской экономики» не уделяют должного внимания повышению квалификации кадров, а, следовательно, улучшению качества рабочей силы.

В расходах на заработную плату (оплата за отработанное и неотработанное время, единовременные поощрительные выплаты, а также оплата стоимости питания, топлива, квартплаты и коммунальных услуг) собственно оплата за отработанное время составляла примерно половину общей суммы затрат на рабочую силу – 50,1% в среднем по промышленности, 53,9% – в банковской деятельности (см. табл. 6).

По сравнению с 1996 годом доля оплаты за неотработанное время в общих затратах на рабочую силу снизилась в преобладающей части отраслей экономики и промышленности. Ее удельный вес составил по промышленности в среднем 6%. Наиболее высокий удельный вес этих расходов, превысивший в 1998 году 7%, сохраняется как в отраслях с преобладанием мужской рабочей силы – например, топливной промышленности и цветной металлургии, так и в ряде отраслей «женской экономики» – в частности, легкой промышленности. Однако причины, вызывающие эти расходы различны. Если в топливной промышленности и цветной металлургии это связано с отраслевыми и профессиональными особенностями в продолжительности ежегодных отпусков, то в легкой промышленности – с оплатой непроизведенных потерь рабочего времени из-за вынужденной неполной занятости.

Так, в легкой промышленности, как и в 1996 году, 25% оплаты за неотработанное время составляют суммы, выплаченные работникам, находив-

шимся в вынужденных отпусках или вынужденно работавшим неполное рабочее время по инициативе администрации. В других обследованных отраслях доля оплаты за неотработанное время не по вине работника в общих выплатах существенно ниже и составляет от 0,2% в организациях связи до 15,7% в организациях машиностроения и металлообработки.

В отраслях «мужской экономики» уделяется большее внимание обеспечению работников жильем, чем в отраслях «женской экономики». Наибольший удельный вес расходов по обеспечению работников жильем в затратах на рабочую силу имел место в организациях цветной металлургии (4,9%) и химической и нефтехимической промышленности (5,1%), наименьший – в общественном питании, жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании населения, финансовой, страховой, кредитной деятельности (от 0,1% – 0,5%). Эти затраты, как правило, связаны с содержанием жилищного фонда, находящегося на балансе организации. В среднем каждая десятая организация в электроэнергетике, топливной промышленности, черной металлургии, на железнодорожном транспорте содержит свой жилищный фонд.

Социальная защита и страхование

По данным обследования Госкомстата РФ, в 1998 году в расходы на социальную защиту входили обязательные отчисления в государственные социальные фонды (91,2% в общей структуре расходов), отчисления на пенсионное, медицинское и другие виды добровольного страхования работников (2,5%), другие расходы на социальную защиту, имеющие добровольный характер (6,3%)¹². Взносы на личное и имущественное страхование работников утратили роль источника, позволяющего увеличивать заработную плату. Лишь в организациях цветной металлургии и строительства их удельный вес в расходах на социальную защиту являлся высоким и составлял соответственно 8,9 и 7,5%; в среднем по промышленности доля этого элемента расходов – 1,7%.

Расходы на культурно-бытовое обслуживание, т.е. на проведение различного рода культурно-массовых и спортивных мероприятий и аренду помещений для этих целей, на содержание клубов, спортивных сооружений, оплату путевок работникам и членам их семей, на экскурсии и т.п. составили 1,5% в затратах на рабочую силу. Эти расходы также были наименьшими в отраслях «женской экономики» – в общественном питании, жилищно-коммунальном хозяйстве, бытовом обслуживании населения (0,1%–0,2%), а наибольшими – в черной металлургии, химической и нефтехимической промышленности (около 4%).

Налоги, связанные с использованием рабочей силы

В 1996 году был отменен налог с величины превышения фактических расходов на оплату труда по сравнению с установленными нормативами.

В настоящее время в число налогов, связанных с использованием наемной рабочей силы входят: региональный сбор на нужды образовательных учреждений, целевые сборы на содержание милиции, благоустройство территории (местные сборы), доплата за привлечение иностранной рабочей силы. Анализ структуры затрат на рабочую силу свидетельствует, что издержки, связанные с дополнительными затратами организаций по этим позициям, как и ранее, составляют незначительную величину, которая по сравнению с 1996 годом уменьшилась с 9,4 до 5,7% в 1998 году.

В большинстве обследованных Госкомстатом РФ в 1999 году отраслей экономики оплата по тарифным ставкам, окладам, сдельным расценкам остается по-прежнему невысокой и колеблется от 30,1% в цветной металлургии до 66,3% в общественном питании. В легкой, лесной, деревообра-

Таблица 7.

Среднемесячная заработная плата и выплаты социального характера в различных отраслях экономики (1998 г.)

	Среднемесячные затраты, руб.	Выплаты социального характера в расчете на работника, руб.
Всего по обследованным отраслям экономики	2094,4	36,3
Промышленность	2114,1	42,5
в том числе:		
отрасли «МУЖСКОЙ ЭКОНОМИКИ»		
Электроэнергетика	3441,9	67,4
Топливная	4074,8	133,1
Черная металлургия	2236,5	34,8
Цветная металлургия	3727,6	98,1
Транспорт	2297,0	40,1
отрасли «ЖЕНСКОЙ ЭКОНОМИКИ»		
Легкая	969,8	15,7
Пищевая	2128,1	29,9
Финансы, кредит, страхование	2923,5	54,6

Источник: Филатова О. Стоимость рабочей силы в России // «Социальные проблемы», 2000, №2. С. 41-48.

батывающей, целлюлозно-бумажной, стекольной и фарфорово-фаянсовой промышленности, машиностроении, общественном питании размер тарифной части заработной платы, приходившейся на одного работника, был ниже прожиточного минимума трудоспособного населения и составлял от 60 до 89% его уровня¹³.

В организациях банковской сферы 29% заработной платы составляют регулярные премии, 11% – единовременные поощрительные выплаты, что превышает средний уровень аналогичных выплат по обследованным отраслям в 2 раза. Среди отраслей промышленности наиболее высокой является доля премий (20,9%) и единовременных поощрений (6,4%) в организациях электроэнергетики.

Доля натуральной оплаты труда в заработной плате (в виде товаров, продуктов, бесплатно предоставленного жилья, топлива и др.) в целом по обследованным отраслям составила 1,5%. На предприятиях и в организациях «женской экономики» – легкой и пищевой промышленности – она превысила средний уровень соответственно в 3,1 и 2,4 раза.

Значительно отличается по отраслям и величина выплат социального характера на одного работника. В целом эти виды выплат значительно ниже в отраслях «женской экономики». Таким образом существует значительная дифференциация уровня затрат на рабочую силу по отраслям «мужской» и «женской» экономики.

Наиболее высокий уровень затрат на рабочую силу сложился в отраслях «мужской экономики» – таких, как топливная промышленность, цветная металлургия, электроэнергетика, на предприятиях авиационного транспорта, в банковской сфере, а самый низкий – в отраслях «женской» экономики – в легкой промышленности, общественном питании, стекольной и фарфорово-фаянсовой промышленности, а также в машиностроении и металлообработке, лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности (от 46 до 78% среднего размера затрат в целом по экономике).

В отраслях «мужской экономики» работодатели уделяют значительно больше внимания не только повышению квалификации работников, но и решению их жилищных проблем, а также организации отдыха работников и членов их семей.

Отраслевая и профессиональная структура занятости мужчин и женщин

Произошедшие за годы реформирования экономики сдвиги в распределении трудовых ресурсов существенно не изменили сложившуюся к началу 90-х годов структуру занятости работающих женщин. Основная их часть (22%) трудится в промышленности, оптовой и розничной торговле (17,9%), образовании (14,8%), здравоохранении, физической культуре, социальном обеспечении (11,3%). Оживление производства после финансового кризиса 1998 года проявилось в привлечении женской рабочей силы

в торговлю, промышленность, управление, а также в сельское и лесное хозяйство¹⁴.

За 2000–01 годы произошли лишь незначительные изменения в распределении работающих женщин по занятиям. Возросла доля служащих и среднего персонала в области финансово-экономической, административной и социальной деятельности – до 15,1%, увеличилась доля женщин в составе квалифицированных рабочих и работников массовых профессий – до 33,3% и в числе руководителей – до 3,7%. Одновременно произошло уменьшение доли женщин среди специалистов различного уровня квалификации – до 34% и среди неквалифицированных рабочих (до 14,3%)¹⁵.

Среди работающих женщин в 2000 году удельный вес работодателей был в 2,3 раза ниже, чем среди мужчин, доля женщин – членов кооперативов в 1,7 раза ниже, чем среди мужчин. Удельный вес женщин-работодателей составляет лишь 0,6%, а женщин – членов производственных кооперативов – 1,3% от общей численности работающих женщин¹⁶.

В связи со снижением уровня жизни отмечается тенденция роста доли женщин, имеющих и/или ищущих дополнительную работу. Так, среди женщин, имеющих и ищущих дополнительную работу, доля наемных работников составляет 84% и превышает соответствующий показатель среди мужчин на 13 пунктов¹⁷.

Ужесточение требований работодателей к качеству рабочей силы обусловило улучшение структуры занятого населения. Это происходило как за счет высвобождения менее квалифицированных работников, так и за счет найма новых более квалифицированных кадров. Положительные изменения в структуре занятого населения по уровню образования в большей мере относятся к женской рабочей силе. Нежелание многих работодателей принимать на работу женщин, имеющих малолетних детей, выпускниц профессиональных учреждений, не имеющих опыта работы, а также финансировать повышение квалификации или переобучение работниц, вынуждает многих женщин повышать свою конкурентоспособность на рынке труда более активно, чем это делают мужчины. Так, в августе 2000 года из каждых 100 занятых женщин 63 имели высшее, незаконченное высшее и среднее специальное образование, 9 – начальное профессиональное образование, в то время как среди занятых мужчин эти показатели составили соответственно 50 и 11.

В то же время нельзя не отметить, что более востребованными на рынке труда среди имеющих высшее и среднее профессиональное образование оказываются мужчины, женская безработица является более продолжительной по сравнению с мужской. Однако среди безработных, имеющих начальное общее, либо не имеющих начального общего образования, быстрее трудоустраиваются женщины, поскольку они менее требовательны к предлагаемой работе в связи с более низкой конкурентоспособностью на рынке труда.

Анализ структуры причин безработицы показывает, что женщины чаще, чем мужчины пополняют ряды безработных по причине высвобождения, сокращения штатов, ликвидации предприятия, поступления на учебу, в связи с состоянием здоровья, с необходимостью ухода за детьми и престарелыми членами семьи.

Кроме того, женщины реже, чем мужчины, работают по контракту либо иным договорам: так, среди работающих по найму в 2 раза меньше женщин, чем мужчин, оформляют работу по контракту на определенный срок, или работают по договорам подряда и другим договорам гражданско-правового характера.

С 2001 года в связи с ликвидацией Фонда занятости, финансирование пособий по безработице и программ занятости осуществляются за счет средств федерального бюджета. Однако распределение бюджетных средств показывает, что ожидавшегося в связи с этим изменения политики занятости в сторону усиления активных методов так и не произошло. По-прежнему предусматриваемые средства на выплату пособий по безработице в 3 раза превышают средства, предусматриваемые на целевые программы занятости. При этом по сравнению с 2000 годом средства на выплату пособий возросли, а средства на активную политику уменьшились, а суммарные расходы по Фонду занятости также уменьшились на 289,3 млн. рублей.

Если учесть, что принятый в 1999 году Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» содержит нормы, ужесточающие положение безработных (так, подходящей работой в настоящее время считается работа, если заработная плата установлена не ниже прожиточного минимума, а не средней заработной платы, как это было в прежней редакции), то можно предположить, что это будет способствовать ухудшению положения безработных женщин, так как сохраняется тенденция «выдавливания» женщин с высокооплачиваемых работ. Следовательно, женщины, уволенные с высокооплачиваемых работ, не смогут получать соответствующие пособия по безработице и в дальнейшем претендовать на работу с сопоставимой заработной платой.

Кроме того, в 1999 году был принят Федеральный закон «Об основах охраны труда в Российской Федерации», предусматривающий введение запрета на использование труда женщин в тяжелых и вредных условиях. Эта, на первый взгляд, защитная мера в отношении женщин приведет к значительному ухудшению положения женщин на рынке труда, если параллельно не будут приняты соответствующие меры социальной защиты.

Так, например, благодаря принятию упомянутого Закона, работодатели под предлогом соблюдения законодательства получили возможность уволить неудобных для них работниц, особенно имеющих льготы по режимам труда и отдыха. Кроме того, реализация требований Закона может при-

вести к значительному сокращению предложения рабочих мест для женщин, так как список производств, профессий и работ с тяжелыми и вредными условиями труда, на которых запрещается применение труда женщин, уже в настоящее время насчитывает более 600 видов работ и профессий. Напомним, что работники этих производств имеют определенные льготы, в том числе повышенную заработную плату и льготное пенсионное обеспечение. Однако, в связи с внесением вышеуказанной поправки в Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации», женщины, уволенные с подобных производств, не смогут претендовать на сохранение высокой заработной платы.

Также возникают и серьезные проблемы с сохранением их льгот по пенсионному обеспечению, в особенности в отношении тех категорий женщин, которые еще не имеют необходимого «вредного стажа» для получения льготной пенсии. Вопрос о том, как учитывать при назначении пенсий фактическое количество лет «вредного стажа», пока остается открытым.

В предстоящие пять лет ожидается увеличение предложения женской рабочей силы как за счет демографических факторов, так и в связи с реструктуризацией экономики и изменением структуры спроса на труд. Однако предложение мужской рабочей силы на рынке труда будет значительно превышать предложение женской рабочей силы. По прогнозу Госкомстата России в 2001–2005 годах прирост предложения рабочей силы за счет демографического фактора будет формироваться на 80% за счет мужчин и лишь на 20% – за счет женщин. Прирост численности населения в трудоспособном возрасте среди мужчин превысит 2 млн. человек, а женщин – только немногим более 0,5 млн. чел. Кроме того, предложение женской рабочей силы будет зависеть также от уровня доходов населения, в том числе заработной платы, пенсий, пособий и других социальных выплат¹⁸.

Структурная модернизация экономики будет сопровождаться высвобождением работников. По предварительной оценке масштабы этого высвобождения могут достичь 1,8–2,2 миллиона человек. При этом предполагается, что высвобождение затронет отрасли с преобладанием женской рабочей силы. Ожидаемое увеличение спроса на рабочую силу в условиях сохраняющейся вынужденной неполной занятости и ограниченности инвестиций окажется недостаточным для реализации имеющегося предложения рабочей силы, в том числе и женской¹⁹.

По прогнозу ожидается, что численность занятых в торговле и общественном питании, сбыте и заготовках, строительстве, а также в жилищно-коммунальном хозяйстве, кредитовании, финансах и страховании может возрасти. Повышенный спрос на женский труд в связи с его более низкой оплатой может отмечаться в отраслях с низкими уровнями заработной платы, как, например, культура, искусство, социальная работа и пр. Вместе с тем, в связи с повышением оплаты труда в финансовой сфере, связи, жилищно-коммунальном хозяйстве будет продолжаться постепенное вытес-

нение женщин из этих отраслей. Кроме того, коммерциализация услуг в здравоохранении, сопровождаемая ростом заработной платы врачей, также может привести к постепенному уменьшению доли женщин в численности врачей при одновременном увеличении потребности в младшем медицинском персонале – медсестрах и санитарках.

В целом на российском рынке труда ожидается некоторое улучшение в плане общей сбалансированности спроса и предложения рабочей силы, однако, численность безработных женщин может при этом увеличиться.

2. ГЕНДЕРНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

В ближайшие годы центральным звеном реформирования социальной политики должно стать создание условий для обеспечения оплачиваемой занятости трудоспособного населения в сочетании с внедрением эффективных программ адресной социальной помощи с тем, чтобы сократить численность бедного населения, в том числе женщин.

Особое значение в связи с этим приобретает определение приоритетов бюджетного финансирования, а также учет интересов женщин не только при составлении прогноза социально-экономического развития, но также и при определении основных направлений бюджетной и налоговой политики. Вместе с тем, игнорирование гендерного аспекта уже имеет негативные последствия как для страны в целом (демографический кризис), так и для отдельных групп населения. Учитывая низкий уровень заработной платы женщин, а также то, что неполные семьи или семьи, имеющие детей-инвалидов, как правило, возглавляются женщинами, можно было бы предположить, что бюджетные средства должны быть направлены именно на поддержку этих групп населения.

Однако даже поверхностный анализ показывает, что приоритетами бюджетного финансирования являются «мужские интересы», а также отрасли или виды деятельности, преимущественно обеспечивающие занятость мужчин.

О преимущественно «мужской направленности» бюджетной политики наглядно свидетельствует анализ уровней бюджетов, из которых осуществляется финансирование тех или иных функциональных видов расходов. Исключительно из федерального бюджета финансируются такие расходы, как обеспечение деятельности Президента Российской Федерации, Федерального Собрания РФ, Счетной палаты РФ, Центральной избирательной комиссии, функционирование федеральной судебной системы, осуществление международной деятельности, национальная оборона и обеспечение безопасности государства, конверсия оборонных отраслей промышленности, государственная поддержка железнодорожного, воздушного и морского транспорта, государственная поддержка атомной энергетики, ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных

бедствий федерального масштаба, исследование и использование космического пространства.

Вместе с тем, содержание учреждений здравоохранения, образования, культуры и спорта (а это отрасли, в которых преимущественно заняты женщины) финансируется из бюджетов низшего уровня (как правило, имеющих незначительные финансовые ресурсы), а социальная защита населения, потребителями которой преимущественно являются женщины, осуществляется за счет средств, которые перераспределяются между бюджетами разного уровня.

Таким образом, через различие в уровнях и *гарантиях* финансирования расходов на разные цели воспроизводится (хотя и в модифицированном виде) уже несколько забытое деление на «приоритетные» и «неприоритетные» отрасли и виды деятельности, столь типичное для советского времени и в точности совпадавшее с «гендерной границей» между «мужскими» и «женскими» отраслями.

Таблица 8.

Внесение изменений в федеральный бюджет на 2000 г.

СТАТЬИ БЮДЖЕТА	Сумма внесенных изменений (млрд. руб.)
Статьи сокращения расходов	29,4
Государственное управление	-1,3
Международная деятельность	-3,0
Финансовая помощь бюджетам всех уровней	-22,1
Статьи увеличения расходов	29,1
Национальная оборона	+12,6
Правоохранительная система	+2,0
Судебная система	+0,5
Наука	+1,6
Промышленность, энергетика, строительство	+2,2
Образование	+3,0
Здравоохранение, спорт	+1,0
Культура	+0,5
Социальная политика	+0,5

Источник: Проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2000 год».

Таблица 9.

Расходы бюджета по разделам и подразделам функциональной классификации в проекте федерального бюджета на 2000 год (% к итогу)

Статьи функциональной классификации	Расходы бюджета (%)
Государственное управление	3,40
Судебная власть	0,95
Международная деятельность	1,86
Национальная оборона	18,00
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства	11,00
Утилизация и ликвидация вооружений	0,50
Мобилизационная подготовка экономики	0,04
Целевые бюджетные фонды	
Фонд Министерства РФ по атомной энергии	1,16
Исследование космоса	0,38
Военная реформа	0,35
Проведение референдумов	0,15
Предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций	0,50
Итого:	38,29
Промышленность, энергетика и строительство	3,70
Транспорт, дорожное строительство, связь, информатика	2,56
Развитие рыночной инфраструктуры (Малый бизнес и предпринимательство)	0,0075
Сельское хозяйство, рыболовство	1,74
Итого:	8,00
Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу	1,85
Образование	4,10
Культура, искусство и кинематография	0,50
Здравоохранение, физическая культура	1,86
Социальная политика	9,00
Итого:	17,31

Кроме того, анализ вносимых поправок в бюджет во время прохождения федерального закона о бюджете показывает, что лоббистская деятельность также имеет четкую «мужскую» направленность.

Анализ распределения расходов бюджета по разделам и подразделам функциональной классификации показывает, что более 46% расходов федерального бюджета направляется на финансирование «мужских видов деятельности» или мужских интересов. При этом на финансирование преимущественно «женских отраслей» направляется лишь чуть более 17% расходов.

При этом из 9% расходов бюджета, направляемых на финансирование раздела «Социальная политика», 41,5% предназначается на выплату пенсий военнослужащим и пенсий и пособий сотрудникам правоохранительных органов, 39,1% средств предусматривается на оказание социальной помощи, 9,4% – на выплату пособий по безработице и прочие выплаты, 3,2% – на финансирование Федеральной целевой программы «Содействия занятости населения Российской Федерации на 1998–2001 года»²⁰.

Кроме того, из величины средств, выделяемых на социальную помощь, 80,7% предназначены для возмещения Пенсионному фонду РФ расходов на выплату государственных пенсий и пособий, осуществляемых в соответствии с законодательством РФ за счет средств федерального бюджета, а также расходов на их доставку.

На развитие малого бизнеса и предпринимательства (т. е. потенциальных рабочих мест для женщин) направляется лишь 0,0075% бюджета, что два раза меньше, чем, например, на проведение выборов и референдумов.

Распределение ассигнований из федерального бюджета на 2001 год по разделу «Промышленность, энергетика и строительство» функциональной классификации расходов бюджета Российской Федерации показывает, что более 65% средств направляется на строительство и архитектуру. В то же время для организаций легкой, текстильной и лесной промышленности предусматривается лишь компенсация процентов по кредитам в сумме 50000 тысяч рублей или 0,11% от суммы, предусматриваемой на раздел «Промышленность, энергетика и строительство». Это почти в 10 раз меньше, чем предусматриваемые в этом же разделе расходы на содержание органов специального строительства.

Если анализировать перечень строек и объектов для федеральных нужд по разделу промышленности, то также можно выявить определенную гендерную направленность интересов. Так, в число объектов науки включены в основном научно-исследовательские институты астрономии, математики, ядерной физики, т. е. научные направления с выраженным преобладанием мужской занятости.

Вместе с тем, в связи с недостаточностью финансовых ресурсов на 2001 год приостановлено действие ряда статей законов, устанавливающих гарантии государства по выделению финансовых средств на образование

(в размере не менее 10% национального дохода); на финансирование высшего профессионального образования (не менее трех процентов расходной части федерального бюджета); на финансирование культуры (не менее 2% средств республиканского бюджета РФ); на финансирование научных исследований и экспериментальных разработок гражданского назначения (в размере не менее 4% расходной части федерального бюджета).

Обратимся теперь к более детальному рассмотрению структуры средств, направляемых главными их распорядителями. Анализ показывает, что Министерство энергетики направляет 90,2% средств в топливно-энергетический комплекс. Из них 18,8% идут на технические работы по ликвидации особо убыточных и неперспективных угольных шахт и разрезов; 12,3% — на социальную поддержку работников, высвобождаемых в связи с реструктуризацией угольной промышленности, и членов их семей; 38% — на предоставление организациям угольной промышленности инвестиций и средств на разработку научно-технических программ; 7,8% — на создание безопасных условий труда; 3,3% — на содержание ведомственных дошкольных учреждений и учреждений среднего профессионального образования; 0,03% — на содержание ведомственных учреждений здравоохранения. Как видим, социальные цели оказываются наименее финансово обеспеченными и на уровне отраслевых бюджетов.

3. ПРОГРАММНЫЙ РАЗРЕЗ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

А теперь рассмотрим программный разрез социальной политики. Из перечня *федеральных целевых программ и федеральных программ развития регионов*, предлагавшихся к финансированию из федерального бюджета на 2001 год, к числу программ, имеющих чисто женскую направленность, можно отнести только программу «Безопасное материнство»; кроме того, есть также три программы, в которых женщины (как потребители либо как работники) заинтересованы больше, чем мужчины – программа «Развитие социального обслуживания семьи и детей», программа «Развитие индустрии детского питания», «Развитие льняного комплекса».

Программы, которые обеспечивают занятость мужской части населения, гораздо более многочисленны. Среди них такие, как «Ядерная и радиационная безопасность России», Федеральная космическая программа, научно-техническая программа «Международный термоядерный реактор ИТЭР и НИОКР в его поддержку», «Реструктуризация и конверсия оборонной промышленности», «Возрождение торгового флота России», «Усиление борьбы с преступностью», «Строительство и реконструкция следственных изоляторов и тюрем МВД РФ, а также строительство жилья для персонала указанных учреждений», «Содействие трудовой занятости осужденных к наказанию в виде лишения свободы», «Социальная защита инвалидов военной службы», программа «Мировой океан». И даже, казалось бы,

гендерно-нейтральная программа «Леса России» имеет государственного заказчика, а, следовательно, распорядителя бюджетных средств в лице Министерства обороны!

Перечень президентских программ также в основном имеет выраженную гендерную направленность – «Уничтожение запасов химического оружия в РФ»; «Создание технических средств связи, телевидения и радиовещания», «Развитие гражданской авиационной техники России», «Российские верфи», «Строительство на территории РФ жилья для граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей». Подчеркнем, что нет ни одной президентской программы, имеющей женскую направленность или обеспечивающих занятость женщин.

Направления реформирования социальной политики

В ближайшие годы центральным звеном в социальной политике должно стать значительное повышение роли заработной платы, как основного источника доходов населения, восстановление ее стимулирующей функции.

Реформа заработной платы должна начинаться с восстановления функции минимальной заработной платы как государственной гарантии, причем ее размер должен быть определен на уровне не ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения. Кроме того, необходимо обеспечить одинаковую покупательную способность минимального размера оплаты труда независимо от региона проживания работника (т. е. с учетом региональных особенностей), и в связи с этим разработать механизм ее корректировки, учитывающий различные потребности населения регионов и стоимость жизни, а также разработать эффективную систему финансирования заработной платы.

В соответствии с Федеральным законом «О минимальном размере оплаты труда» с 1 января 2001 года минимальный размер оплаты труда установлен в размере 200 рублей, с 1 июля 2001 – в размере 300 рублей. Однако этот размер государственной гарантии явно недостаточен – ее среднегодовое отношение к величине прожиточного минимума трудоспособного населения (установленное в соответствии с Бюджетным кодексом Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2001 год»), составляет лишь 16,7%.

Если учесть, что главными получателями минимальной заработной платы являются преимущественно женщины, то такое соотношение, установленное в бюджете, приведет к дальнейшей дискриминации женщин по уровню доходов.

Представляется, что должна значительно возрасти роль государства в регулировании заработной платы работников бюджетной сферы. Учитывая, что работники здравоохранения, образования, социального обслуживания и культуры реализуют конституционные гарантии государства, основная часть их заработной платы должна устанавливаться, гарантироваться и

обеспечиваться на государственном уровне. Величина оплаты труда работников бюджетной сферы должна быть сопоставима с уровнем оплаты труда государственных и муниципальных служащих. Учитывая значительную дифференциацию работников по уровню заработной платы, государство должно устанавливать принципы определения размеров оплаты труда работников органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в зависимости от социально-экономического положения региона, в том числе и от уровня оплаты труда работников бюджетной сферы и ситуации с ее выплатами.

До настоящего времени остается проблемой защита заработной платы работников в случае неплатежеспособности или банкротства работодателя. В связи с этим необходима разработка ряда законов, предусматривающих механизм выплаты задержанной работникам заработной платы в случае банкротства нерентабельных организаций, а также программы трудоустройства работников этих организаций.

Традиционно низкая заработная плата работников в России дополнялась многочисленными социальными выплатами, льготами и компенсациями. В соответствии с законодательством в настоящее время право на получение различного вида социальных выплат, льгот и компенсаций имеют 236 категорий населения, в том числе существует 50 видов выплат, на которые имеют право только женщины. В целом численность населения, имеющего право на получение социального пособия, компенсации или льготы, насчитывает 100 млн. человек, что составляет 68% населения.

Вместе с тем, из-за неэффективной системы распределения пособий, удельный вес средств, поступающих беднейшим семьям в виде различных компенсаций, крайне незначителен. Кроме того, возможности бюджетов по выплате пособий крайне ограничены. В ближайшее время предполагается изменить роль государства в области социальной поддержки граждан, приведя ее в соответствие с новыми реалиями и финансовыми возможностями государства. В связи с принятием Федерального закона «О порядке установления размеров стипендий, пособий и социальных выплат в Российской Федерации» в 2001 году был изменен порядок установления указанных выплат, а их общий объем вырос на 20%. Законом предусматривается, что размер стипендий, пособий и социальных выплат будет устанавливаться ежегодно федеральным законом с учетом величины прожиточного минимума и возможностей бюджетов.

Предусматривается, что в основу реформ в сфере социальной поддержки населения должен быть положен принцип адресной направленности социальной помощи, сутью которой является сосредоточение государственных ресурсов на удовлетворении потребностей тех, кто в них наиболее нуждается. В этих целях необходимо обеспечить достоверный учет уровня материальной обеспеченности каждого гражданина, четкую дифференциацию причин нуждаемости.

Однако одномоментная отмена категориальных льгот и переход на адресный принцип может отрицательно сказаться на положении населения. В связи с этим для наиболее уязвимых групп населения необходимо ввести адекватные компенсационные механизмы. Кроме того, потребуется определить критерии и подходы по пересмотру или отмене категориальных льгот. При этом необходимо сохранить льготы, предоставляемые за заслуги перед государством, а также пособия и компенсации тем категориям граждан, которые понесли материальные убытки или потеряли трудоспособность по вине государства.

Особое значение для женщин имеет не только сохранение, но и совершенствование системы страховых выплат. Например, до настоящего времени сохраняется установленное исчисление пособия по временной нетрудоспособности исходя из продолжительности непрерывного стажа, что в сложившейся ситуации ухудшает материальное положение работников, уменьшая и без того низкие доходы. В первую очередь это касается женщин, так как их, как правило, первыми увольняют, и у них более длительный период поиска работы. В случае, если трудовой стаж прерван, работник вынужден заново 8 лет зарабатывать право на максимальный размер пособия по временной нетрудоспособности. Исследования показывают, что работники из семей с низкими заработками реже обращаются за больничным, чтобы не уменьшать и без того низкие доходы, что негативно отражается на их здоровье²¹.

В целях повышения эффективности и адресности социальной помощи необходимо переходить к системе социальной поддержки, увязанной с материальным положением семьи. Организационные основы оказания государственной социальной помощи малоимущим семьям или малоимущим одиноким гражданам определены в Федеральном законе «О государственной социальной помощи». Закон определяет, что государственная социальная помощь оказывается в целях поддержания уровня жизни малоимущих семей, а также одиноко проживающих граждан, среднедушевой доход которых ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации.

Государственная социальная помощь может оказываться в виде денежных выплат или в натуральной форме в виде топлива, продуктов питания, одежды и т. д. Размер государственной социальной помощи определяется законодательством субъектов Российской Федерации в пределах между суммой прожиточных минимумов членов семьи и общим доходом семьи.

Однако для того, чтобы такой вид помощи был эффективен, необходимо решить ряд методологических вопросов. В первую очередь это касается методологии определения величины прожиточного минимума, включая уровень цен и состав потребительской корзины по субъектам Российской Федерации.

Финансирование социальной политики

Одной из сложнейших проблем в настоящее время является финансирование пособий и социальных выплат, которое тесно связано с общей экономической и социальной ситуацией. Пока работодатели не платят заработную плату и уклоняются от налогов и платежей, финансирование социальных пособий не получит прочной финансовой базы даже при высоких тарифных ставках отчислений во внебюджетные социальные фонды. Однако существующая чрезмерная налоговая нагрузка на фонд оплаты труда не только способствует сокрытию реальной заработной платы, но и делает невозможным дальнейшее повышение размеров тарифов страховых взносов во внебюджетные фонды. Кроме того, планирование бюджетов соответствующих фондов осуществляется без учета изменений в демографической ситуации в стране.

Не менее актуальна проблема растущих региональных различий в уровне занятости населения, а, следовательно, в уровне реальных доходов и величине прожиточного минимума. В депрессивных регионах поступления в местные бюджеты налогов и сборов незначительны, в то время как потребности в финансах на проведение активной политики занятости и выплате социальных пособий, напротив, значительно выше, чем в регионах с развитым экономическим потенциалом.

Для выравнивания социальной ситуации в различных регионах страны целесообразно на федеральном уровне определить минимальные государственные стандарты, финансирование которых будет гарантировано федеральным бюджетом. Требуется дальнейшего совершенствования система межбюджетных отношений с тем, чтобы установленные субъектами Российской Федерации или местными органами виды социальной поддержки населения финансировались за счет соответствующих бюджетов без ущерба для остальных граждан страны. Актуальной остается задача определения потребности субъектов РФ в финансировании адресной социальной помощи с учетом необходимости межбюджетного выравнивания.

В соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» новые размеры пособий и других обязательных социальных выплат должны ежегодно устанавливаться исходя из величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации — федеральным законом о федеральном бюджете; в субъектах РФ — законами субъектов РФ о бюджетах, а также федеральными законами о бюджетах государственных социальных внебюджетных фондов и с учетом возможностей этих фондов.

В связи с этим необходимо принятие единой методики расчета средств бюджетов и внебюджетных фондов, направляемых на финансирование пособий и других социальных выплат. Расширение самостоятельности территорий в принятии решений по вопросу оказания социальной помощи

малоимущим и четкое разделение компетенции между органами исполнительной власти федерального, регионального и местного уровня даст возможность сконцентрировать бюджетные средства на защите наиболее уязвимых групп населения, среди которых немалую часть составляют именно женщины.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- ¹ Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 2001. С. 103.
- ² Срочная информация Госкомстата России «О соотношении денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума и численности малоимущего населения в целом по Российской Федерации в 2000 году».
- ³ Россия 2000. Статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 2001. С. 152.
- ⁴ Российский статистический ежегодник 2000. – М.: Госкомстат РФ, 2001. С. 72.
- ⁵ Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 2000. С. 101.
- ⁶ Россия 2000. Статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 2001. С. 65.
- ⁷ Результаты выборочного обследования заработной платы работников и отработанного ими времени по отдельным профессиям и должностям // «Вопросы статистики», 2001, № 3. С. 17–21.
- ⁸ Срочная информация Госкомстата России «О просроченной задолженности по заработной плате на 1 января 2001 года».
- ⁹ Там же.
- ¹⁰ Там же.
- ¹¹ Филатова О. Стоимость рабочей силы в России // «Социальные проблемы», М., 2000, №2. С. 41–48.
- ¹² Там же.
- ¹³ Там же.
- ¹⁴ Труд и занятость в России. Статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 1999. С. 62–63.
- ¹⁵ Россия 2001. Статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 2002. С. 6.
- ¹⁶ Россия 2000. Статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 2001. С. 12.
- ¹⁷ Там же. С. 12.
- ¹⁸ Там же. С. 13.
- ¹⁹ Там же. С. 13.
- ²⁰ Проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2000 год».
- ²¹ Пояснительная записка к проекту федерального закона «О фонде социального страхования на 2000 год».

Татьяна Журженко

СОВРЕМЕННАЯ УКРАИНА: СЕМЬЯ КАК РЕСУРС СОЦИАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ¹

В том, что социальные издержки рыночных реформ в Украине оказались неожиданно и неоправданно высоки, сходятся сегодня практически все. Рост безработицы, особенно ее скрытых форм, распад системы социальной защиты, продолжающееся падение уровня жизни, ухудшение показателей здоровья населения и деградация системы здравоохранения, растущая бедность наиболее уязвимых слоев населения – общая ситуация не может оцениваться иначе, как кризис социальной сферы. Обещания сильной социальной политики остаются на уровне предвыборной риторики, а реальная власть ограничивается декоративными мерами, призванными замаскировать политику экономии на социальных расходах. Эта экономия представляется неизбежной, поскольку с падением объемов производства более чем на 50% доля социальных расходов в ВВП неуклонно возрастает, а налоговый пресс уже сейчас достиг критической точки. Однако причины сложившейся ситуации не сводятся только к дефициту государственного бюджета или просчетам в социальной политике. Речь идет о трансформации самой модели социального воспроизводства, об изменении отношений между его основными институтами – государством, семьей, рынком. В процессе этих радикальных сдвигов семья оказывается буфером, смягчающим переход к рыночным отношениям, важнейшим экономическим, социальным и эмоциональным ресурсом, за счет которого отдельные люди и общество в целом адаптируются к новой экономической ситуации. В этой статье будет показано, каким образом экономия социальных издержек воспроизводства осуществляется в значительной мере за счет семьи.

Кризис социального воспроизводства в переходном обществе и изменение роли семьи

Экономические и политические реформы, начатые еще в период существования СССР, а затем продолженные Украиной после провозглашения независимости, вызвали *трансформационный кризис воспроизводственной сферы*. В его основе лежит разрыв социального контракта и перераспределение функций между основными институтами сферы воспроизводства – семьей, государством и рынком. В сопровождении идеологии рыночных реформ, с одной стороны, и пропаганды семейных ценностей – с другой, происходит радикальная реорганизация социального воспроизводства, связанная с приватизацией большинства функций, выполнение которых обеспечивалось ранее государством через посред-

ничество государственных предприятий. Государство как институт социального воспроизводства значительно сузило сферу своей деятельности путем приватизации социальной сферы, коммерциализации образования и здравоохранения и практического отказа от функции социальной защиты населения.

Рынок как институт социального воспроизводства, несомненно, расширил свои функции, однако в меньшей степени, чем этого можно было ожидать. В сущности, введение свободного рынка позволило решить краткосрочные задачи ликвидации дефицита и насыщения платежеспособного спроса (в значительной мере за счет инфляции и обнищания большинства населения). Однако качество жизни снизилось, и, несмотря на изобилие новых товаров, только незначительная часть населения смогла организовать внутрисемейное потребление согласно западным стандартам. В целом рыночные реформы привели не к сокращению, а, как минимум, к реструктуризации домашнего труда. Например, интенсивный труд на приусадебном участке, даже если и не является средством физического выживания семьи, дает возможность сэкономить средства для приобретения новых товаров, ставших доступными благодаря развитию рынка. Более того, в большинстве случаев произошло увеличение объемов домашнего труда за счет замены рыночных товаров и услуг домашними как более дешевыми и доступными (демонетаризация). Государственные социальные услуги, связанные с уходом за детьми и пожилыми людьми, были в значительной мере заменены домашними услугами членов семьи (прежде всего женщин). Эта тенденция к натурализации домашнего хозяйства, естественно, усиливается с падением уровня доходов семьи.

В этой ситуации семья представляет собой не только объект воздействия экономических преобразований и идеологических стратегий различных политических сил. Она становится также важнейшим ресурсом социальных трансформаций. В условиях перехода к новой экономической системе семья была основным буфером, смягчающим социальное напряжение в обществе, резервом неоплаченного и экономически неучтенного труда, компенсирующего провалы в экономике. Вынужденная вернуть себе часть производственных функций под влиянием экономических трудностей переходного периода, семья стала для значительной части населения формой кооперации усилий, обеспечивающих физическое выживание, а в условиях распада старой символической системы – важнейшим источником сохранения идентичности и способом вписывания себя в окружающий мир. Вызванное этим усиление взаимозависимости членов семьи друг от друга отнюдь не означает ее автоматического «укрепления» – происходит, скорее, «солидарное, но неравное распределение риска и нагрузки»². С возрастанием социальной и экономической нестабильности и продолжающейся дезинтеграцией общества возрастает значение семейных и родственных связей, взаимного обмена услугами, продуктами домашнего

хозяйства и денежных трансфертов между родственниками. Семья и сеть родственных связей берут на себя функции обеспечения экономического выживания и социальной защиты.

Этому усилению роли семьи, вызванному, в частности, экономической конъюнктурой, противостоит контртенденция, соответствующая современной стадии модернизации и рыночной глобализации. Современная семья индивидуализируется, освобождается от груза родственных связей, становится более открытой и гибкой структурой. Повышение независимости личности, признание важности ее потребностей и, в то же время, возрастание потребности в любви, эмоциональной защищенности и сексуальной гармонии, сформированные, не в последнюю очередь, массовой культурой, поставили институт семьи перед лицом новых трудностей. Традиционалистские нормы, обеспечивавшие ее устойчивость, все больше утрачивают свое влияние, а рынок и связанное с ним возрастание социальной мобильности подвергают семью дополнительным перегрузкам. Перед лицом рынка в условиях постсоциализма семья вынуждена выполнять роль универсального института взаимного страхования, однако зачастую тот же рынок подтачивает стабильность семейных связей. Неполные семьи, матери с детьми, лишенные поддержки традиционных систем семейной солидарности, оказываются в особенно уязвимом положении в условиях экспансии рынка и минимизации государства.

Некоторые демографические следствия социально-экономических трансформаций

Экономия издержек социального воспроизводства в рамках семьи осуществляется в основном за счет сокращения рождаемости³. Коэффициент рождаемости, который составлял в 1989 году 13,3 на 1000 человек населения, в 1997 году снизился до 8,7, а на 1.01.1999 составил 8,3⁴. Общий коэффициент рождаемости в Украине еще никогда не был таким низким. Специальный коэффициент рождаемости (количество рожденных на 1000 женщин в возрасте 15–49 лет) упал с 55 в 1989 году до 35 в 1997. Поскольку оба эти коэффициента зависят также от половозрастной структуры населения, более точно интенсивность деторождения характеризует суммарный коэффициент рождаемости, который показывает, сколько детей могла бы родить женщина в течение жизни при сохранении в каждом возрасте существующего уровня рождаемости. Суммарный коэффициент рождаемости в течение более чем 20-ти лет (с начала 60-х годов) составлял примерно 2 ребенка, с 1989 года начал снижаться и в 1996 году составлял уже 1,3. Нетто-коэффициент воспроизводства населения в 1997 году составил 0,6 (простое воспроизводство требует показателя 1,0). Снижение рождаемости сопровождается изменением демографических установок в сторону уменьшения желаемого числа детей. Среднее желаемое число детей при заключении брака уменьшилось с 2,7 у мужчин и 2,0 у женщин в 1970 году до соответственно 1,81 и 1,73 в 1996⁵. Экономия на деторождении может

быть рассмотрена как одна из стратегий выживания семьи в условиях кризиса воспроизводственной сферы.

В результате снижения рождаемости, а также старения населения и возрастания показателей смертности численность населения в Украине с 1993 года неуклонно сокращается (депопуляция). Хотя аналогичные тенденции наблюдаются в некоторых индустриально развитых странах Запада, это не дает оснований для оптимизма. Депопуляция в Украине сопровождается ухудшением показателей здоровья населения, сокращением средней ожидаемой продолжительности жизни. Эти кризисные тенденции позволяют некоторым авторам говорить о «подрыве демографического потенциала, проедании демографического капитала, накопленного предыдущими поколениями»⁶. Происходит ускоренное изнашивание трудового потенциала общества, связанное с повышением степени (само)эксплуатации в условиях экономики выживания, а также деградацией социальной сферы, в первую очередь, общедоступной системы здравоохранения.

Другим способом реагирования института семьи на социально-экономический кризис является снижение брачности, изменение форм семьи и брака в сторону большей гибкости и разнообразия. Наблюдается снижение количества браков на 1000 жителей (с 9,5 в 1998 году до 6,8 в 1997). Высокий уровень брачности в дореформенный период был следствием социальной стабильности, гарантий полной занятости и государственной политики обеспечения минимального жизненного уровня. Высокий уровень женской занятости не препятствовал созданию семьи, поскольку государство несло значительную часть издержек по воспитанию детей, обеспечивая базовые потребности при уравнительном подходе. В новых условиях, когда ответственность за экономическое благополучие полностью возлагается на саму семью, а уровень требований к качеству жизни значительно возрос, заключение брака представляется более ответственным шагом. Хотя возрастание значения конкурирующих ценностей (например, профессиональной карьеры, досуга или личного потребления) нельзя сбрасывать со счетов, все же значительная часть воздерживающихся от брака связывает свой выбор с экономическими или жилищными проблемами⁷.

Снижение брачности сопровождается распространением альтернативных форм брака и семьи, ростом числа незарегистрированных браков. Сама по себе эта тенденция не может рассматриваться как однозначно негативная, она отражает определенную либерализацию норм социального регулирования в постсоветском обществе, реакцию на возросший динамизм рынка труда. Тревогу вызывает сопровождающий ее неуклонный рост внебрачной рождаемости: 1990 – 11,2, 1995 – 13,3, 1997 – 15,2 (процент к общему количеству рожденных). При крайне незначительных размерах помощи матерям-одиночкам этот рост вряд ли может быть отнесен к возможности получить пособие. Он сигнализирует о возрастании численности особен-

но уязвимой социальной группы, которая никак не защищена в современных условиях.

Конечно, кризисные явления в демографической сфере, возрастание неустойчивости институтов семьи и брака не могут быть обусловлены только трудностями перехода к рыночной экономике. Снижение брачности и рождаемости, депопуляция, высокий уровень разводов и распространение внебрачной рождаемости характерны в той или иной мере и для «благополучных» индустриально развитых стран Запада и отражают реакцию сферы семейного воспроизводства на процессы модернизации и рыночной глобализации. Однако специфика постсоветской ситуации состоит в наложении друг на друга двух различных по своему происхождению кризисов: кризиса экстенсивной модели социального воспроизводства, неадекватной вызову постсовременного общества, и трансформационного кризиса воспроизводственной сферы, связанного с переходом к рыночному обществу. Отсюда контрапункт противоречивых тенденций: расширение набора моделей сексуального, брачного и семейного поведения, повышение гибкости и открытости семейных форм происходит в тот момент, когда логикой рыночных реформ семья превращается в основную опору социальных преобразований, что требует активизации ее потенциала и использования всех имеющихся ресурсов.

Натурализация домашнего хозяйства

Одним из последствий резкого спада производства и снижения уровня жизни является демонетаризация хозяйственной жизни семьи, переход к различным формам натурального производства. Значительная часть товаров и услуг, приобретаемых ранее на рынке, производится сегодня внутри домашнего хозяйства. Речь идет, в первую очередь, о личном подсобном хозяйстве, но также о производстве некоторых продуктов питания в домашних условиях, пошиве и починке одежды и т.д. В связи с падением уровня жизни многие семьи вынуждены отказываться от рыночных бытовых услуг (например, стирка белья и починка одежды), замещая их домашним трудом членов семьи, главным образом – женщин. Рост натурализации домашнего хозяйства происходит на фоне снижения доходов от оплачиваемой занятости.

Согласно обследованию бюджетов семей Украины, проведенному Госкомстатом в 1998 году, доля оплаты труда сократилась в структуре среднедушевого совокупного дохода в 1,5 раз по сравнению с 1990 годом, доля социальных выплат (пенсии, стипендии, субсидии) также снизилась на 3,3%, в то же время доля поступлений от личного подсобного хозяйства и доходов из других источников (главным образом, частные трансферты) возросла соответственно в 2,6 и 2 раза. Это свидетельствует о сокращении удельного веса денежных доходов в семейном бюджете и увеличении доли поступлений в натуральном виде⁸.

Формирование совокупного дохода (в %)

Доходы:	1990	1997	1998
Оплата труда	67,5	44,1	45,9
Пенсии, стипендии, помощь, субсидии	13,4	9,9	10,1
Поступления от ЛПХ	10,2	27,5	26,0
Поступления из других источников	8,9	18,5	18,0

В современной научной литературе распространение немонетарных форм обеспечения семьи оценивается по-разному. Согласно одной точке зрения, этот способ выживания семей, оказавшихся за чертой бедности, представляет собой стабилизирующий фактор в условиях экономического кризиса, компенсирующий недостаток ресурсов, получаемых от формальной экономики, и являющийся, скорее, продолжением прежних норм жизнеобеспечения семьи. Вторая позиция состоит в том, что данная практика – это инволюция домашнего хозяйства в современных условиях, показатель негативных тенденций на микроуровне, когда определяющим фактором в выборе стратегий поведения является не ситуация на производстве, а факторы, связанные со структурой семьи: соотношение численности трудоспособных и нетрудоспособных членов семьи, распределение умений и навыков среди членов семьи, наличие ресурсов прошлого и социальных связей. При этом домашняя экономика не ведет к накоплению и развитию, а лишь способствует выживанию домохозяйства и удовлетворению семейных потребностей⁹. Скорее всего, современная «эксплояризация экономики» (Теодор Шанин) является отражением противоречивых тенденций либерализации социальных и экономических процессов и оживления массового духа предприимчивости, реакцией на бюрократизм государственных структур и зарегулированность рынка и в то же время – вынужденным поиском возможностей адаптации к новой экономической ситуации.

В любом случае личное подсобное хозяйство является наиболее массовой и доступной семейной стратегией адаптации к рынку. Как свидетельствуют результаты обследований бюджетов семей, значительную часть потребляемого картофеля, около половины овощей, бахчевых, фруктов, ягод и винограда, более четверти яиц, каждый шестой килограмм мяса и мясопродуктов и восьмой килограмм молока и молочных продуктов городские семьи получили от личного подсобного хозяйства и от родственников и знакомых, проживающих в сельской местности. Сельские семьи почти все потребности в питании обеспечивают за счет личных подсобных хозяйств. В 1998 году земельный участок имели 28,9% городских семей и 98,8% сельских. В домохозяйствах населения в 1998 году было произведено больше половины сельскохозяйственной продукции страны¹⁰. Оче-

видно, что личное подсобное хозяйство является существенным ресурсом обеспечения домашнего хозяйства продуктами питания не только в сельской местности, но и в городах.

В то же время ведение личного подсобного хозяйства отнюдь не является доступной для всех в равной мере стратегией выживания. Согласно данным обследования домохозяйств, средняя величина дохода на семью от ЛПХ выше всего в семьях среднего достатка в городах, а в сельской местности – в обеспеченных семьях¹¹. Это значит, что беднейшие категории населения (одинокие матери с детьми, пенсионеры) не обладают достаточными экономическими и физическими ресурсами для ведения личного подсобного хозяйства. Обращение к этой экономической стратегии определяется не столько потребностями, сколько возможностями семьи: свободным временем (в том числе свободным от ухода за ребенком), наличием определенных навыков работы на земле, состоянием здоровья и физической выносливостью. Эта стратегия оказывается подходящей для полных семей с подростками, для расширенных семей, поскольку основывается на кооперации труда членов семьи.

Кооперация на основе внутрисемейной солидарности не исключает неравенства в распределении трудовой нагрузки. Гендерное неравенство особенно очевидно, если учесть, что подсобное хозяйство является для женщины даже не вторичной, а третичной формой занятости, после основного места работы и домашнего хозяйства. В сельской местности проблема совмещения женщиной различных форм трудовой нагрузки стоит еще более остро. По данным Е.Якубы¹², в Украине суммарная производственная нагрузка сельской женщины (т. е. ее затраты труда в производственном и частном хозяйствах) составляет почти 400 семичасовых или 360 восьмичасовых рабочих дней в год. В рабочие дни ее ежедневные затраты времени на домашний труд достигают 3 часа 45 минут, а в выходные – почти 6 часов. По сравнению с мужчинами, это в 3–5 раз больше. Среди всех видов домашней работы почти 30% своего времени женщина расходует на приготовление пищи – 1,5 часа в рабочие дни и свыше 2 часов в выходные. У мужчин эти затраты не превышают 15 минут в сутки. Наконец, размер совокупной нагрузки крестьянки (т. е. затраты ее труда в общественном, личном подсобном и домашнем хозяйствах) ежедневно составляет 15 часов 24 минуты (!), превышая физиологически допустимые нормы.

Использование потенциала семейных и родственных связей

Одной из стратегий адаптации семьи к новой экономической ситуации является интенсификация использования сетей семейного и родственного обмена. Взаимный обмен продуктами, услугами, денежная помощь (частные трансферты) играет важную роль в формировании бюджета современной семьи. Косвенно об этом можно судить по данным обследования бюджетов семей Украины в 1998 году: доля доходов из других источников

(в основном натуральная и денежная помощь от родственников и знакомых) возросла с 8,9% в 1990 году до 18,0% в 1998 году¹³.

Долгосрочной тенденцией в украинском обществе является уменьшение средней величины семьи вследствие распространения малодетности и ориентации на отделение молодых семей от родителей (с 3,8 в 1939 году до 3,2 в 1989)¹⁴. Однако в современных условиях в связи с экономическими трудностями и особенно жилищной проблемой наблюдается обратная тенденция. По данным выборочного социологического обследования «Здоров'я-96», возросло число семейных домохозяйств, в составе которых 2–3 брачные пары (родители и женатые дети). В 1996 году средняя величина домохозяйства увеличилась до 3,8 человек (3,7 в городах и 4,3 в селах). Наоборот, доля семей из двух лиц сократилась с 35,1% до 12,1%, что свидетельствует, прежде всего, о том, что значительное число молодых семей по экономическим причинам не может отделиться от родителей¹⁵.

Денежная и натуральная помощь молодым семьям со стороны родителей типична для нашего общества, однако в условиях экономического кризиса ее значение для выживания молодой семьи возрастает. Н.Лавриненко, опираясь на данные исследования «Молодая семья Украины 90-х», пишет о «поздней стабилизации материальных условий жизни большинства семей»¹⁶ и экономической необходимости помощи молодой семье со стороны родителей. Так, больше 60% обследованных молодых семей получают от родителей постоянную денежную помощь; регулярную помощь продуктами, одеждой и предметами быта – 2/3 семей; помощь в решении жилищной проблемы – более 1/3 молодых семей; помощь в ведении домашнего хозяйства – 60–70% обследованных семей. Это значит, что в сложившихся условиях большая часть молодых семей не может обеспечить социальное воспроизводство без привлечения потенциала родственных связей.

Данные, приводимые Н.Лавриненко, показывают, что помощь молодой семье более значительна со стороны родителей дочери, чем сына, особенно это касается ведения домашнего хозяйства¹⁷. Однако не потому, что от сына родители требуют большей самостоятельности, а потому, что даже в молодых семьях существует, по-видимому, установка на неравное распределение домашнего труда и внутрисемейных обязанностей. В случае совместного проживания с родителями или поддержания активных родственных связей гендерное неравенство перераспределяется между более широким кругом родственников. Родственники жены чувствуют «большую ответственность» за сохранение молодой семьи; молодая женщина, занятая учебой или профессиональной карьерой, делегирует семье своих родителей часть своих женских домашних обязанностей.

Не следует преуменьшать также значение обратных трансфертов – помощь со стороны детей пожилым родителям. К сожалению, отсутствуют данные, позволяющие оценить экономическое значение этой помощи, особенно в том случае, если пенсионеры живут в составе семьи своих детей.

Помощь детей пожилым родителям играет особую роль в постсоциалистической системе социального воспроизводства: хотя высокая доля лиц пенсионного возраста и темпы старения населения сближают Украину с развитыми странами, однако размеры пенсий и задержки с ее выплатой превращают пожилых людей в одну из наиболее экономически уязвимых социальных групп. Часть населения в возрасте 60 лет и старше составила в 1998 году 19,5%, в сельской местности – 25,3%¹⁸ (согласно шкале ООН молодым считается население, в котором часть лиц в возрасте 65 лет и старше составляет до 4%, 4–7% – население на пороге старости и больше 7% – старое население¹⁹). При среднем размере пенсии 60 гривен (1999 г.) очевидно, что большинство издержек по содержанию пожилых людей и уходу за ними несет семья и родственники, а одинокие пенсионеры (особенно в городах) ведут постоянную борьбу за выживание. Необходимо отметить также, что денежная реформа, инфляция и введение украинской валюты обесценили сбережения населения, что особенно затронуло интересы лиц пенсионного и предпенсионного возраста, лишив их независимых источников существования. Расходы, связанные с содержанием пенсионеров, перекладываются на семью и родственников. По данным исследований за период 1989–1998 годы, доля иждивенческой нагрузки на одного трудоспособного, связанной с детьми и подростками, сократилась, а доля нагрузки, связанной с пожилыми людьми, возросла (в целом на 9%, в городах на 14%, в сельской местности на 7,7%). Хотя общая иждивенческая нагрузка на одного трудоспособного снизилась на 1,3%, однако в селе она возросла на 2% за счет более быстрого старения населения²⁰. Возрастает доля членов семей, получающих пенсии и пособия, но их незначительный размер увеличивает зависимость от работающих членов семьи.

Авторы исследования поведения домохозяйств в условиях переходной экономики, проведенного в России, указывают, что частные трансферты действительно играют важную роль в выживании беднейших домохозяйств, однако существует тенденция к разрушению частных сетей обмена в условиях продолжительного кризиса: «взаимность разрушается и обменные отношения становятся асимметричными. Они находятся под растущим давлением и оказываются под угрозой распада или же ограничиваются только узким кругом ближайших родственников»²¹. Отсутствие специальных исследований в Украине не позволяет подтвердить или опровергнуть этот вывод применительно к Украине. Однако пока эта стратегия адаптации продолжает играть существенную роль.

Сдвиги в структуре потребления домохозяйств и истощение ресурсного потенциала семьи

Одной из тенденций изменения экономических стратегий домашних хозяйств в условиях экономического кризиса является экономия на внутрисемейном потреблении. Рост доли расходов на питание в семейном бюджете в 1,8 раза – драматическое свидетельство обнищания большинства

Изменения в использовании совокупного дохода семей в Украине (в%)

Расходы	1990	1997	1998
Питание	32,8	56,6	58,3
Непродовольственные товары	31,4	16,6	15,9
Алкоголь	2,7	1,1	1,1
Оплата услуг	8,0	12,6	13,1
Налоги, сборы платежи	7,2	4,3	4,7
Другие расходы	6,5	7,9	7,5
Накопления	11,4	0,9	-0,6

домохозяйств. В 1,6 раз в сравнении с 1990 годом возросла также доля расходов на оплату услуг (главным образом, за жилищно-коммунальные и транспортные услуги). При этом расходы на непродовольственные товары сократились почти в два раза.

Часть потребительских расходов в совокупном доходе семьи составила 88,4% против 74,9% в 1990 году. Ее повышение произошло в основном за счет резкого сокращения накоплений. Такая реструктуризация семейного бюджета свидетельствует об истощении ресурсов семьи, «проедании» ее экономического потенциала, накопленного в предыдущие годы.

Изменение структуры потребления продуктов питания также свидетельствует о неблагоприятных тенденциях вынужденной экономии и снижения качества питания. Так, в 1998 году по сравнению с 1990 годом потребление мясных, молочных продуктов, яиц и фруктов сократилось в 1,8–2,1 раза, а рыбных продуктов в 3 раза. Уровень потребления хлеба и картофеля, составляющих основу питания семей, остался по-прежнему высоким во всех группах населения²². Эти тенденции особенно очевидны в малообеспеченных семьях. Так, в семьях со среднедушевыми доходами ниже черты малообеспеченности в 1998 году часть затрат на питание составила 72,5%, тогда как в семьях с доходами свыше 150 гривен – 47,9%, а стоимость питания на одного члена семьи в день – соответственно 1 грн. 45 коп. и 3 грн. 30 коп.²³

Резкое сокращение доли расходов на непродовольственные товары говорит о том, что большинство семей вынуждены экономить на приобретении новой одежды, обуви, мебели, бытовой техники. На протяжении последнего года ухудшилась обеспеченность населения товарами длительного пользования. Так, холодильники в 1998 году имели 4/5 семей (в 1997 – 9/10), стиральные машины – 3/4 семей (в 1997 – 4/5), магнитофоны и электропылесосы – 1/2 (как и в 1997 году), швейные машины – 1/3 (в 1997 – 2/5 семей)²⁴. Происходит истощение экономического потенциала семьи,

изнашивание основных фондов домохозяйства, что ведет к снижению механизации домашнего труда и становится одним из факторов роста его объемов. В результате подорожавшая бытовая техника заменяется бесплатным женским трудом.

РЕФОРМА СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ДОШКОЛЬНОГО ВОСПИТАНИЯ: РОСТ НАГРУЗКИ НА СЕМЬЮ

В ходе реформирования социальной сферы, в частности, систем образования и здравоохранения, ответственность и экономические затраты, связанные с уходом за детьми, их воспитанием, оздоровлением, лечением, образованием и получением профессии, все в большей мере возлагаются на семью.

Политика экономии на социальных затратах особенно сказывается на дошкольном воспитании и уходе за детьми – это труд, который с легкостью может быть заменен женскими домашними услугами. Численность детских дошкольных учреждений сократилась с 24,5 тыс. в 1990 году до 18,4 тыс. в 1997 (из них 1,9 тыс. на протяжении года не работали из-за недостатка финансирования, отсутствия энергоснабжения, отопления или из-за капитального ремонта). Численность детей в детских учреждениях сократилась за этот период в 2 раза (в сельской местности – в 2,5 раза). Конечно, снижение рождаемости привело к сокращению спроса на услуги детских дошкольных учреждений, однако это далеко не главный фактор. Охват детей детскими дошкольными учреждениями (в процентах к численности детей определенного возраста) сократился с 60% (в 1985) до 33% в 1997 году (в городе с 69 до 42%, в сельской местности – с 40% до 18%)²⁵.

Низкий уровень заработной платы, высокая скрытая безработица приводят к тому, что женщины стремятся находиться в отпуске по уходу за ребенком и продолжать его как можно дольше. Низкое качество обслуживания в детских дошкольных учреждениях плюс постоянный рост оплаты приводит к тому, что в отпусках находится около 10% занятых женщин – значительно больше, чем в других странах, хотя уровень рождаемости крайне низкий²⁶. Согласно данным исследования «Здоров'я-96», 60,2% родителей недовольны питанием в детских дошкольных учреждениях, 34,0% – коммунально-бытовыми услугами, 31,1% – уходом со стороны обслуживающего персонала, 24,7% – высокой платой за содержание ребенка²⁷. Советская модель дошкольного образования, ориентированная на предоставление стандартных массовых услуг невысокого качества при сравнительно низких ценах, оказалась в ситуации кризиса в связи с ростом цен на услуги и обнищанием большинства населения. В условиях растущей социальной дифференциации для одной части населения детские учреждения становятся слишком дорогими, для другой – непривлекательными в силу низкого качества услуг. Однако спрос на услуги дошкольного воспитания и образования остается массовым, особенно в городах, и не может быть удовлетворен только частными дошкольными учреждениями.

Что касается школьного образования, то здесь все возрастающую роль играет фактор рынка. Рост числа лицеев и гимназий, специализированных школ ведет к повышению качества и расширению возможностей выбора для определенных категорий населения. В то же время происходит снижение качества массового образования, депрофессионализация преподавателей массовой средней школы, обреченных на нищенское существование в современных экономических условиях. Сокращение бюджетного финансирования вынуждает администрацию школ перекладывать на родителей значительную часть расходов, что превращает бесплатное образование в фикцию. Сегодня родители вынуждены оплачивать не только учебники, но все чаще и мебель, и оборудование и ремонт помещений. Кроме того, семьи субсидируют систему образования и в натуральной форме – в виде непосредственной помощи «кто чем может» или прямого участия в некоторых видах работ.

Одновременно сокращаются возможности внешкольного образования и организации досуга детей. Большинство домов пионеров, спортивных секций, кружков работают сегодня на коммерческой основе. С 1990 по 1997 годы количество детских лагерей сократилось с 5687 до 5601, количество мест в них – в 2 раза (с 467,3 до 236,7)²⁸.

Количество детских музыкальных и художественных школ сократилось незначительно, поскольку с введением платного обучения они сумели приспособиться к рыночным условиям. Зато количество библиотек для детей и юношества (которым оказалось труднее коммерциализировать свою деятельность) сократилось с 1432 до 1318 в течение с 1995 по 1997 год. Количество детских изданий сократилось с 393 в 1990 году до 210 в 1997, а общий тираж детских изданий сократился за этот период почти в 29 раз; доля детских изданий по отношению к общему тиражу упала с 34 до 4%²⁹.

Что касается системы высшего образования, фактор рынка становится сегодня определяющим в процессах его реформирования. Все больше высших учебных заведений переходят сегодня на платную форму обучения. Это особенно касается престижных специальностей. С 1995 по 1997 год прием студентов в вузы I–II уровней аккредитации за счет государственного бюджета сократился с 71,7 до 48,9%, в вузы III–IV уровней – с 73,7 до 50,9. Одновременно доля платных студентов за счет средств физических и юридических лиц возросла с 14,1 до 36,5% (I–II уровень) и с 21,9 до 46,3% (III–IV уровень)³⁰. При этом прием студентов за счет местных бюджетов или отраслевых министерств изменился незначительно. В условиях отсутствия альтернативных источников получения стипендий, а также неразвитости инфраструктуры для временных студенческих подработок, решающее бремя платы за образование возлагается на семью. Размеры государственных стипендий таковы, что носят скорее символический характер, и содержание студента в течение нескольких лет учебы также является проблемой семьи. Поэтому с ростом процессов социаль-

ной дифференциации общедоступность высшего образования в Украине становится все более формальной.

ЭКОНОМИЯ НА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГАХ

Резкое сокращение бюджетного финансирования национальной системы здравоохранения привело к снижению качества медицинских услуг, сокращению их доступности для населения и внедрению платной медицины с «черного хода». Если в США на развитие здравоохранения ежегодно выделяется до 14% национального дохода, то в Украине этот показатель достигает всего лишь 3,5%. В Украине государственное финансирование обеспечивает потребности этой отрасли всего лишь на 1/3, тогда как в Канаде – на 83%, в Испании – на 90%, в Великобритании – на 93%. Подавляющая часть бюджетных средств расходуется на выплату с задержками заработной платы работникам отрасли. Материально-техническая база практически не обновляется: в 1997 году объемы ввода в действие больничных и амбулаторно-поликлинических мощностей составили лишь 18–19% уровня 1990 года. Еще больше сократился ввод в эксплуатацию амбулаторно-поликлинических учреждений в сельской местности, достигнув только 7,8% показателя 1990 года. Обеспеченность коечным фондом снизилась более чем на 1/4 – до 100,3 койки на 10 тыс. чел. (в Японии обеспеченность больничными местами составляет около 125)³¹. Обеспеченность детей больничными местами снизилась с 87,1 на 10 тыс. детей в 1990 году до 69,9 в 1997³².

Эти неблагоприятные тенденции разворачиваются на фоне резкого ухудшения показателей здоровья населения. По основным группам заболеваний, главным образом, наиболее опасным (новообразования, болезни крови, болезни системы кровообращения) наблюдается резкое ухудшение показателей как взрослого населения, так и детей³³. При этом следует иметь в виду, что большее число заболеваний остается не выявленным, поскольку значительная часть населения не имеет возможности обратиться за медицинской помощью или делает это только в случае крайней необходимости. Заболеваемость туберкулезом с 1990 года возросла в 1,5 раза, а среди детей почти в 2 раза; резко возросли детская наркомания и токсикомания, заболеваемость детей и подростков венерическими заболеваниями. Показательным в условиях резкого ухудшения качества питания является рост случаев анемии среди детей (на 46% с 1990 по 1996 год)³⁴.

В связи с коммерциализацией системы здравоохранения и введением элементов платной медицины, ростом цен на лекарственные препараты в бюджете семей появилась новая существенная статья расходов. Высокая стоимость медицинских услуг по отношению к уровню жизни большинства украинских семей подтверждается данными социологических исследований. По данным обследования «Здоров'я-96» коммерческие медицинские услуги недоступны 68,5% опрошенных; к частному врачу обращались

14%, только 39,8% могут покупать необходимые лекарства (в 94,8% случаев невозможность купить связана с недостатком денег)³⁵. Расходы на медицинское обслуживание становятся той статьёй бюджета, за счет которой семья стремится сэкономить в трудных экономических условиях (особенно это касается профилактики и лечения хронических заболеваний), многие семьи предпочитают обращаться к врачу только в экстренных случаях. Согласно данным 1996 года, среднемесячные затраты на медицинские услуги на одного члена семьи составляли 6,5 гривен. Почти половина семей (44,1%) расходует на медицинские препараты не больше одной гривны в месяц. Только 39,8% семей в случае заболевания ребенка могут приобрести необходимые медикаменты. Вследствие малообеспеченности подавляющее большинство семей не обращается в медицинские учреждения и занимается самолечением³⁶. В 71,5% неполных семей не хватает денег на оздоровление детей, в 78,1% семей в случае простудного заболевания ребенка лечит сама мать³⁷.

Несмотря на льготные цены на лекарственные препараты для ветеранов, расходы на медицинские услуги оказываются непосильными для пожилых людей. В 1998 году у пенсионеров 1/4 расходов на непродовольственные товары составляли расходы на лекарства, предметы санитарии и гигиены (в 1997 году они составляла почти 1/5 часть)³⁸.

Помимо возрастания денежных расходов семьи на медицинские услуги, возрастает объем внутрисемейных натуральных услуг, оказываемых членами семьи друг другу и близким родственникам. В связи с сокращением бюджетного финансирования сокращается объем и ухудшается качество услуг, предоставляемых государственными учреждениями. Общепринятой практикой становится самообеспечение больных медикаментами, материалами и инструментами, официальная или неофициальная оплата операций и других видов лечения. Уход за больными также в значительной степени осуществляют члены их семей. Численность среднего медицинского персонала продолжает сокращаться: в 1992 году на каждого врача приходилось 2,64 работника со средним специальным образованием, в 1997 – 2,5 (при норме 1 к 3,5)³⁹. В 1996 году объемы ввода в эксплуатацию мощностей домов-интернатов для престарелых и инвалидов составляли лишь 3,1% показателя 1990 года, а в 1997 году эти мощности вообще не вводились (несмотря на значительное старение населения)⁴⁰. Уход за больными, пожилыми и недееспособными членами возлагается на саму семью, поскольку рыночные услуги медсестры и сиделки недоступны для большинства семей.

Возрастание риска бедности для семей с детьми

Как показал опыт реформ в странах Центральной и Восточной Европы, угроза бедности оказалась особенно велика для семей с детьми и, прежде всего, многодетных семей⁴¹. Тесная корреляция между количеством детей

в семье и бедностью является одной из закономерностей переходного периода. Выборочное обследование условий жизни домохозяйств, проведенное в 1999 году в Украине, подтвердило зависимость среднедушевого дохода от количества детей в семье⁴². Риск малообеспеченности возрастает с увеличением количества детей в семье. Основная масса семей с детьми сосредоточена в группах с низкими доходами, а семьи с тремя-четырьмя детьми практически не имеют шансов попасть в группы со средними доходами.

По данным того же исследования, уровень и качество жизни семьи также существенно зависит от числа детей. Если все домохозяйства с детьми расходуют на питание 64,9% бюджета, то семьи с тремя детьми – 69,9%, а с четырьмя и более – 75,1%. Соответственно с увеличением числа детей сокращается доля расходов на непродовольственные товары и оплату услуг⁴³. Состав, качество и калорийность питания также ухудшаются с увеличением числа детей в семье. В домохозяйствах без детей стоимость и калорийность продуктов, потребленных за сутки одним членом семьи, была в 1,4 раза выше, чем в домохозяйствах с детьми. С увеличением числа детей в семье в несколько раз сокращается потребление мяса, яиц, рыбпродуктов, в то время как потребление картофеля и хлеба остается неизменным или даже возрастает. Энергетическая ценность потребляемых продуктов питания, содержание в них белков, жиров и углеводов также падает с увеличением количества детей в семье. Так, в семье с четырьмя и более детьми энергетическая ценность суточного рациона на одного члена семьи составляет только 75% от суточного рациона члена семьи, где имеется один ребенок⁴⁴. Хотя рост «цены ребенка» – характерная особенность современного постиндустриального общества, однако в развитых странах основным фактором этого роста является необходимость увеличения инвестиций в образование детей.

В Украине в условиях перехода к рынку на первый план вышли следующие факторы:

- либерализации системы цен и отмены государственных субсидий, обеспечивающих низкие розничные цены на товары детского ассортимента;
- экономический кризис и спад производства во многих отраслях отечественной промышленности, и резкое сокращение производства товаров детского ассортимента и частичная замена их более дорогими импортными товарами;
- частичная коммерциализация медицинских и образовательных услуг.

С учетом государственных субсидий и льготных или бесплатных социальных услуг «цена ребенка» (для семьи) в условиях советской экономики могла бы считаться относительно низкой по сравнению с развитыми странами – вполне сопоставимой с уровнем доходов обычной семьи. Сдерживающим рождаемость фактором была, скорее, высокая «теневая цена

ребенка», включающая затраты времени и неоплачиваемого труда родителей (в первую очередь, матерей) на уход за детьми и их воспитание. И если сегодня «теневая» составляющая осталась прежней, то денежные расходы на содержание и воспитание детей возросли непропорционально доходам подавляющей массы семей. При средней заработной плате 218 гривен на конец 2000 года официальный прожиточный минимум на одного ребенка составил 241 гривну для детей в возрасте до 6 лет и 297 гривен для детей от 6 до 18 лет.

Таким образом, наличие детей в семье является сегодня существенным фактором риска бедности и ухудшения уровня и качества жизни. Поскольку многодетные семьи особенно подвержены риску нищеты, получается, что детская бедность в переходный период растет быстрее, чем бедность других слоев населения. Эта тенденция является, безусловно, крайне неблагоприятной не только с точки зрения семей, но и общества в целом: недостаточное питание, снижение доступности медицинских и образовательных услуг могут затормозить физическое и интеллектуальное развитие детей отразиться на будущем целого поколения. Однако государственная поддержка семей с детьми явно недостаточна, чтобы помочь им справиться с нищетой. Именно это кричащее несоответствие между снижением реальных доходов семей и ростом «цены ребенка» при отсутствии поддержки со стороны государства является основным экономическим фактором снижения рождаемости и кризиса сферы социального воспроизводства в переходном украинском обществе.

Примечания:

- ¹ Статья отражает предварительные результаты работы, проводимой в рамках исследовательского проекта «Социальное воспроизводство и гендерная политика в современной Украине», поддержанного Фондом Дж.Д. и К.Т.Макартуров.
- ² На эту тенденцию указывал Р.Зидер применительно к западноевропейской пролетарской семье в условиях экономического кризиса. См. *Зидер Р.* Социальная история семьи в Западной и Центральной Европе (конец XVIII–XX вв.). – М., 1997. С. 225.
- ³ Дети, женщины и семья в Украине. Статистический сборник. Государственный комитет статистики Украины. – Киев, 1997. С. 16–17. (На укр. яз.).
- ⁴ Информационный бюллетень государственного комитета статистики Украины. – Киев, 1999, №1–2. (На укр. яз.).
- ⁵ *Чуйко Л.* Украинские семьи и их детность // Гендерный анализ украинского общества. – Киев, ПРООН, 1999. С. 257. (На укр. яз.).
- ⁶ *Стешенко В.С.* Некоторые демографические последствия социально-экономического кризиса в Украине // Демоэкономические исследования. – Киев, 1995. С. 11. (На укр. яз.).
- ⁷ *Лавриненко Н.В.* Особенности жизнедеятельности семьи в условиях трансформации украинского общества // Украинское общество на пороге третьего тысячелетия. – Киев: Институт социологии, 1999. С. 590–606. (На укр. яз.).

- ⁸ В последние два года наблюдается некоторое увеличение доли оплаты труда и социальных пособий в структуре бюджета при одновременном сокращении поступлений от ЛПХ (в первую очередь, в городских семьях).
- ⁹ *Ярошенко С.* Типы обеспечения питания в городских семьях // Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под. ред. В.Кабалиной и С.Кларка. – М.: РОССПЭН, 1996. С. 158–159.
- ¹⁰ Бюджеты семей Украины в 1998 году. Государственный комитет статистики Украины. – К., 1999. С. 8. (На укр. яз.).
- ¹¹ Там же. С. 19–20.
- ¹² *Якуба Е.* Женщина в украинском селе: социально-демографические проблемы // «Экономика Украины», 1999, №4. С. 58–59.
- ¹³ Бюджеты семей Украины в 1998 году. С. 5–6.
- ¹⁴ *Чуйко Л.* Указ. соч. С. 252–253.
- ¹⁵ Здоровье детей и женщин в Украине. – Киев: ПРООН, 1997. С. 27. (На укр. яз.).
- ¹⁶ Особенности жизнедеятельности семьи в условиях трансформации украинского общества. С. 593. (На укр. яз.).
- ¹⁷ Там же. С. 596.
- ¹⁸ *Стешенко В., Пискунов С., Пискунов В.* Старение населения Украины: состояние, этнические особенности, перспективы // Демографические исследования. Вып. 20. – Киев, 1998. С. 131. (На укр. яз.).
- ¹⁹ Там же. С. 125.
- ²⁰ Там же. С. 133.
- ²¹ Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России. С. 13.
- ²² Бюджеты семей Украины в 1998 году. С. 7.
- ²³ Там же. С. 8.
- ²⁴ Там же. С. 8.
- ²⁵ Дети, женщины и семья в Украине. С. 232.
- ²⁶ Здоровье детей и женщин в Украине. С. 13.
- ²⁷ Там же. С. 14.
- ²⁸ Дети, женщины и семья в Украине. С. 285.
- ²⁹ Там же. С. 278.
- ³⁰ Там же. С. 251.
- ³¹ *Куценко В., Богуш Л.* Потенциал сферы здравоохранения: региональные аспекты // «Экономика Украины», 1999, №3. С. 66.
- ³² Дети, женщины и семья в Украине. С. 162.
- ³³ Там же. С. 169, 181.
- ³⁴ Здоровье детей и женщин в Украине. С. 49.
- ³⁵ Там же. С. 20.
- ³⁶ Там же. С. 32.

ЖЕНЩИНЫ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ И НА РЫНКЕ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

(эмпирические исследования гендерных различий трудового поведения на основе данных РМЭЗ)

В современной экономической теории труда особенности занятости различных социально-демографических групп исследуются с двух сторон:

- во-первых, с точки зрения различий в трудовом поведении людей, принадлежащих к разным социально-демографическим группам. Как правило, при этом на основе соответствующих теоретических моделей исследуются три проблемы: особенности предложения труда, процесс поиска и выбор места работы, инвестиции в человеческий капитал;

- во-вторых, с точки зрения различий в положении отдельных групп на рынке труда. Причем различие в положении отдельных групп фиксируется, в первую очередь, по двум параметрам: занятости и безработице (концентрации занятости тех или иных групп в определенных отраслях, профессиях, должностных уровнях) и заработной плате.

Как правило, одной из задач таких исследований становится выявление наличия или отсутствия дискриминации по отношению к каким-либо социально-демографическим группам.

Для эмпирических исследований различий в трудовом поведении необходимы базы микроданных. Их отсутствие во многом сдерживает проведение качественных эмпирических исследований особенностей трудового поведения, в том числе причин гендерных различий такого поведения. Одной из первых российских баз микроданных стал Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), который к настоящему моменту остается единственной доступной базой микроданных, включающей широкий набор показателей, характеризующих домохозяйства.

РМЭЗ является первым национальным, репрезентативным обследованием домохозяйств России и осуществляется с целью получения систематической оценки воздействия российских реформ на экономическое благосостояние домохозяйств и отдельных индивидов. К настоящему моменту доступными являются данные, полученные в ходе первых 9 раундов (1992–2000 годов).

Необходимо отметить, что наше исследование опирается на первичные данные второй фазы РМЭЗ. Поэтому нам представляется важным

подчеркнуть некоторые основные особенности соответствующей эмпирической базы.

Вторая фаза РМЭЗ включает данные 5 раундов (с V по IX)¹, и представляет собой обследование практически одних и тех же домашних хозяйств, что позволяет использовать эти данные в качестве панельных².

Объем выборки для второй фазы РМЭЗ был определен на уровне четырех тысяч домохозяйств, однако с учетом возможности отсутствия ответов он был увеличен на 15% – до 4718. В каждом отдельном домохозяйстве интервьюеры старались получить ответы от всех его взрослых членов, кроме того, со слов взрослых заполнялась анкета на детей. Анкета РМЭЗ включает весьма обширный круг вопросов, касающихся информации о размерах домохозяйств, источниках и структуре их доходов и расходов, сведений о занятости членов домохозяйства, распределении времени, уровне образования и пр.

В ходе обследования исследователи собирают данные по более чем 500 переменным.

Данные РМЭЗ позволяют исследовать различные аспекты трудового поведения. В данной работе мы используем данные РМЭЗ для эмпирических оценок по двум, пока еще малоизученным вопросам:

- исследованию факторов, влияющих на изменения уровня экономической активности по гендерным группам;
- исследованию факторов, влияющих на выбор способов поиска работы.

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ИЗМЕНЕНИИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ

Анализ изменения уровня экономической активности в российской экономике в 1990-е годы проводился, как правило, на основе данных Госкомстата, при этом микроэкономический анализ факторов, влияющих на экономическую активность, пока еще не предпринимался.

Экономически активное население включает в себя занятое население и безработных, то есть тех, кто не имеет работу и ищет ее. Изменение профилей экономической активности по данным Госкомстата (см. табл. 2) свидетельствует о снижении уровня экономической активности как для мужчин, так и для женщин. Причем это снижение, в первую очередь, произошло за счет крайних возрастных групп, то есть за счет молодых и пожилых. Общая динамика в целом сходна для обоих полов. У мужчин сокращение в большей степени происходило за счет старших возрастов, у женщин – за счет более молодых возрастов и возрастных групп 25–29 лет, 30–34 лет.

Расчеты, проведенные на основе РМЭЗ, указывают на снижение уровня экономической активности, но в данном случае фиксируется меньшее снижение активности по крайним возрастным группам, чем это демонстрируют данные Госкомстата. Такие расхождения, видимо, связаны с раз-

Таблица 1.

Изменение уровня экономической активности населения России
(по данным РМЭЗ)

		1994	1995	1996	1998	2000	всего
Все население							
Возрастные группы	16-19	0,36	0,38	0,32	0,27	0,29	0,32
	20-24	0,80	0,80	0,77	0,76	0,77	0,78
	25-29	0,89	0,90	0,90	0,85	0,89	0,88
	30-34	0,90	0,90	0,90	0,87	0,88	0,89
	35-39	0,92	0,92	0,92	0,91	0,89	0,91
	40-44	0,92	0,92	0,90	0,90	0,90	0,91
	45-49	0,92	0,90	0,89	0,86	0,86	0,89
	50-54	0,80	0,83	0,81	0,77	0,79	0,80
	55-59	0,53	0,53	0,55	0,54	0,55	0,54
	60-64	0,25	0,28	0,29	0,29	0,29	0,28
	> 65	0,08	0,07	0,07	0,08	0,07	0,07
ВСЕГО	0,65	0,65	0,63	0,62	0,62	0,63	
Мужчины							
Возрастные группы	16-19	0,37	0,36	0,34	0,26	0,33	0,33
	20-24	0,84	0,86	0,84	0,85	0,85	0,85
	25-29	0,93	0,93	0,93	0,89	0,94	0,93
	30-34	0,93	0,94	0,92	0,90	0,90	0,92
	35-39	0,95	0,93	0,92	0,91	0,91	0,92
	40-44	0,94	0,94	0,92	0,91	0,91	0,92
	45-49	0,93	0,91	0,92	0,88	0,89	0,90
	50-54	0,86	0,88	0,85	0,79	0,86	0,85
	55-59	0,73	0,73	0,74	0,77	0,70	0,74
	60-64	0,29	0,35	0,34	0,37	0,40	0,35
	> 65	0,15	0,13	0,11	0,11	0,11	0,12
ВСЕГО	0,73	0,73	0,72	0,70	0,71	0,72	
Женщины							
Возрастные группы	16-19	0,35	0,39	0,30	0,27	0,25	0,31
	20-24	0,76	0,74	0,71	0,69	0,71	0,72
	25-29	0,85	0,87	0,88	0,81	0,84	0,85
	30-34	0,87	0,86	0,87	0,84	0,87	0,86
	35-39	0,90	0,91	0,92	0,90	0,87	0,90
	40-44	0,91	0,90	0,89	0,90	0,90	0,90
	45-49	0,91	0,90	0,88	0,84	0,84	0,87
	50-54	0,75	0,78	0,77	0,76	0,73	0,75
	55-59	0,39	0,38	0,40	0,35	0,43	0,39
	60-64	0,23	0,23	0,26	0,24	0,22	0,24
	> 65	0,04	0,05	0,05	0,06	0,05	0,05
ВСЕГО	0,58	0,58	0,57	0,55	0,56	0,57	

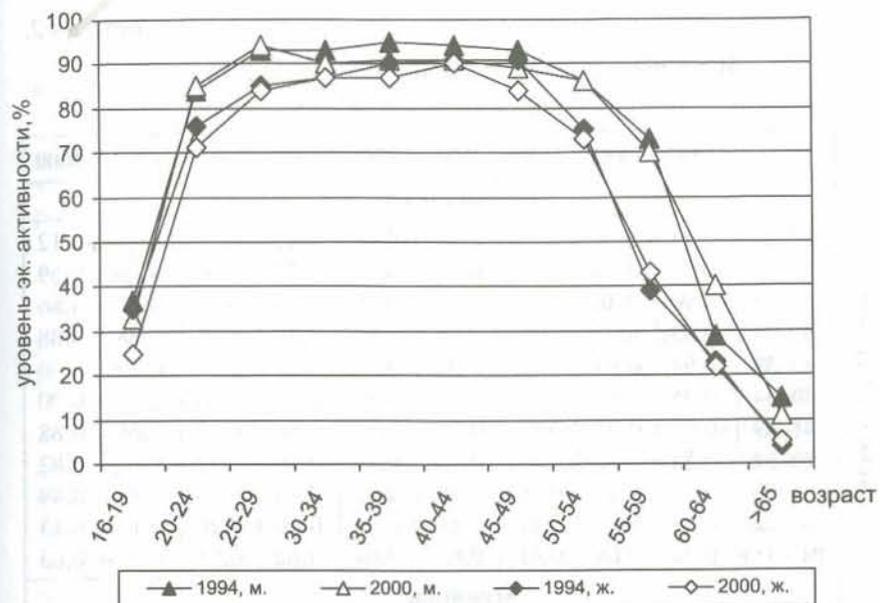


Рис. 1. Изменение уровня экономической активности по данным РМЭЗ

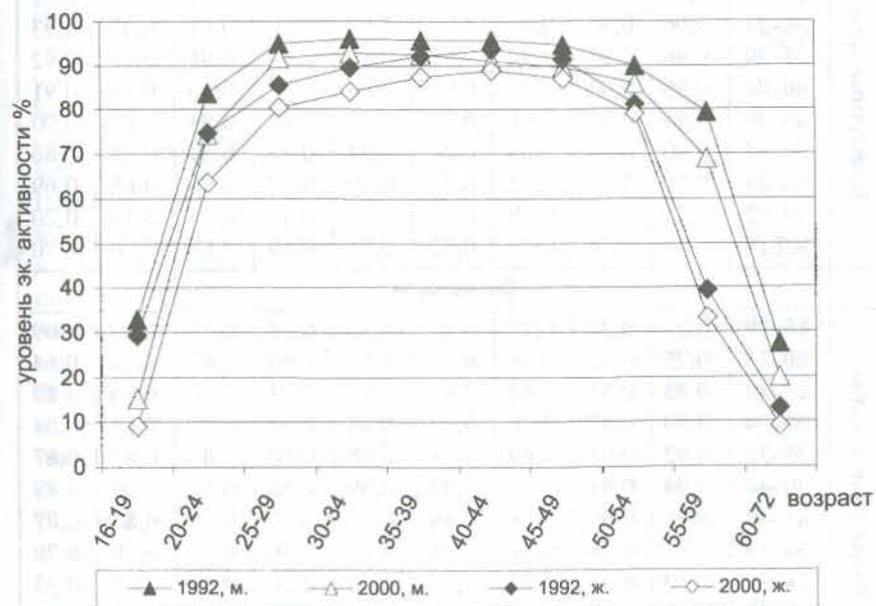


Рис. 2. Изменение уровня экономической активности по данным Госкомстата

Таблица 2.

Изменение уровня экономической активности
(по данным Госкомстата)

		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
		Все население									
Возрастные группы	15-19	0,31	0,29	0,23	0,24	0,20	0,17	0,13	0,16	0,12	
	20-24	0,79	0,78	0,77	0,77	0,75	0,71	0,67	0,70	0,69	
	25-29	0,90	0,88	0,87	0,87	0,86	0,84	0,84	0,86	0,86	
	30-34	0,93	0,91	0,90	0,89	0,89	0,87	0,86	0,88	0,88	
	35-39	0,94	0,93	0,91	0,91	0,90	0,89	0,88	0,89	0,90	
	40-44	0,95	0,93	0,91	0,91	0,91	0,89	0,88	0,90	0,90	
	45-49	0,93	0,92	0,90	0,89	0,89	0,88	0,87	0,88	0,88	
	50-54	0,85	0,82	0,79	0,78	0,78	0,80	0,79	0,82	0,82	
	55-59	0,58	0,55	0,50	0,48	0,47	0,46	0,45	0,48	0,49	
	60-72	0,18	0,15	0,12	0,11	0,11	0,10	0,10	0,13	0,13	
	ВСЕГО	0,70	0,68	0,65	0,65	0,64	0,62	0,61	0,63	0,63	
		Мужчины									
Возрастные группы	15-19	0,33	0,32	0,25	0,25	0,21	0,16	0,14	0,21	0,15	
	20-24	0,84	0,83	0,83	0,83	0,81	0,77	0,73	0,76	0,74	
	25-29	0,95	0,93	0,92	0,92	0,92	0,92	0,91	0,91	0,92	
	30-34	0,96	0,95	0,93	0,93	0,93	0,92	0,91	0,92	0,93	
	35-39	0,96	0,95	0,93	0,93	0,92	0,92	0,91	0,91	0,92	
	40-44	0,96	0,94	0,93	0,92	0,92	0,91	0,90	0,91	0,91	
	45-49	0,95	0,93	0,91	0,91	0,91	0,89	0,88	0,89	0,90	
	50-54	0,90	0,88	0,85	0,84	0,84	0,84	0,84	0,85	0,86	
	55-59	0,80	0,77	0,72	0,70	0,69	0,67	0,66	0,65	0,69	
	60-72	0,28	0,23	0,18	0,17	0,16	0,15	0,15	0,19	0,20	
	ВСЕГО	0,78	0,76	0,73	0,72	0,71	0,69	0,68	0,70	0,70	
		Женщины									
Возрастные группы	15-19	0,29	0,27	0,22	0,22	0,20	0,17	0,13	0,12	0,09	
	20-24	0,75	0,73	0,71	0,72	0,69	0,65	0,62	0,64	0,64	
	25-29	0,85	0,83	0,82	0,81	0,80	0,77	0,76	0,80	0,80	
	30-34	0,90	0,87	0,86	0,85	0,84	0,82	0,81	0,83	0,84	
	35-39	0,92	0,91	0,89	0,88	0,88	0,86	0,85	0,87	0,87	
	40-44	0,94	0,91	0,90	0,90	0,89	0,88	0,87	0,89	0,89	
	45-49	0,91	0,90	0,88	0,88	0,87	0,87	0,86	0,87	0,87	
	50-54	0,81	0,78	0,74	0,74	0,73	0,76	0,75	0,79	0,79	
	55-59	0,39	0,37	0,32	0,30	0,30	0,29	0,28	0,34	0,33	
	60-72	0,13	0,10	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07	0,10	0,09	
	ВСЕГО	0,64	0,61	0,59	0,58	0,57	0,56	0,55	0,57	0,57	

личной способностью этих двух опросов улавливать случайные дополнительные работы и приработки, которые характерны для крайних возрастных групп. С точки зрения гендерных различий, данные РМЭЗ демонстрируют большую синхронность колебаний уровня экономической активности, в то же время для мужчин отмечается несколько большее снижение уровня экономической активности для основных трудоспособных возрастов, чем по данным Госкомстата.

Теоретическая модель предложения труда³ позволяет выявить основные факторы, которые должны оказывать влияние на изменение уровня экономической активности. Это те факторы, которые меняют соотношение резервной заработной платы и ожидаемой реальной заработной платы на рынке труда. Их можно объединить в три группы. Во-первых, это факторы, меняющие размер реального нетрудового дохода, во-вторых, факторы, воздействующие на изменение индивидуальных предпочтений, меняющие сравнительную индивидуальную ценность свободного времени, в-третьих, факторы, воздействующие на изменение реальной заработной платы. Исходя из этих теоретических предпосылок, и, учитывая панельную природу данных, нами с помощью пробит-анализа была произведена эконометрическая оценка вероятности пребывания в статусе экономической активности в зависимости от социально-демографических переменных (возраст, пол, семейный статус, здоровье, образование, количество детей, нетрудовые доходы), а также контрольных переменных, характеризующих региональный рынок труда (регион и тип поселения).

Расчеты подтвердили (табл. 3) основные теоретические предположения о влиянии социально-демографических факторов на вероятность пребывания в статусе экономически активного населения. Отрицательное влияние оказывают факторы возраста и наличия нетрудовых доходов, количества детей, количества членов семьи, статус пенсионера или студента. Положительное влияние оказывает уровень образования, повышая вероятность получения более высоких заработков и того, что эти заработки окажутся выше резервной заработной платы. Также положительное влияние оказывает семейный статус: женатые и замужние респонденты более экономически активны. Неоднозначное влияние оказывает здоровье (нами использовалась самооценка респондентов о состоянии своего здоровья). Предсказуемо и легко объяснимо отрицательное влияние на экономическую активность плохого состояния здоровья, но такое же влияние оказывает хорошее состояние здоровья по сравнению с его средними характеристиками. Естественно, на экономическую активность влияют характеристики регионального рынка труда: чем меньше размер поселения, тем ниже экономическая активность.

Что касается гендерных различий, то, во-первых, принадлежность к женскому полу оказывает существенное отрицательное влияние на уровень экономической активности, несмотря на то, что воздействие других

Таблица 3.

Зависимость статуса экономической активности
от индивидуальных характеристик

	Все респонденты	Женщины	Мужчины
Пол (женский)	-.3098**		
Возраст	-.0169**	-.0202**	-.018**
Сумма пенсии (log)	-.0094	.0023	-.0242**
Есть среднее спец. образование	.3430**	.4201**	.2664**
Есть высшее образование	.6522**	.7522**	.5174**
Семейный статус (женат, замужем)	.2367**	.0851**	.6587**
Пенсионер	-1.362**	-1.278**	-1.456**
Студент	-2.080**	-2.035**	-2.097**
Здоровье очень хорошее	-.3995**	-.4347**	-.4415**
Здоровье хорошее	-.1638**	-.2554**	-.09**
Здоровье плохое	-.4202**	-.328**	-.5989**
Здоровье совсем плохое	-.8375**	-.697**	-1.128**
Сумма доп. дохода семьи (log)	-.0232**	-.0177**	-.0250**
Количество человек в семье	-.0167*	-.0147	-.0110
Количество детей	-.0259*	-.0612**	-.0063
1995	.0201	.0162	.0435
1996	-.0409	-.0229	-.0562
1998	-.0778**	-.0764*	-.0782
2000	-.0309	-.0682*	.043
Город	-.0906**	-.0425	-.1700**
Поселок городского типа	-.1061**	.0149	-.2997**
Село	-.3727**	-.3234**	-.4580**
Северный, Северо-Западный	.0540	.0882	-.0205
Центральный, Ц.-Черноземный	-.0407	-.0142	-.1203
Поволжский, Волго-Вятский	-.2059**	-.1465**	-.3206**
Северный Кавказ	-.2204**	-.1951**	-.2760**
Урал	-.0286	.000	-.1239
Западная Сибирь	-.0711	-.1205*	-.0237
Вост. Сибирь, Дальний Восток	-.0901	-.0535	-.1621*
Константа	2.202**	1.970**	2.181**

* – коэффициент значим на 10% уровне.

** – коэффициент значим на 5% уровне.

За базовые переменные принималось: для здоровья – среднее здоровье, для типа поселения – крупные города (Москва, Санкт-Петербург), для регионов – Москва, Санкт-Петербург.

Таблица 4.

Взаимосвязь индивидуальных характеристик респондентов и
вероятности перехода в экономически активное население

	Все респонденты	Женщины	Мужчины
Пол (женский)	-.2303**		
Возраст	-.0307**	-.0337**	-.0299**
Сумма пенсии (log)	.0026	.0133	-.0164
Есть среднее спец. образование	.1689**	.2011**	.1740*
Есть высшее образование	.2433**	.2275*	.3175**
Семейный статус (Женат, замужем)	.1413**	.1444*	.2521**
Пенсионер	-.6315**	-.5360**	-.7434**
Студент	-.6422**	-.54**	-.7872**
Здоровье очень хорошее	.1116	.2077	-.0047
Здоровье хорошее	-.0174	-.0014	-.0511
Здоровье плохое	-.2774**	-.2014**	-.4023**
Здоровье совсем плохое	-.5869**	-.3166*	
Сумма доп. дохода семьи (log)	-.0244**	-.0271**	-.0125
Количество человек в семье	.0210	-.0072	.0592
Количество детей	-.0380	-.0033	-.0739
1995	-.0717	-.0207	-.1365
1996	-.0121	.0560	-.1157
1998	.1447**	.1921**	.0845
Город	-.077	-.0964	-.05
Поселок городского типа	-.0786	-.1553	.0383
Село	-.3513**	-.3774**	-.3133**
Северный, Северо-Западный	.0346	.0039	-.0012
Центральный, Ц.-Черноземный	-.0966	-.0	-.3107*
Поволжский, Волго-Вятский	-.2799**	-.1722	-.5266**
Северный Кавказ	-.0485	.0516	-.2713
Урал	-.1155	-.0396	-.3029
Западная Сибирь	-.2022*	-.2187	-.2087
Вост. Сибирь, Дальний Восток	-.1418	-.0233	-.3524
Константа	1.39**	1.160**	1.494**

* – коэффициент значим на 10% уровне.

** – коэффициент значим на 5% уровне.

За базовые переменные принималось: для здоровья – среднее здоровье, для типа поселения – крупные города (Москва, Санкт-Петербург), для регионов – Москва, Санкт-Петербург.

Таблица 5.

Взаимосвязь индивидуальных характеристик респондентов и вероятности перехода в экономически неактивное население

	Все респонденты	Женщины	Мужчины
Пол (женский)	.0980**		
Возраст	.009**	.0059**	.017**
Сумма пенсии	-.0187	-.0054	-.0340
Сумма пособия	.1301**	.1384**	.1125**
Есть среднее спец. образование	-.1838**	-.225**	-.1680**
Есть высшее образование	-.5185**	-.6247**	-.3964**
Семейный статус (женат, замужем)	-.1571**	-.0278	-.5069**
Пенсионер	.8734**	.8022**	.9923**
Студент	.8404**	.7616**	.856**
Здоровье очень хорошее	.236*	.4879**	.1358
Здоровье хорошее	.072*	.2003**	-.0320
Здоровье плохое	.2625**	.177**	.4544**
Здоровье совсем плохое	.6932**	.7748**	.5161
Сумма доп. дохода семьи	-.0013	-.0006	-.0097
Количество человек в семье	.0560**	.0617**	.0340
Количество детей	-.0853**	-.0879**	-.0387
1995	.1073*	.0676	.153
1996	.2947**	.3023**	.306**
1998	.195**	.2225**	.1712**
Город	.0203	-.046	.1047
Поселок городского типа	.1102	-.1144	.3715**
Село	.2118**	.1613**	.2786**
Северный, Северо-Западный	-.0620	-.0534	-.0424
Центральный, Ц.-Черноземный	-.0480	-.0571	-.0012
Поволжский, Волго-Вятский	.0735	.060	.094
Северный Кавказ	.2297**	.25**	.2182
Урал	-.0551	-.0361	-.0390
Западная Сибирь	-.0502	.0018	-.1103
Вост. Сибирь, Дальний Восток	.0124	.0208	.0089
Константа	-2.030**	-1.850**	-2.080**

* – коэффициент значим на 10% уровне,

** – коэффициент значим на 5% уровне.

За базовые переменные принималось: для здоровья – среднее здоровье, для типа поселения – крупные города (Москва, Санкт-Петербург), для регионов – Москва, Санкт-Петербург.

социально-демографических характеристик, таких, как количество детей, здоровье, образование и т. д. (обычно оказывающих влияние на различие в положении и поведении гендерных групп), уже учтено.

Во-вторых, выявлены также гендерные различия во влиянии отдельных социально-демографических характеристик на уровень экономической активности. Отрицательное влияние количества детей существует только для женщин, для мужчин этот фактор не оказывает статистически значимого воздействия. Этот достаточно предсказуемый результат легко объясним. Так как нагрузка, связанная с воспитанием детей, в первую очередь, ложится на женщин, то количество детей существенно повышает ценность нерабочего времени и снижает вероятность трудовой деятельности именно для женской части населения. Однако семейный статус вносит положительный вклад в экономическую активность в большей степени для мужчин, чем для женщин. Видимо, это связано с тем, что семейный статус меняет индивидуальную сравнительную ценность свободного времени, то есть в терминах простой модели предложения труда меняет предпочтения «труд-досуг». Для женатых и замужних респондентов возникает проблема уже не индивидуальных решений о предложении труда, а совместных семейных решений с учетом сравнительной производительности на рынке труда и в домашнем хозяйстве. Как правило, исходя из традиционных гендерных ролей, структур распределения времени и различий в ожидаемых заработках, предполагается, что производительность женщин выше в домашнем хозяйстве, а мужчин – на рынке труда. Таким образом, для мужчин возникают дополнительные стимулы к экономической активности.

Величина пенсий влияет на снижение уровня экономической активности только для мужчин. Для женщин несколько большее, чем для мужчин, положительное воздействие на уровень экономической активности оказывает уровень образования. Возможно, это означает, что для женщин образование приносит большую отдачу с точки зрения улучшения позиций на рынке труда. Для мужчин гораздо больший, чем для женщин, вклад в изменение уровня экономической активности вносят характеристики здоровья. При очень плохих оценках здоровья уровень экономической активности мужчин снижается сильнее.

Учитывая панельную природу данных, с помощью пробит-анализа нами была проведена оценка влияния социально-демографических характеристик на вероятность смены статуса экономической активности, то есть на вероятность перехода из экономически неактивного населения в экономически активное (табл. 4) и, наоборот, из экономически активного населения в экономически неактивное (табл. 5).

С точки зрения взаимосвязи гендерных различий и вероятности перехода в экономически активное население (табл. 4), прежде всего, обращают на себя внимание различия во влиянии нетрудового дохода, то есть доходов других членов семьи. Это влияние, причем отрицательное, отмечает-

ся только для женщин, для мужчин оно статистически незначимо. Таким образом, женщины оказываются более чувствительны к эффекту дохода. Их решения о переходе в экономически активное население в большей степени экономически детерминированы, чем для мужчин, и зависят от общего уровня благосостояния семьи. Подобный вывод соответствует результатам, полученным Минцером (*J. Mincer*) еще в 1960-е годы при исследовании предложения труда замужних женщин на данных США. Он установил, что уровень экономической активности женщин в большей степени зависит от колебаний в доходах супруга, чем от общего уровня этих доходов. То есть решение женщин о предложении труда во многом выступает как «буферный», страховой механизм, снижающий риск колебания семейных доходов⁴. Для мужчин же относительно большее значение имеют неэкономические факторы: здоровье, альтернативные статусы (пенсионер, студент). Анализ влияния семейного положения подтверждает уже установленную нами раньше зависимость – наличие семьи для мужчин в значительно большей степени повышает вероятность перехода в экономически активное состояние.

Исследование вероятности перехода в экономически неактивное население (табл. 5) также фиксирует гендерные различия во влиянии социально-демографических характеристик. В первую очередь, необходимо отметить установленное только для женщин отрицательное влияние количества детей на уход с рынка труда, что не поддается простому объяснению и противоречит ранее полученным выводам об отрицательном влиянии количества детей на вероятность пребывания в статусе экономической активности. Напротив, количество человек в семье положительно влияет на переход в неактивное состояние. По-видимому, с одной стороны, это повышает нагрузку на женщин, связанную с работой в домашнем хозяйстве, с другой – обеспечивает большую устойчивость доходов и предоставляет большую свободу выбора для женщин. Интересным результатом можно считать то, что положительное влияние хорошего здоровья на уход с рынка труда характерно только для женщин. Это можно объяснить тем, что для мужчин состояние экономической активности является более традиционным, и решение о переходе в неактивное состояние у них связано со снижением трудоспособности и производительности на рынке труда (как и у женщин). Но для женщин состояние экономической неактивности является более распространенной альтернативой, поэтому уход с рынка труда возможен и при сохранении высокой трудоспособности, хорошего здоровья, которое может быть востребовано и для вне рыночных видов деятельности. Для мужчин наличие семьи является мощным «якорем» для сохранения статуса экономической активности и препятствует выходу с рынка труда. Для женщин же влияние семейного положения на вероятность перехода не выявлено. На наш взгляд это связано с уже отмечавшимся ранее распределением гендерных ролей. Традиционный стереотип «мужчины-кор-

мильца» не позволяет ему уходить с рынка труда при наличии семьи. Что касается женщин, то их в большей степени, чем мужчин, привлекает к рынку труда высшее образование. Хотя его влияние, снижающее вероятность перехода в экономически неактивное состояние, отмечается и для мужчин, для женщин этот фактор оказывает более сильное воздействие.

Интересно, что и для мужчин, и для женщин на выход с рынка труда не оказывает статистически значимого влияния уровень нетрудовых доходов, то есть доходы других членов семьи. Таким образом, мы наблюдаем асимметрию влияния экономических факторов на вход и выход с рынка труда. Фактор дохода работает как «впускающий клапан», побуждая к переходу к экономической активности, но не оказывая влияния на выход с рынка труда.

Проведенный анализ и выявленные факторы, влияющие на экономическую активность, позволяют понять некоторые тенденции изменения в уровне экономической активности мужчин и женщин в 1990-е годы. При высоком уровне экономической активности как для мужчин, так и для женщин, воздействие экономических факторов было сравнительно одинаковым и не создавало существенных различий в изменении уровня экономической активности. В то же время формировавшаяся дифференциация доходов оказывала незначительное влияние через эффект дохода на изменение уровня экономической активности. Воздействие неэкономических факторов было дифференцировано по возрастным группам, в частности, это относится к показателям здоровья. Относительно большее ухудшение здоровья мужчин, проявившееся, в том числе, в существенном снижении ожидаемой продолжительности жизни, сказалось в большей степени на экономической активности мужчин старших возрастов.)

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ПРИ ВЫБОРЕ КАНАЛОВ ПОИСКА РАБОТЫ

Проблема поиска работы является одной из важнейших при анализе рынка труда, так как сам процесс поиска работы оказывает влияние на конечный результат – подбор рабочего места, соответствующего трудовым предпочтениям работника и возможностям его занятости. На процесс поиска влияют как внешние факторы, такие, например, как ситуация на рынке труда, предпочтения работодателей, структура спроса на труд, развитость инфраструктуры рынка труда, так и факторы, связанные с самим работником – его требования к рабочему месту, профессионально-квалификационные характеристики, структура индивидуального бюджета времени. Все эти факторы оказывают влияние как на длительность поиска работы, так и на выбор способов поиска.

Микроэкономический анализ длительности поиска работы на основе данных РМЭЗ уже проводился⁵. При этом основные результаты, полученные Л.Гроган, Г.Ван ден Бергом, М.Фолей относительно влияния гендерных факторов на продолжительность поиска работы, состоят в следующем.

209

С одной стороны, авторы установили, что женщины имели в среднем более короткие периоды безработицы, с другой – замужние женщины имели существенно большую продолжительность поиска работы. Это может быть свидетельством того, что, либо незамужние женщины ищут работу более интенсивно, либо имеют более низкую резервную заработную плату, а также того, что для женщин факт замужества является фактором, отрицательно влияющим на возможность трудоустройства.

Меньше внимания пока уделялось исследованиям влияния социально-демографических характеристик на выбор способов поиска работы. На основе данных VIII раунда РМЭЗ (обследование 1998 года) нами был проведен эконометрический анализ зависимости выбора каналов поиска работы от социально-демографических характеристик⁶.

В табл. 6 показано распределение предпочтений респондентов в отношении различных каналов поиска работы в зависимости от основных индивидуальных характеристик ищущих работу: пола, возраста, образования и семейного статуса.

Согласно этим данным, женщины чаще, чем мужчины, обращаются в государственную службу занятости и реже – непосредственно на предприятия и в негосударственные агентства. В то же время обращаемость к потенциальному работодателю при поиске имеет тенденцию увеличиваться с возрастом, при этом использование таких каналов, как объявления в СМИ и помощь родственников, заметно снижается.

Результаты анализа также свидетельствуют о том, что для старшей возрастной группы (преимущественно туда входят пенсионеры) характерен низкий уровень обращения в государственную службу занятости, негосударственные агентства, а также к друзьям и знакомым.

Среди подгрупп с различным семейным статусом практически не наблюдается существенных различий в использовании тех или иных каналов поиска работы. Тем не менее, можно видеть, что индивиды, состоящие на момент поиска в разводе, заметно чаще используют объявления в СМИ и помощь друзей и знакомых.

Регрессионный анализ (табл. 7) подтверждает зависимости, установленные первоначально на основе простого распределения. Такие характеристики, как возраст и пол, оказываются значимо связанными с вероятностью использования того или иного канала поиска работы. Так, например, с увеличением возраста индивида увеличивается вероятность его обращения в государственную службу занятости, а также к потенциальному работодателю. Вместе с тем, возраст отрицательно связан с вероятностью использования при поиске работы различных средств массовой информации, а также помощи друзей, знакомых и родственников. Возможно, такая ситуация объясняется тем, что взрослые индивиды ведут более самостоятельный образ жизни и имеют определенный опыт на рынке труда. Поэтому они предпочитают обходиться при поиске работы своими си-

Таблица 6.

Индивидуальные характеристики респондентов и использование каналов поиска работы (процент назвавших тот или иной канал от общего числа ответивших на соответствующий вопрос в каждой группе)⁷

Характеристика	Способы поиска работы – обращение в:					
	государственную службу занятости	в негосударственные агентства	к друзьям и знакомым	к родственникам	к потенциальному работодателю	использование объявлений в СМИ
<i>Пол</i>						
Мужской	30,4	18,6	77,2	37,8	52,3	39,2
Женский	38,1	11,8	72,9	40,1	40,3	42,2
<i>Возраст</i>						
Меньше 21 года	27,3	9,1	77,7	44,6	35,5	44,6
21–29 лет	29,4	18,2	74,6	42,6	41,3	46,2
30–39 лет	39,1	16,7	79,7	42,0	46,6	40,2
40–49 лет	37,6	12,5	74,1	35,0	49,8	34,2
50–59 лет	38,9	16,8	69,5	27,4	51,6	32,6
60 лет и старше	20,0	2,9	60,0	28,6	60,0	22,9
<i>Семейный статус</i>						
Никогда не состоял(а) в браке	30,7	16,9	75,6	38,7	43,6	42,7
Состоит в браке	34,4	14,8	74,1	39,1	47,3	39,0
Разведен(а)	39,6	16,2	79,3	38,7	44,1	47,7
Вдовец (вдова)	39,4	9,1	72,7	42,4	48,5	42,4
<i>Уровень образования</i>						
ВУЗ	31,7	16,8	75,4	32,3	45,5	43,7
Техникум	34,3	15,2	77,8	41,0	50,8	41,6
ПТУ	37,1	17,4	71,9	41,1	45,1	43,8

лами (без помощи друзей и родственников) и чаще обращаются непосредственно к работодателям.

Женщины с меньшей вероятностью прибегают при поиске работы к контактам с потенциальным работодателем, к помощи друзей и знакомых, а также к различным негосударственным агентствам. В то же время вероятность того, что они обратятся в государственную службу занятости, гораздо выше, чем у мужчин.

Таблица 7.

Регрессионный анализ вероятности использования различных каналов поиска работы. Первый этап

Объясняющие переменные	Способы поиска работы – обращение в:					
	государственную службу занятости	в негосударственные агентства	к друзьям и знакомым	к родственникам	к потенциальному работодателю	использование объявлений в СМИ
Возраст	,0119***	-,0068	-,0129***	-,0187***	,0218***	-,0171***
Высш. образование	-,2026	,1913	,1047	-,2624*	-,1453	,2498
Состоит в браке****	-,0546	-,0485	-,0677	,1694	-,0297	-,0889
Пол (женский)	,3555***	-,5476***	-,2443**	,0854	-,4699***	,1069
Константа	-1,2187***	-1,2160***	1,7462***	,1377	-,6939***	,2280

*** – коэффициент значим на 5% уровне, ** – 10% уровне, * – 15% уровне.

**** В эту группу входят индивиды, состоящие как в официальных, так и в незарегистрированных браках.

Заметим также, что индивиды с высшим образованием имеют меньшую вероятность обратиться за помощью в поиске работы к своим родственникам. Тем не менее, необходимо подчеркнуть, что соответствующий коэффициент значим только на 15% уровне и, следовательно, делать на его основе какие-то выводы можно с большой осторожностью.

В табл. 8 представлены результаты второго этапа регрессионного анализа, где переменные для возраста, семейного положения и уровня образования принимают несколько другую форму.

Согласно данным табл. 8, в число характеристик, значимо связанных с вероятностью использования тех или иных каналов поиска работы, входят показатели пола, возраста, уровня образования и семейного положения. При этом эффект влияния гендерного статуса на изучаемые вероятности полностью совпадает с эффектом, полученным в первой модели.

Среди возрастных групп поведение индивидов от 21 до 39 лет существенно отличается от поведения индивидов в возрасте младше 21 года. Так, среди представителей первой из этих групп существенно выше вероятность обращения при поиске работы за помощью к родственникам. Представители же возрастной группы 50–59 лет, согласно полученным результатам, имеют большую вероятность, чем индивиды моложе 21 года, использовать такой канал поиска как обращения непосредственно к работодателю.

Влияние семейного положения на изучаемые вероятности оказалось довольно размытым. Однако, согласно данным табл. 8, с определенной точностью можно утверждать, что индивиды, ранее не состоявшие в браке, имеют большую вероятность, чем женатые (замужние), обращаться при поиске работы непосредственно к работодателю. Индивиды, состоящие в разводе, имеют большую вероятность обращаться при поиске к друзьям и знакомым, а также использовать объявления в СМИ.

Влияние уровня образования также оказалось неоднозначным. Индивиды со средним образованием чаще, чем индивиды с образованием ниже среднего обращаются при поиске к друзьям и знакомым; вместе с тем, среди учившихся в ПТУ наблюдается противоположный эффект. Индивиды

Таблица 8.

Регрессионный анализ вероятности использования различных каналов поиска работы. Второй этап

Объясняющие переменные	Способы поиска работы – обращение в:					
	государственную службу занятости	в негосударственные агентства	к друзьям и знакомым	к родственникам	к потенциальному работодателю	использование объявлений в СМИ
Пол (женский)	,4136***	-,4768***	-,2807***	,0144	-,4884***	,1028
Возраст 21–29 лет	-,0554	-,2191	,4112	1,4687***	,1197	,2678
30–39 лет	,4404	-,0158	,6588	1,3956**	,5005	,2791
40–49 лет	,4492	-,3954	,1953	,9685	,6842	-,2452
50–59 лет	,7017	,1750	-,0328	,7863	,9875*	-,1065
60 лет и старше ^(а)	-,4823	-,4803	-,4500	,5723	,9194	-,6106
Никогда не состоял в браке	,2387	,2895	-,0696	-,2434	,3323*	-,0102
В разводе	,0980	,1140	,4753**	-,0334	-,1409	,3582*
Вдовец (вдова) ^(б)	,4663	-,2538	,5092	,5835	-,1842	,3527
Среднее образование	-,1499	,0663	,4070***	,0859	,0589	-,0775
ПТУ	-,0188	,2157	-,3386**	,1288	-,0979	,1474
Техникум	-,1883	,1164	,1112	,1891	,2347*	,0528
ВУЗ ^(в)	-,2876**	,0829	,0701	-,0278	-,2807**	,2665*
Константа	-,9328	-1,5489***	,6594	-1,7676***	-,4653	-,5326

*** – коэффициент значим на 5% уровне, ** – 10% уровне, * – 15% уровне.

(а). Базовая переменная – возраст моложе 21 года.

(б). Базовая переменная – статус официального или незарегистрированного брака.

(в). Базовая переменная – уровень образования ниже среднего.

с высшим образованием имеют меньшую вероятность обращения при поиске работы в государственную службу занятости или к потенциальному работодателю, но значительно более высокую вероятность использования различных средств массовой информации, чем индивиды с образованием ниже среднего. Учившиеся в техникумах или специализированных училищах (медицинских, художественных, музыкальных, педагогических) при поиске работы более склонны к обращениям непосредственно на предприятия.

В табл. 9 представлены результаты третьего этапа регрессионного анализа, в рамках которого была сделана попытка построения наиболее качественной модели. В конечном счете, значимыми оказались практически все включенные в модель объясняющие переменные. Только параметр, характеризующий положение на шкале материального благосостояния («нищие – богатые»), оказался практически несущественным. Его влияние

Таблица 9.

Регрессионный анализ вероятности использования различных каналов поиска работы. Третий этап

Объясняющие переменные	Способы поиска работы – обращение в:					
	государственную службу занятости	негосударственные агентства	к друзьям и знакомым	к родственникам	к потенциальному работодателю	использование объявлений в СМИ
Пол (женский)	,1474	-,4342***	-,2471	,0599	-,5000***	,0692
Шкала «нищие–богатые» (1–9)	,0099*	-,0103	-,0016	,0058	,0019	,0040
Возраст	,0172**	-,0149	,0029	-,0155**	,0167**	-,0145***
Высш. образование	,0842	,5837**	,7582***	,2987	,0448	,5898***
Работал ранее	-,0884	,9964***	-,4148	-,0324	,4768**	,2796
Зарегистрирован как безработный	3,0749***	,0985	-,4735**	-,1814	,5742***	-,1076
Студент	-,8007**	-,5006	,3418	-,1793	-,6271**	,1521
Пенсионер	-1,1333***	-,4426	-,0420***	-,6108*	-,3521	-,7851***
Готов немедленно приступить к работе	,0483	,9926	,5264	,8947***	,7671**	,3537
Сколько лет уже не работает	,0327	-,0289	-,0040	,0075	-,0347	-,0805***
Константа	-1,4815***	-2,7243***	1,1601***	-,6377	-,3594***	-,3637

*** – коэффициент значим на 5% уровне, ** – 10% уровне, * – 15% уровне.

оказалось значимым на 15% уровне только в одном случае: вероятность обращения в государственную службу занятости оказалась положительно связанной с положением индивида на шкале. Тем не менее, при исключении данного параметра из модели общее ее качество несколько ухудшается, поэтому в окончательном варианте эта переменная была включена в уравнение.

Согласно данным табл. 9, различия между соответствующими вероятностями использования того или иного канала для мужчин и женщин оказались значимыми только в двух случаях. Вероятности обращения при поиске работы в негосударственные агентства и средства массовой информации оказались значительно ниже среди женщин. Не выявлено значимого различия между мужчинами и женщинами при обращении в государственную службу занятости. Это, видимо, связано с тем, что в данном расчете непосредственно учитывался в качестве одной из переменных статус безработного, а среди зарегистрированных безработных преобладают женщины.

Характеристика возраста оказалась существенной для четырех случаев, причем везде на 10% уровне. Более взрослые индивиды с большей вероятностью будут обращаться при поиске работы непосредственно на предприятия и в государственную службу занятости. Вместе с тем, вероятность использования помощи друзей и средств массовой информации с возрастом снижается.

Наличие высшего образования, согласно полученным результатам, также оказалось значимой характеристикой, тесно коррелирующей с выбором канала поиска работы. Индивиды с высшим образованием имеют более высокую вероятность использования таких способов поиска как обращение к средствам массовой информации, к услугам негосударственных агентств, а также к помощи друзей и знакомых. Возможно, это связано с тем, что для людей с более высоким уровнем накопленного человеческого капитала такие каналы поиска, как использование информации в СМИ и услуги негосударственных агентств, оказываются более эффективными. Кроме того, процесс получения высшего образования часто способствует расширению круга друзей и знакомых, возникновению новых связей, которые потом оказываются востребованными в процессе поиска работы.

Переменная, характеризующая индивидов как работавших когда-нибудь ранее, также значимо связана с исследуемыми вероятностями. Причем это верно по отношению к двум каналам поиска работы: ранее работавшие индивиды имеют большую вероятность обращаться при поиске работы непосредственно на предприятия, а также в негосударственные агентства. Скорее всего, это связано с тем, что для эффективного поиска по данным каналам необходимо наличие определенного опыта работы. Для индивидов, впервые выходящих на рынок труда, эти способы поиска работы оказываются наименее используемыми.

Регрессионный анализ вероятности использования различных каналов поиска работы. Четвертый этап

Объясняющие переменные	Коэффициент
<i>Возраст</i>	-0,004
<i>Пол (женский)</i>	0,056*
<i>Наличие регистрации в службе занятости</i>	0,228***
<i>Является ли индивид студентом</i>	0,000
<i>Является ли индивид пенсионером</i>	-0,066*
<i>Наличие высшего образования</i>	0,028
<i>Константа</i>	-18,214***

*** – коэффициент значим на 5% уровне, ** – 10% уровне, * – 15% уровне.

Для ищущих работу индивидов, которые зарегистрированы в государственной службе занятости как безработные, вероятность обращения при поиске непосредственно на предприятия оказывается значимо выше, чем для остальных граждан, ищущих работу. В то же время зарегистрированные безработные с меньшей вероятностью обращаются за помощью к друзьям и знакомым.

Согласно данным табл. 9, у ищущих работу студентов вероятность обращения непосредственно на предприятия, а также в государственную службу занятости значимо ниже, чем у остальных респондентов, ищущих работу. Это можно объяснить, прежде всего, тем, что студенты часто практически не имеют опыта работы (либо этот опыт незначителен), что снижает для них эффективность использования указанных каналов поиска.

Статус пенсионера также оказался значимой характеристикой по отношению к выбору каналов поиска работы. Так, согласно полученным результатам, пенсионеры имеют значимо меньшую вероятность обращаться при поиске работы в государственную службу занятости, к друзьям и знакомым, а также использовать средства массовой информации. Вместе с тем, статус пенсионера отрицательно связан с вероятностью использования помощи родственников при поиске работы, однако, соответствующий коэффициент значим лишь на 15%-м уровне. Очевидно, что шансы пенсионеров найти приемлемую работу с помощью службы занятости и СМИ относительно низки. Кроме того, круг социальных связей пенсионеров также сравнительно узок. Таким образом, становятся понятны эффекты, полученные в ходе эмпирического анализа.

Данные табл. 9 также свидетельствуют о том, что респонденты, готовые немедленно приступить к работе, которую они сочтут приемлемой, имеют значимо большую вероятность обращения за помощью к родственникам и непосредственно к работодателям. В то же время была выявлена значимо отрицательная связь между количеством лет, в течение которых респондент находится без работы, и вероятностью использования средств массовой информации в качестве канала поиска.

Таким образом, проведение третьего этапа регрессионного анализа позволило нам не только подтвердить основные выводы, полученные на предыдущих этапах, но и выявить несколько новых интересных зависимостей между исследуемыми вероятностями и целым рядом «новых» переменных, таких, например, как статус пенсионера или студента, регистрация в службе занятости. При этом качество модели третьего этапа оказалось наилучшим, что повышает достоверность полученных выводов.

В табл. 10 представлены результаты четвертого этапа эконометрического анализа, в рамках которого мы преследовали цель оценить взаимосвязь между различными индивидуальными характеристиками ищущих работу респондентов и их склонностью к использованию формальных каналов при поиске работы.

Как показывают данные табл. 10, респонденты, зарегистрированные в качестве безработных, имеют значимо большую склонность к использованию формальных способов поиска работы. Безусловно, этот эффект объясняется их обращением в государственную службу занятости.

Женщины также в большей степени тяготеют к использованию формальных каналов поиска, хотя здесь причины этого явления более сложные. Согласно результатам предыдущих этапов анализа, женщины имеют значимо меньшую вероятность обращения в различные негосударственные агентства при поиске работы. В то же время вероятность их обращения в государственную службу занятости существенно выше. Совокупный эффект по всем формальным каналам поиска оказывается положительным. Таким образом, склонность женщин к формальному поиску оказалась несколько выше, чем у мужчин.

Подводя итоги анализа гендерных различий в выборе способов поиска работы, можно отметить следующее. Женщины в меньшей степени, чем мужчины, обращаются в негосударственные агентства по трудоустройству и непосредственно к работодателю, а также в меньшей степени используют социальные сети и обращение к родственникам для поиска работы. В то же время они в большей степени прибегают к услугам государственной службы занятости, и, в первую очередь, за счет использования этого канала больше склонны к формальным способам поиска работы.

Наш анализ не позволяет однозначно установить причины таких гендерных различий в поиске работы и требует дополнительной интерпретации полученных результатов.

Можно предложить несколько объяснений таких различий:

1) они могут быть обусловлены наличием дискриминации женщин на рынке труда, что снижает для них эффективность таких способов поиска, как обращения к работодателям и в негосударственные агентства. Существующее неравенство возможностей, гендерные предпочтения работодателей при найме по многим профессиям и видам деятельности являются реальными фактами российского рынка труда. В этом случае обращение к работодателю (как опосредованное – через негосударственные агентства, так и непосредственное) может заранее рассматриваться как менее результативное и снижать вероятность использования этих способов поиска работы;

2) на сравнительную привлекательность способов поиска работы могут влиять бюджетные ограничения. Использование негосударственных агентств по трудоустройству и подбору персонала, возможно, требует сравнительно больших денежных издержек. Различия в располагаемом доходе между мужчинами и женщинами могут быть причиной того, что женщины в меньшей степени используют каналы поиска, требующие относительно больших финансовых затрат;

3) на сравнительную привлекательность способов поиска работы могут влиять ограничения времени. Мужчины и женщины имеют разные структуры распределения времени по видам деятельности. Гендерные роли структурированы в обществе таким образом, что женщины сравнительно больше, чем мужчины, занимаются домашним хозяйством. Это способствует выбору таких каналов поиска работы, которые требуют меньших временных затрат и приводит к меньшей вероятности непосредственного обращения к работодателям для женщин⁸;

4) женщины могут иметь меньшую мотивацию к достижению успешного результата при поиске работы, рассматривая состояние безработицы как переходное к статусу домохозяйки или имея меньшие карьерные амбиции. Такая установка на пассивное трудовое поведение будет приводить к выбору более пассивных способов поиска работы;

5) существующие различия в положении мужчин и женщин на рынке труда, профессиональная и вертикальная сегрегация, будут накладывать отпечаток на социальное окружение мужчин и женщин, что, в свою очередь, будет сказываться на сравнительной эффективности доступных для них социальных сетей при поиске работы. Для женщин социальные сети могут обеспечить меньше возможностей, и поэтому они используют их менее активно.

В целом можно констатировать менее активное поведение женщин при поиске работы (и, в том числе, при выборе каналов трудоустройства), которое является результатом как более ограниченных возможностей женщин на рынке труда, так и меньшей, по сравнению с мужчинами, ценности трудовой карьеры.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- ¹ Сбор данных раунда V проводился в период с ноября по декабрь 1994 года, данных VI раунда – с октября по декабрь 1995 года, VII раунда – с октября по декабрь 1996 года, VIII раунда – с октября 1998 года по январь 1999 года, IX раунда – с октября по ноябрь 2000 года.
- ² В строгом смысле слова вторая фаза РМЭЗ не является панельным обследованием, т.к. интервьюеры не следовали за теми домохозяйствами, которые сменили место своего проживания со времени предыдущего опроса. Тем не менее, интервьюеры старались в ходе VI, VII и VIII раундов обращаться по тем же адресам, что и в ходе V раунда. Расхождения между опрашиваемыми домохозяйствами имелись в том случае, если опрошенные в предыдущем раунде сменили место проживания, либо были получены ответы от тех респондентов, которые отказались отвечать в ходе предыдущих опросов второй фазы РМЭЗ. Однако наличие этих расхождений практически не сказалось на возможности использования данных второй фазы РМЭЗ в качестве панельных, т.к., во-первых, доля сменивших место проживания домохозяйств была низка, а во-вторых, данные РМЭЗ позволяют выделить только тех респондентов, которые принимали участие во всех интересующих исследователя раундах второй фазы РМЭЗ.
- ³ Killingsworth M.R. Labor Supply. – Cambridge: UP, 1983; Роцин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. – М., 2000.
- ⁴ Mincer J. Labor-Force Participation of Married Women: a Study of Labor Supply // Mincer J. Studies in Labor Supply. Collected Essays of Jacob Mincer, V. 2, 1999. Pp. 105–139.
- ⁵ Grogan L, Van den Berg G. The Duration of Unemployment in Russia, Tinbergen Institute Amsterdam, CEPR, 1999; Foley M. Determinants of Unemployment Duration in Russia. The Davidson Institute Working Paper Series. No. 81, August, 1997.
- ⁶ Исследование выбора каналов поиска работы проведено совместно с К.Марковой, аспиранткой экономического факультета МГУ. В данной статье использованы только те результаты, которые важны для обсуждения гендерных различий в способах поиска работы.
- ⁷ При ответе на вопрос об использовании различных каналов поиска работы респондент должен был отметить все способы, которые он использовал в ходе поиска. Поэтому сумма процентов по каждой строке превышает 100%.
- ⁸ Для подтверждения этой гипотезы можно привести данные ВЦИОМ, относящиеся к началу 1990-х годов. Согласно им, безработные женщины на поиски работы тратят 22,1% времени. 63,5% времени отводят домашним делам, у мужчин 45,4% времени уходит на поиски работы, 22,7% – на домашние дела. См. «Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения». № 4, август 1993 г. С. 66–71.

Алла Чирикова

ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ

Вопросы гендерной экономики в современной России и их постановка в научном и практическом измерении актуальны не только для узкого круга ученых, верящих в то, что отказ от «бесполой экономики» может дать новые ресурсы для будущего экономического развития России. Они важны и для российских властных структур всех уровней, которые должны осознать: *экономический рост обеспечивается реальными экономическими субъектами, имеющими свои стратегии поведения, свои мотивы, ценности, культурные нормы.* Гендерный ракурс рассмотрения этих процессов может помочь в избавлении от привычных ошибок «усредненных обобщений», а значит приблизить к более адекватному отражению процессов, происходящих в реальной экономической среде.

Может быть, именно поэтому гендерная экономика в качестве предмета изучения должна включать в себя не только вопросы, находящиеся в непосредственном ведении экономистов, но и опираться на подходы, позволяющие понять, какие акторы действуют на российском рынке труда, как гендерные различия влияют на деловую активность тех или иных субъектов рыночной экономики, какие гендерные модели достижения успеха в бизнесе существуют и как они трансформируются со временем. К слову говоря, гендерная экономика не успев переосмыслить собственный предмет, с самого начала стоит перед необходимостью включения в свой дискурс собственно культурологических, социологических и даже социально-психологических подходов. Как бы это не звучало парадоксально, только микрподходы и «многослойный» анализ позволяют выстраивать адекватную картину макропроцессов в российской экономике.

Изучение закономерностей становления и взаимодействия экономических акторов в регионах позволяет рассматривать экономические процессы в купе с их носителями, активными субъектами, что неизбежно меняет приоритеты и акценты исследований по гендерной экономике. Исследования, выполненные в предлагаемой парадигме, могут включать в себя анализ моделей лидерства в экономике мужчин и женщин, успешно действующих в рыночной среде, особенности мужского и женского менеджмента, различия в деловых стратегиях, процессы консолидации экономических акторов с ведущими властными структурами в регионах.

Несмотря на то, что автор осознанно разделяет концепцию симметричного рассмотрения мужских и женских моделей поведения в бизнесе, есть серьезные основания считать, что фаза «бесполого бизнеса» в России существенно затянулась. Пришло время переосмыслить место и роль мужчин и женщин в формировании новых рыночных структур. Особое место в исследовании этих процессов должно принадлежать общим проблемам становления женского предпринимательства. Среди них – особенности делового поведения женщин – директоров, возглавляющих акционерные общества, которые еще совсем недавно были государственными предприятиями и получили в наследство работников, привыкших жить по советским законам и деловую культуру, которая пока плохо адаптирована к рыночным реалиям сегодняшнего дня в силу своей высокой инерционности.

Возможности женщин в сфере экономики и бизнеса наиболее последовательно изучаются американскими экономистами, социологами и социальными психологами. В России проблемы женского предпринимательства не получили пока статуса социально значимых и исследуются весьма хаотично и непоследовательно. Вместе с тем, подобную ситуацию нельзя признать правомерной.

В первой части настоящей статьи мы рассмотрим гендерный аспект становления предпринимательства в России и проанализируем роль региональных властей в развитии частного бизнеса.

Во второй части мы остановимся на не менее важной, но пока малоизученной в России проблеме гендерных различий в стилях лидерства. Результаты наших исследований позволяют вскрыть некоторые закономерности становления новых экономических акторов и проанализировать гендерные различия стратегий делового поведения директорского корпуса.

ЖЕНЩИНЫ И ЛИДЕРСТВО В БИЗНЕСЕ: ПАРАДОКСЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Изучение проблем становления женского предпринимательства и специфики женского лидерства в экономике является во многом пионерным направлением для российской науки. Исследования в этой области не носят пока системного характера и перегружены стереотипами массового сознания, свойственными даже ведущим российским аналитикам.

Среди таких стереотипов – устойчивое представление о том, что женщины в российском бизнесе занимают достаточно низкоконкурентные ниши, а их экономические перспективы носят скорее негативный характер. Именно поэтому занятие женщинами лидирующих позиций в бизнесе практически невозможно из-за невозможности женщин выживать в этой среде. Например, Игорь Бунин убежден: «России переход к «мягкому» бизнесу пока не грозит – успеха в деле добиваются люди с сильным или

даже агрессивным началом. Женщины, добивающиеся успеха в бизнесе, имеют агрессивный, в чем-то мужской характер»¹.

Между тем, процессы, происходящие сегодня в российских регионах, позволяют говорить о том, что женщины, идеологически адаптированные к системе рыночных отношений и имеющие лидерские амбиции, достаточно успешно справляются с ролью топ-менеджера в частных фирмах. Число предприятий, возглавляемых женщинами, растет, и, по мнению экспертов, их численность будет расти и далее.

В советский период повсеместное гендерное неравенство в сфере лидерства воспринималось как вполне естественное явление. По данным Института Экономики РАН на рубеже 1990-х годов в состав директорского корпуса входило 6–7% женщин². Согласно некоторым статистическим данным, в 1990-е годы произошло дальнейшее снижение доли женщин в составе директорского корпуса по сравнению с предшествующим периодом. Так, если в 1985 году доля женщин в составе директоров составляла 11%, то в 1990-х годах этот показатель упал до 5,6%. В основе подобного снижения лежит реальная тенденция *постепенного проникновения женщин в новые сегменты рыночной экономики – переход от руководства государственными предприятиями к руководству частными фирмами*. То, что данная гипотеза отражает реальные процессы, происходящие на рынке труда, подтверждают данные социологов, проводивших анализ источников рекрутирования руководителей новых экономических предприятий в Самарском регионе. Согласно данным, полученным О. Самарцевой и Ю. Татарниковой, около 40% женщин, возглавляющих в настоящее время частные фирмы в Самаре, до этого были высшими и средними руководителями на государственных предприятиях³.

Однако оценки, в том числе статистические, уровня развития женского предпринимательства в России весьма противоречивы. Согласно данным Госкомстата, полученным в ходе выборочного обследования руководителей малых предприятий⁴, проведенного в 1996–1997 годах, на долю женщин-руководителей приходилось 18% опрошенных. При этом наблюдались значительные региональные различия. Так, например, в Татарстане они составили 10% выборочной совокупности, а в Приморском Крае – 27%. Возрастной состав женщин-предпринимателей имел следующее распределение: лица в возрасте от 30 до 50 лет составляют 73%, старше 50 – 13,7% и молодежь в возрасте до 30 лет – немногим более 12%.

Как показали данные исследований 2000 года, удельный вес женщин среди директоров АО был ниже, чем на неакционированных частных предприятиях. При этом, по оценкам региональных экспертов, численность женщин-директоров АО в ходе рыночных реформ или стабилизировалась, или возросла в среднем на 3–5% (оценка по состоянию на 2000 год). Причем показатели доли женщин в высшем менеджменте существенно зависели от отрасли промышленности. Наибольшая концентрация жен-

щин-менеджеров наблюдалась в пищевой и легкой промышленности, областях, которые традиционно являются «женскими отраслями».

Несмотря на отмеченные позитивные тенденции, характерные не только для столичных городов, но и для провинции, женское лидерство на предприятиях реального сектора экономики отнюдь не стало массовым феноменом. С одной стороны, это связано с трудностями управления предприятиями в современных условиях, а с другой – обусловлено *феноменом культурной инерции*, который сдерживает вытеснение патриархальных стереотипов.

Медленный процесс становления женского предпринимательства сдерживается не только феноменом культурной инерции, но нередко объясняется и «давлением власти», которая продолжает верить в то, что ее стратегии взаимодействия с экономическими акторами в регионах могут строиться только «с позиций силы».

Проблема становления женского предпринимательства в России имеет множество измерений. Можно было бы выделить ключевые «блоки» проблем, которые будут оставаться существенными в ближайшие годы при условии отсутствия резких и неожиданных шагов как со стороны Центра, так и со стороны регионов.

Первая группа проблем, которую следует выделить – это *незавершенность и неопределенность сложившейся системы отношений между бизнесом и властью в регионах*. Поведение власти, в котором элементы патернализма сочетаются с агрессивной политикой в отношении субъектов, демонстрирующих «экономическую независимость», отличается непредсказуемой «селективностью», которая не имеет под собой каких-либо рациональных обоснований. Этот феномен наиболее ярко проявляется в малых городах России. Чем меньше поселение, тем большую тиранию власти испытывают на себе женщины-предприниматели. За последние три года давление власти на женское предпринимательство не только не уменьшилось, но, как считают свыше 60% респондентов, имело тенденцию к росту. При этом у самих властных структур налицо эффект «административной эйфории»: они убеждены, что делают все возможное для поддержки мелкого бизнеса. Наряду с этим, все более отчетливо обозначается проблема *зависимости развития женского предпринимательства от личностных установок первого лица власти*. Если первый руководитель региональной власти расположен к женщинам-лидерам, их бизнес имеет возможность развиваться, в противном случае у этого бизнеса нет перспективы. Высокий вес «губернаторского фактора» обусловлен несовершенством правовой базы, с одной стороны, и выраженностью гендерных стереотипов – с другой.

В результате доминирующей моделью взаимодействия женщин-предпринимателей и представителей региональных властей остается модель *дистанцирования от власти*, которой придерживаются более 40% опро-

шенных нами респонденток. К власти приближаться нельзя, потому что «она ненасытная» – говорит в своем интервью одна из респонденток, и с ней трудно не согласиться.

Вторую группу проблем составляют проблемы слабой интеграции предпринимательства вообще и женского предпринимательства в частности. Реформы структур власти, предложенные Кремлем, привели к еще большей разобщенности между отдельными экономическими акторами в регионах, что способствовало нарастанию неопределенности, в условиях которой региональный бизнес предпочитает «выживать поодиночке». Только 30% опрошенных женщин считают целесообразным для себя объединение с другими экономическими или политическими агентами. Остальные респонденты или не определились в этом отношении (20%), или негативно относятся к такой перспективе (50%).

Третью группу проблем составляют проблемы криминализации и безопасности регионального предпринимательства, что в контексте становления женского предпринимательства приобретает особое значение. Несмотря на то, что женщины-предприниматели в регионах сумели выработать адекватные стратегии, направленные на безопасность собственного бизнеса, все же можно утверждать, что проблема безопасности женского предпринимательства не только не разрешается, а все более нарастает. В 1998–2000 гг. (по сравнению с 1995–1996 гг.), на 35% возросло число женщин-руководителей, убежденных в том, что проблема безопасности бизнеса является для них основной.

Четвертую группу проблем можно обозначить как проблему профессиональной компетентности женщин-предпринимателей. Свыше 70% женщин-руководителей во всех регионах считают необходимым повышать свой профессиональный уровень. Заметим, однако, что число женщин, ориентированных на профессиональный рост, практически не изменилось за 3–4 года, отделяющих одно исследование от другого. Это свидетельствует о слабой изменчивости выделенного параметра во времени и его независимости от региональной специфики.

Пятая группа проблем связана с особенностями политического сознания и политического поведения женщин-предпринимателей в регионах. Обращает на себя внимание феномен поляризации политических установок женщин-предпринимателей; одновременно растет осознание необходимости политическими методами защищать свой бизнес. Например, около 20% женщин-предпринимателей относят себя к категории «вынужденных политиков». Отсутствие цивилизованной системы взаимодействия между властью и бизнесом создает пространство для развития лоббистских практик и способствует распространению неконтролируемых «невидимых» договоренностей, далеко не всегда имеющих паритетный характер. По-видимому, проблема давления власти на политическое самоопределение женщин-предпринимателей в регионах будет и в дальнейшем оставаться

весьма актуальной, хотя бы потому, что реформа власти, осуществляемая в настоящее время В. Путиным, предполагает значительное сужение круга полномочий региональной власти, с чем она вряд ли будет согласна.

Шестая группа проблем охватывает вопросы, обусловленные несовершенством существующих инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса в российских регионах. Уровень недовольства предпринимательских кругов, несмотря на активизацию деятельности административных структур в течение последних 3–4 лет, не только не уменьшился, но, напротив, даже возрос. Только 10% респондентов знают о программах поддержки бизнеса в своих регионах, и только 3% получали какую-либо реальную помощь от власти.

Результаты исследований, проведенных при участии автора за прошедшие пять лет, дают основания утверждать, что в последние годы усиливается тенденция к нарастанию зависимости предпринимательства от действий региональной власти, причем властные структуры демонстрируют избирательное отношение к своим экономическим субъектам, вынуждая последних к «стговорчивости».

Особое место в системе отношений власти и предпринимательства занимает директорский корпус. Перестав быть госчиновниками, но не став предпринимателями, директора многих предприятий образуют специфический конгломерат акторов. Маргинальное положение директорского корпуса и его переходный статус обусловили необходимость его рассмотрения в качестве *особой страты предпринимателей*, причем мы уделили особое внимание гендерному аспекту данной проблемы. Начиная данное исследование⁵, мы были убеждены в том, что директора (особенно крупных предприятий) находятся «на особом положении» у власти, но как конкретно строятся эти отношения и как они изменились за годы реформ, представить было сложно. Еще менее очевидной была гендерная специфика отношений власти и директорского корпуса – важно было понять, кто в сложившейся ситуации является более искусным экономическим и политическим игроком: мужчины или женщины-директора.

РОССИЙСКИЕ ДИРЕКТОРА И РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ: ТРУДНЫЙ ПУТЬ К ПОНИМАНИЮ

Материалы интервью, проведенных с представителями региональных властей и с представителями директорского корпуса, выявили существование устойчивой системы взаимодействия между ними. Около 40% директоров подчеркивают, что у них сложились устойчивые и продуктивные отношения с местной властью, они могут рассчитывать не только на понимание, но и на помощь со стороны региональных руководителей. Среди директоров, которые позитивно оценивают свои отношения с властью, представлены в основном руководители крупных предприятий, а также

женщины-директора, которые отличаются «мягкими» стратегиями разрешения конфликтов и умеют находить с властью общий язык. Объяснение этого феномена кроется не только в особенностях женской психологии. Эта группа директоров уверена в том, что «власть надо научить выполнять свои обещания перед производителями». Другие 30% респондентов считают, что власть намеренно их не замечает или действует по отношению к ним без должного понимания ситуации, сложившейся на предприятии. 20% директоров расценивают поведение властей в отношении их предприятий как агрессивное и неадекватное, что приводит к затяжным судебным процессам, в которых вряд ли будет победитель.

Особенные нарекания вызывает деятельность налоговых, пожарных и санитарно-эпидемиологических служб, которые, по их мнению, не хотят считаться с реальным положением дел на предприятии.

Отметим, что женщины-директора, не удовлетворенные своими отношениями с властями, последовательно подчеркивают, что им «легче найти понимание с властями более высокого уровня, например, с областными, нежели муниципальными или районными, которые нередко ведут себя «как настоящие хищники по отношению к предприятию».

Неудовлетворенность директорского корпуса порождается также высокими транзакционными издержками при взаимодействии с властью и концентрацией власти в высших эшелонах, следствием чего является невозможность решить необходимые вопросы без обращения на самые высокие этажи региональной власти.

Основное недовольство мужчин и женщин-директоров по отношению к региональным властям, помимо прочего, вызывает стремление видеть предприятие «лишь в масштабе сегодняшнего дня». «Сегодня власть не научилась быть стратегическим партнером для предприятия. Она оценивает все, исходя из тактических целей для самой власти. Пока так происходит, мы вынуждены будем идти на сделки с властью, но никогда не будем по-настоящему ценить друг друга», — подчеркивала в ходе интервью одна из женщин-директоров.

Независимо от пола, все руководители отмечают усиливающийся контроль за деятельностью своих предприятий со стороны региональной власти. Причина — активизация работы в Советах директоров представителей власти, владеющих акциями данных предприятий. Несмотря на то, что директора не указывают на существование выраженного конфликта между акционерами, они уверены: столь пристальное внимание власти к деятельности экономически перспективных предприятий не случайно — региональная власть ищет дополнительный ресурс для своего выживания и не откажется держать под контролем тех, кто этим ресурсом располагает.

Вместе с тем, около трети директоров отмечают, что региональная власть разработала реальные механизмы поддержки своих производителей. Так, директорский корпус в Краснодарском крае весьма позитивно оце-

нивает программу региональных властей по реструктуризации долгов предприятий, разработанную областной администрацией. Именно эта программа позволяет многим из нынешних акционерных обществ справиться с текущими выплатами и удержать предприятия «на плаву». Причем женщины-директора чаще мужчин ссылаются на то, что им удалось найти приемлемые модели взаимодействия с властью. По одной из гипотез это может объясняться тем, что женщины, как правило, возглавляют социально-значимые предприятия в регионе и чаще идут на реальные уступки власти, нежели мужчины-директора.

Интересный опыт работы региональной власти с местными производителями имеет Пермская область. С 1994 года в области начали проводить «щадящую» налоговую политику, были разработаны схемы государственной поддержки предприятий, включающие предоставление налоговых льгот. Преференциальный режим был создан для 100 предприятий, которые, по оценке областной администрации, определяли положение дел в экономике региона. Наряду с этими мерами, практиковалась отсрочка по уплате налогов и штрафов по ним и снижение планки налогов. «Это дало, — считает губернатор Пермской области, — возможность очень многим предприятиям удержаться от падения, выжить в непростых условиях, встать на ноги и потом начать работать». На сегодняшний день экономика региона развивается достаточно стабильно. Около 20–25% предприятий области, по оценкам экспертов, работают эффективно. Директора Пермской области весьма позитивно оценивают проводимую областными властями политику, что, однако, не исключает проблем во взаимодействии между властью и директорским корпусом.

Несмотря на позитивный опыт работы с властями в некоторых регионах, директора оценивают предпринятые шаги со стороны власти как необходимые, но недостаточные. Более того, именно новые директора в ходе интервью все чаще расценивают политику федеральных и региональных властей как ограничивающую возможности реализации целей стратегического планирования. Большинство (60%) опрошенных директоров (прежде всего, молодых) не устраивает тот факт, что региональная власть берет на себя в лучшем случае функцию «учета» деятельности предприятия, выступая иногда в роли настойчивого «просителя» (если речь идет о предприятиях, формирующих областной или муниципальный бюджет), а иногда даже в роли инвестора (хотя еще очень осторожного), что не позволяет реализовывать масштабные проекты, связанные с развитием предприятия.

Таким образом, характер складывающихся отношений между властью и директоратом может быть описан с помощью трех ключевых моделей: *патронажа, конфликта и партнерства*.

Сосуществование этих трех моделей взаимодействия одновременно в одном и том же регионе свидетельствует об избирательном поведении региональной власти к директорскому корпусу.

Попытка найти ответ на вопрос, кто же является более сильной фигурой во взаимодействии – власть или директорат, дала неожиданные результаты: по оценкам представителей власти и директората в данном случае трудно выделить какую-либо одну из фигур как наиболее сильную в этом диалоге.

«Директора не могут на меня сильно давить. У меня всегда остается возможность остановить работу любого предприятия на месяц, если я этого захочу. Виной всему – несовершенство законов. Поэтому ссориться со мной директора не будут», — считает один из мэров города в Ростовской области.

Такой же мирной, но партнерской позиции, придерживается один из директоров: «Власть должна чувствовать себя комфортно на предприятии. Поэтому ее не нужно раздражать по пустякам, и нужно уметь находить с ней общий язык, какие бы исходные противоречия не присутствовали между нами».

Взаимная заинтересованность в диалоге между властью и директоратом распространяется, прежде всего, на крупных директоров, но и это дает основания предположить, что эти директора и местные власти как основные акторы, определяющие региональную политику, в гораздо большей степени зависят друг от друга, чем это может казаться со стороны, и наращивание потенциала конфликта между ними не выгодно ни той, ни другой стороне.

Итак, анализ гендерной специфики взаимоотношений директората и власти дает возможность убедиться в том, что и в данном случае женщины-директора, как и женщины-предприниматели, демонстрируют, более «мягкие» конфликтные стратегии, прибегая к поиску всевозможных взаимовыгодных моделей сотрудничества, идя на осознанные компромиссы ради защиты своего предприятия. Одновременно женщины-директора остаются более законопослушными, по сравнению с мужчинами, что с одной стороны, облегчает жизнь их предприятий, с другой – значительно ее усложняет. При этом женщинам-директорам, по сравнению с мужчинами приходится тратить больше времени на согласование своих шагов с властью, но женщины согласны на эти издержки ради повышения безопасности собственного предприятия.

ГЕНДЕРНЫЙ АНАЛИЗ СТИЛЕЙ ЛИДЕРСТВА: «ДВОЙНОЙ РЕПЕРТУАР» УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ УСПЕШНОГО МЕНЕДЖЕРА

Ставя вопрос об особенностях мужского и женского лидерства, мы склонны разделить позицию, согласно которой принципиальных отличий в мужском и женском менеджменте нет, хотя есть некоторые особенности, обусловленные разницей психологической структуры личности у мужчин и женщин.

Проблема гендерной специфики стилей лидерства давно обсуждается исследователями. Традиционный взгляд на женский стиль состоит в том, что женщины выбирают *модель лидерства, ориентированную на отношения*, так как они по природе эмоционально ориентированы, а мужчины – *лидерство, ориентированное на достижение цели*, так как они характеризуются настойчивостью и целеустремленностью. Вместе с тем, соответствующие качества не являются взаимоисключающими, и, следовательно, приписывание той или иной ориентации только одному полу неправомерно. Это означает, что женщины-лидеры могут быть ориентированы на задачу, а мужчины-лидеры – на отношения внутри группы, что может быть обусловлено личностными особенностями или ситуационным запросом.

Различная ориентация у руководителей разного пола была выявлена в работе Ф.Н.Портнова и Э.С.Чугуновой: мужчины по сравнению с женщинами более высоко ценят качества, обеспечивающие эффективность профессиональной деятельности и организации взаимодействия в коллективе; руководители-женщины выше оценивают морально-нравственные качества и качества, определяющие интерактивную функцию общения⁶. Замечено также, что мужской стиль более эффективен либо в структурированных ситуациях и при простых задачах, либо в ситуациях с высокой степенью неопределенности, а женский стиль обеспечивает наибольшую эффективность в рутинных условиях.

В отечественной социальной психологии изучение стилей лидерства и их специфики проводилось в работах А.Л.Журавлева, В.А.Хашченко и Н.Н.Хашченко⁷. Согласно подходу, предложенному А.Л.Журавлевым, при определении стилей лидерства необходим учет директивного, коллегиального и попустительского компонентов стиля руководства. Выводы, сделанные названными авторами, состоят в том, что фактор пола определяет различную выраженность основных компонентов и типов индивидуального стиля руководства, обуславливая тем самым его эффективность. Кроме того, в работе выявлены различия в способах взаимодействия руководителей разного пола с коллективами. В частности, для женщин в большей степени характерны комбинированный и промежуточный стили лидерства. Комбинированный стиль руководства, сочетающий в себе директивный, коллегиальный и попустительский компоненты, обеспечивает женщинам-руководителям большую, по сравнению с мужчинами, социально-психологическую эффективность. К формированию директивности и попустительства в стиле руководства женщин приводит низкая выраженность педагогических и коммуникативных качеств личности; высокий уровень развития этих качеств определяет развитие коллегиального компонента стиля лидерства⁸.

Несмотря на то, что результаты, полученные А.Л.Журавлевым, В.А.Хашченко и Н.Н.Хашченко, относятся к «дореволюционному периоду», они нашли свое подтверждение в исследованиях О.Самарцевой и Т.Фоминой (1998)

и в наших исследованиях, проведенных в 2000 году с использованием аналогичных методик, но на более широкой выборке⁹.

Исследования самарских социологов базировались на концептуальной идее, предложенной В. Радаевым¹⁰. Для анализа отношений между руководителями и подчиненными использовались четыре концептуальные переменные: *бюрократизм*, *патернализм*, *фратернализм* и *партнерство*. При построении основных стратегий выделялись следующие переменные: определение дистанции с подчиненными, характер принятия решений, технология реализации принятых решений, организация текущего контроля за ходом исполнения решений, способ организации труда, форма ответственности за принятые решения, степень формальности отношений, вовлеченность в проблемы подчиненных.

Согласно классификации, предложенной В. В. Радаевым, основой взаимодействия в рамках *бюрократизма* является административная иерархия. Для каждого работника четко определены функциональные обязанности, а за провалы отвечает конкретный исполнитель. Контакты между руководителем и подчиненными деперсонифицированы и не выходят за рамки служебных вопросов.

В рамках *патернализма* четко выражена иерархичность отношений. Руководитель принимает единоличные решения, от подчиненных же ожидается лояльность по отношению к руководителю. В случае необходимости исполнители могут замещать друг друга. Ответственность за провалы – общая, коллективная. Взаимоотношениям придается личностный характер, хотя иерархия строго соблюдается; внерабочие проблемы подчиненных также входят в сферу заботы руководителя.

Стратегия *фратернализма* предполагает большую степень сглаживания иерархии в отношениях, принятие решений происходит коллегиально, с обсуждением и разъяснением их смысла подчиненным. Подчиненным предоставляется значительная самостоятельность в выполнении работы. Работа организована гибко, возможна помощь и руководителя и других участников. Отношения подчеркнута неформальны, нет деления проблем на «рабочие» и «нерабочие».

В рамках *партнерства* иерархия явно не выражена. Решения принимаются на основе общего обсуждения. За каждым работником четко закреплены его функции, в которые руководитель не вмешивается и текущий контроль не предусмотрен. Однако конечная ответственность за определенную работу возлагается на конкретного работника. Несмотря на коллегиальность, отношения деперсонифицированы, внеслужебные проблемы не должны мешать выполнению работы.

В бюрократических отношениях руководитель принимает на себя роль «начальника», в патерналистских ведет себя скорее как «хозяин», при реализации фратерналистских стратегий претендует на роль «лидера», а в отношениях партнерства становится «координатором»¹¹.

В обследовании частных предпринимателей, проведенном О. Самарцевой и Т. Фоминой на основе методики В. Радаева, были получены результаты, подтверждающие, что среди женщин-руководителей отмечается *смещение в сторону фратерналиста (лидер) и партнерства (координатор), которые отличаются меньшей дистанцией власти, нежели патернализм (хозяин) и бюрократизм (начальник)*.

Вместе с тем, партнерству в «женском» варианте больше присущи формальные отношения, а фратернализму – неформальные. Интересным отличием женского стиля управления от мужского является то, что женщины гораздо чаще демонстрируют смешанные стратегии, такие как «координатор-начальник», «координатор-лидер» и «хозяин-лидер». Наличие таких стратегий авторы наблюдали в 50% случаев из общего количества тестируемых. Исследование мужских стилей управления с использованием той же методики показало, что мужчины в большей степени склонны придерживаться «чистых» стратегий. Демонстрация смешанных стилей была зафиксирована лишь в одном случае из десяти. Как мы видим, это хорошо согласуется с данными, полученными ранее в исследованиях, выполненных в рамках концептуальной схемы, предложенной А. Л. Журавлевым.

Анализ результатов измерения по отдельным параметрам в рамках выделенных выше четырех стилей управления показал, что при определении дистанции с подчиненными женщины-руководители склонны придерживаться бюрократического или фратерналистского стиля поведения (в 60% случаев). Это предполагает два варианта поведения: либо обозначение четкой дистанции власти, либо вообще игнорирование иерархической стороны в построении отношений с подчиненными. Мужчины в этой ситуации придерживаются преимущественно патерналистского стиля поведения, реже – фратерналистского.

Процедура принятия решений женщинами, в основном, проводится с ориентацией на фратерналистские нормы поведения, т. е. сопровождается процессом активного обсуждения предлагаемых решений совместно с подчиненными. Одновременно женщины отличаются повышенным бюрократизмом по сравнению с руководителями-мужчинами при принятии решений. Обращает на себя внимание тот факт, что при принятии решений мужчины более ориентированы на партнерство, нежели женщины, что само по себе является достаточно парадоксальным фактом.

Способ организации труда в «женском» варианте выглядит, в большинстве случаев, как четкое распределение функций по исполняемому решению, которые в случае необходимости могут передаваться другим исполнителям. Даже руководитель иногда может помочь в исполнении какого-либо задания. Таким образом, в отношении исполнения решений женщины также демонстрируют большую склонность к бюрократизму, нежели мужчины. Последние, в свою очередь, чаще стремятся к партнерству.

Измерения с использованием «управленческой решетки» Блейка и Моутона, проведенные Самарцевой и Фоминой, показали, что вопреки сложившемуся стереотипу о сосредоточенности на формировании отношений между людьми, среди женщин-руководителей соотношение между *распространенностью ориентации на задание* (60%) и *распространенностью ориентации на человека* (40%) точно такое же, что и среди мужчин. В целом наблюдается смещение в сторону большего интереса к работе и меньшего интереса к человеку. Таким образом, не подтверждается тезис о меньшей эффективности женского стиля руководства, чем мужского, якобы в силу концентрации женщин на построении гармоничных человеческих отношений, что приводит к потере внимания к производственным результатам и достижению эффективности функционирования организации.

Исследование стилей лидерства мужчин и женщин-директоров АО, проведенное нами на выборке из 120 директоров, в целом подтвердило вскрытые ранее закономерности. Оно еще раз позволило убедиться в том, что женщины обладают большей пластичностью в построении стратегий менеджмента и используют те стили лидерства, которые наиболее эффективны в конкретных ситуациях, не являясь последовательными приверженцами «чистых» стратегий. Однако в нашем исследовании среди мужчин была обнаружена большая распространенность смешанных стратегий лидерства: подобные стратегии демонстрировали четверо мужчин из десяти.

Как показывают материалы интервью, женщины эффективно реализуют не только «стратегии выживания», но и стратегии развития, выстраивая более осторожные отношения со своими партнерами и избегая слишком рискованных шагов. Однако это не означает, что женщина не умеет рисковать. В ответах на вопрос о том, как часто директору приходится рисковать в своей работе, практически не прослеживается значимых гендерных различий.

Свыше 50% опрошенных мужчин-менеджеров, работающих под началом женщин, удовлетворены женским руководством и не хотели бы смены управления. Более 40% опрошенных менеджеров-мужчин к числу недостатков женского менеджмента относят вовсе не мягкость, как это принято считать, а излишнюю жесткость.

Сравнительный анализ мужского и женского менеджмента позволяет говорить о том, что женщины-директора не только не проигрывают мужчинам как менеджеры, но иногда действуют более успешно, обеспечивая более устойчивые условия существования для своего предприятия.

Анализ материалов интервью дает возможность заключить, что женщинам в большей мере свойственен стиль лидерства, основанный на вознаграждающих и эмпатийных стратегиях, в то время как мужчины являются сторонниками принуждающего и экспертного стилей. Однако ни те, ни другие не являются явными последователями одностороннего лидерства. Как правило, эффективные менеджеры неосознанно пытаются реализовать

именно комбинированные или смешанные стратегии лидерства. Таким образом, исследования руководителей частного бизнеса, также как и исследования директорского корпуса, дают основания для предположения, что не следует преувеличивать специфику женского и мужского лидерства.

Лидерские качества имеют общую природу и не зависят напрямую от половых различий. Как показало наше исследование, в общем ряду проанализированных качеств, которые, по мнению респондентов, позволяют им достигать успехов в управлении предприятием, *пять из выделенных девяти качеств лидера одновременно присутствуют у представителей той и другой группы*. Совпадающими качествами у мужчин и женщин-директоров являются: умение действовать в ситуации конфликта и риска, постоянная готовность к изменению, способность к нововведениям, умение эффективно использовать навыки и способности других людей, умение противостоять давлению и нажиму, отстаивать свою позицию.

Эти выводы хорошо согласуются с концепцией андрогинной теории лидерства, которая подчеркивает, что успешные модели лидерства осуществляют те из руководителей, которые, независимо от пола, одновременно владеют психологическим репертуаром поведения и мужчин, и женщин-управленцев. Это означает, что и мужчины, и женщины имеют практически равные психологические возможности для управления предприятием, и характеристики пола практически не выступают ограничителями для эффективного менеджмента. Более того, женщины по сравнению с мужчинами отличаются высокой ответственностью и дисциплинированностью на фоне весьма гибкого использования всего набора управленческих технологий. «Женщины-менеджеры лучше мужчин, потому что они умеют думать и как мужчины, и как женщины, а мужчинам нужно этому учиться», — считает одна из женщин-директоров и, согласитесь, в ее высказывании есть большая доля истины.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование еще раз позволило убедиться в том, что гендерные различия в поведенческих стратегиях руководителей часто неоправданно преувеличены, причем это относится и к сфере частного бизнеса, и к директорскому корпусу.

Не подтвердились традиционные представления о том, что у женщин отсутствуют качества, необходимые для лидерства, так как в ходе исследования не были обнаружены значимые половые различия по показателям риска, профессиональной компетентности, осознания собственной силы, умения устанавливать продуктивное взаимодействие с властью и пр.

Более того, результаты исследований подтвердили, что *стереотипные представления о женщине вообще зачастую распространяются на женщин-управленцев даже при очевидном несоответствии стереотипа личным*

качествам женщин-руководителей, хотя успешный менеджмент не имеет половой специфики. Антикризисные стратегии мужчин и женщин-директоров практически не различаются между собой, однако, женщины больше внимания отводят «фактору персонала», демонстрируя выраженные патерналистские ориентации по отношению к своим работникам, но не проявляя при этом патерналистского стиля лидерства в «чистом виде». Отличия в стилях лидерства между мужчинами и женщинами проявляются, прежде всего, в большей приверженности женщин-руководителей к комбинированным стратегиям, объединяющим различные модели лидерства, в то время как мужчины, как правило, являются сторонниками определенной модели менеджмента и не комбинируют ее с технологиями другого типа.

Женщины-руководители имеют достаточно позитивную Я-концепцию, одновременно демонстрируя неудовлетворенность «мягкостью» своих менеджерских технологий. Персонал предприятий не оценивает женщину-менеджера как менее волевого лидера и не согласен с тем, что женщина-руководитель отличается «психологической податливостью». Результаты, полученные при использовании теста Блейка-Муртона, показывают, что и мужчины, и женщины-директора ориентированы, прежде всего, на задачу, а не на человека при решении управленческих задач.

Резюмируя все сказанное выше, подчеркнем, что согласно данным исследования, женщина – не худший (а может быть, лучший) менеджер по сравнению с мужчиной, и она вполне справляется с задачами управления в условиях высокой степени неопределенности.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- 1 Бунин И. Бизнесмены России. 40 историй успеха. – М.: ОКО, 1994.
- 2 Работающая женщина в условиях перехода России к рынку. – М.: Институт экономики РАН, 1993. С. 31.
- 3 Чирикова А.Е. Женщина во главе фирмы. – М.: Институт Социологии РАН, 1998. С. 119.
- 4 Обследование было проведено в 14 регионах России и охватило около 4400 малых предприятий частного бизнеса. Подробнее см. Андреева В., Василенко Е., Раскутина Т. Об организации и некоторых результатах обследования социальных процессов в малом предпринимательстве // «Вопросы статистики», 1997, №6. С. 49–58.
- 5 Исследование поведенческих стратегий российских директоров, проводилось нами в 1999–2000 годах в пяти регионах России и опиралось на материалы мягкого глубинного интервью с директорами 62 российских предприятий промышленного профиля. Кроме того, было опрошено свыше 100 человек, представляющих управленческие команды предприятий. Наряду с интервью, для изучения мотивационной сферы и стилей лидерства использовались оценочные шкалы и психологические тесты, позволяющие дополнить материалы интервью. Исследование проводилось при поддержке Фонда Сороса в рамках программы RSS (грант №1086/1999) и при поддержке РГНФ (00-03-00134а).

- 6 Чугунова Э.С., Портнов Ф.Н. Характеристики общения в эталоне медицинского работника // «Психологический журнал», 1987, т. 8, №5. С. 17.
- 7 Журавлев А.Л., Хащенко В.А., Хащенко Н.Н. Влияние фактора пола на стиль руководства производственным коллективом // Социально-психологические резервы повышения эффективности деятельности трудового коллектива. – М.: ИПАН, 1989. С. 32.
- 8 Журавлев А.Л., Тугарева Е.В., Хащенко В.А. Групповой эталон и оценка претендентов в условиях выборов // Развитие самоуправления на предприятиях и в учебных заведениях. – Калинин, 1989. С. 49.
- 9 Самарцева О., Фомина Т. Гендерные особенности менеджмента в сфере бизнеса // Российское предпринимательство: стратегия, власть, менеджмент. – М.: ИСПАН, 2000. С. 162–175.
- 10 Радаев В. Четыре способа утверждения авторитета в фирме // «Социологический журнал», 1994, №5. С. 42–57.
- 11 Там же.

ЖЕНЩИНЫ И ПРИВАТИЗАЦИЯ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Приватизация в корне изменила условия производства и привела к формированию новых социальных структур в нашей стране. Благодаря приватизации создан негосударственный сектор экономики, в котором производится более 50% валового внутреннего продукта, возникли рынки ценных бумаг и недвижимости. В стране созданы и успешно развиваются множество частных компаний. В целом уровень эффективности деятельности приватизированных предприятий выше по сравнению с государственными. Однако на многих формально приватизированных предприятиях до сих пор действуют прежние нерыночные методы управления и сбыта продукции. Общественное мнение связывает приватизацию не столько с новыми инвестициями в производство или созданием конкурентной среды, сколько с коррупцией и присвоением общественного богатства, созданного трудом нескольких поколений, узкой прослойкой людей.

Однако острота ситуации связана не столько с имущественными, сколько с трудовыми правами. Систематически нарушаются права собственников – права работающих по найму. Работники приватизированных предприятий сталкиваются с серьезными проблемами. В стране не прекращаются забастовки и голодовки протеста не только «бюджетников», но и работников приватизированных предприятий. Последние, зачастую являясь совладельцами своих предприятий, обращают свои требования о выплате заработной платы к федеральному правительству или органам местного самоуправления.

Влияние приватизации на женщин – наиболее крупную общественную группу с низким уровнем участия в процессе принятия решений – как в фокусе отражает механизмы и социальные последствия приватизации в целом.

Исследование «Социальные последствия приватизации для женщин» – первая в нашей стране попытка проанализировать гендерные аспекты приватизации. Оно было выполнено в рамках международной программы «Защита прав женщин в ходе приватизаций»¹.

Основные гипотезы заключались в следующем. Хотя законодательно и мужчины, и женщины имели (и имеют) равные права на участие в приватизации, последствия приватизации для них оказались различными. Женщины как общественная группа в большей степени, чем мужчины, страдают от нарушений социально-экономических прав. Права женщин нарушаются и в государственном, и в негосударственном секторе экономики,

причем в последнем случае уровень дискриминации в отношении женщин выше. В то же время мы ожидали, что на индивидуальном уровне некоторые женщины смогли получить пользу от участия в приватизации и предполагали выявить факторы, способствующие участию женщин в экономическом развитии. Преимущественно изучались изменение трудовых отношений и социальные последствия приватизации производственных мощностей.

Основные задачи исследования включали:

- изучение положения женщин как мелких собственников (а точнее, изучение процесса освоения женщинами этой новой социальной роли). Это вопросы соблюдения прав мелких акционеров – членов трудового коллектива и социальных гарантий при приватизации, а также участия женщин в приватизации жилья;

- изучение положения женщин как работающих по найму в негосударственном и государственном секторе экономики. Это анализ изменений государственной политики в отношении женщин, в том числе в области трудовых отношений и социальной защиты, а также анализ изменения социальных программ предприятий. Конкретные задачи – выявление тенденций в области увольнения и найма женщин, безработицы; изучение представлений управленцев о преимуществах и недостатках женщин, работающих по найму; приоритеты при приеме на работу; условия труда и профессиональная заболеваемость; сексуальные домогательства на рабочем месте.

Было проведено анкетирование работников 225 предприятий 14 городов России (Москва, Ярославль, Рязань, Череповец Волгоградской области, Нижний Новгород, Волгоград, Новороссийск, Набережные Челны, Новосибирск, Красноярск, Владивосток и др.). Типологическая выборка составлена с учетом таких параметров, как вид приватизации, размер предприятия по количеству работающих, отрасль промышленности, доля женщин на предприятии. Хотя выборка не может считаться репрезентативной для страны в целом, она, тем не менее, включает широкий круг отраслей и регионов, а также достаточно представительный массив данных для анализа связей между характеристиками предприятия и положением женщин.

Ограничимся некоторыми результатами исследования, в частности, анализом ряда характеристик положения женщин, занятых в различных секторах экономики, в первую очередь, в частном и в неформальном секторах. Особое внимание будет уделено изучению проблем, с которыми сталкиваются такие группы женщин, как наемные рабочие, мелкие собственники, а также женщины, занятые в теневой экономике.

Приватизация в корне изменила экономическую модель, на которую ориентирован действующий Кодекс законов о труде. Государство перестало быть единственным работодателем. Если в 1992 году в государственном секторе работало чуть менее 70% всех занятых, то в 1996 году, после проведения основных этапов приватизации, ситуация изменилась почти зеркальным образом: 63% занятых трудились в негосударственном секторе.

Однако приватизация автоматически не приводит к возникновению рыночных отношений. Многие формально приватизированные предприятия сохранили прежнюю логику управления, и их следует отнести к сфере советской экономики.

Занятость в каждой из сфер характеризуется своими особенностями. Низкооплачиваемая работа на государственных и формально приватизированных предприятиях имеет свои преимущества – определенную социальную защищенность и возможность использовать рабочее время и даже оборудование для неформальной экономической деятельности. В то же время воспользоваться социальными гарантиями работники зачастую не могут. Во-первых, их предприятия задерживают выплату заработной платы и соответственно не осуществляют выплаты в фонды социального страхования. Во-вторых, общедоступная социальная инфраструктура находится в плохом состоянии, например, наличие полиса обязательного медицинского страхования не гарантирует получения медицинских услуг.

Занятость в коммерческих структурах характеризуется более высокими заработками и интенсивностью труда. Ряд частных компаний предоставляет своим сотрудникам дополнительные медицинские страховки и др. Более высокий уровень заработной платы позволяет пользоваться платными услугами в области образования и здравоохранения. В то же время трудовые и социальные права работающих по найму в коммерческом секторе регулярно нарушаются. Например, в нашем исследовании абсолютное большинство опрошенных подтвердили, что в их фирмах «не принято» пользоваться оплачиваемыми больничными листами; сотрудники болеют «за свой счет».

Неформальная экономика, в которой занято множество женщин, не предоставляет никаких социальных гарантий. Многие частные компании используют нелегальный труд или оформляют для своих работников легальные контракты с минимальной заработной платой, доплачивая при этом наличными. Таким образом фирмы экономят на налогах и отчислениях в фонды социального страхования. Это касается и мужчин, и женщин, но наиболее широко подобная практика распространена в сфере розничной торговли (уличные лотки, рынки), где заняты, прежде всего, женщины. Эти женщины не имеют права на отпуск, оплачиваемый больничный лист; годы работы на рынке им не будут засчитаны в пенсионный стаж. Работодатели, использующие нелегальный труд, выбирают женщин, которые им кажутся менее защищенными, менее знающими законодательство.

ПРАВА МЕЛКИХ СОБСТВЕННИКОВ

Законодательство в области приватизации формально не является дискриминационным. Оно не содержит положений, которые по признаку пола устанавливают прямое или косвенное ограничение прав, прямые или косвенные преимущества при приватизации. Вместе с тем, официальных

статистических данных об участии мужчин и женщин в приватизации и о нарушениях правил приватизации в Российской Федерации не имеется.

Показательно, что на этом фоне подавляющее большинство опрошенных отмечали, что приватизация не принесла ожидаемых выгод, даже если она проводилась без нарушений. Большинство опрошенных прямо указывали, что женщины и мужчины имеют неравные шансы реализовать себя в новой социальной роли собственников. «Доклад о выполнении в Российской Федерации Конвенции ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин» указывает, что неравный доступ женщин и мужчин к финансовым и кредитным институтам, низкий уровень представительства женщин в структурах, принимающих решения, не позволили женщинам как общественной группе получить существенный выигрыш от приватизации². В результате приватизации возникли значительные имущественные различия и усугубилась дискриминация по признаку пола. Как собственники частных компаний и акционеры приватизированных предприятий, женщины играют незначительную по сравнению с мужчинами роль. Их практически нет среди членов элитных групп, распоряжающихся собственностью.

В процессе приватизации предполагалось, что члены трудовых коллективов станут собственниками акций своих предприятий, и это стимулирует участие работников в управлении и рост ответственности за эффективность производства. Законодательно гарантировалась возможность выбора модели акционирования, при которой у трудового коллектива оставался контрольный пакет акций. Однако важнейшей характеристикой экономической жизни последних лет стало постприватизационное перераспределение прав собственности, в том числе за счет принудительной скупки акций за бесценок у мелких акционеров, многие из которых в дальнейшем оказывались безработными и в первую очередь, как правило, женщины.

Покажем это на примере. В ходе малой приватизации осенью 1993 года крупного торгового объединения в Набережных Челнах трудовой коллектив выкупил торговую базу, сеть магазинов, строящиеся цеха, транспортные средства и другое имущество. Предприятие было прибыльным, и все работники поддерживали директора при принятии решения об акционировании. В тот период основные фонды базы были оценены приблизительно в 330 млн. руб. Каждый работник вложил по 200 тыс. руб. в приватизационные чеки России и индивидуальные приватизационные ваучеры Татарстана. Трудовой коллектив (а, соответственно, и состав акционеров в тот момент), был преимущественно женским; директор предприятия – мужчина, располагавший налаженными связями в городе.

Первое время после приватизации прибыль акционерного общества полностью шла на приобретение основного капитала: база строила производственный цех, гараж, благоустривала территорию, покупала компьютеры, автомашины. При этом акционеры не получали дивиденды. Затем финан-

совые показатели работы предприятия резко ухудшились, по мнению работников-акционеров, имела место фальсификация отчетности. Акционеры также выдвигают предположение о том, что администрация прибегла к помощи двойной бухгалтерии, чтобы скрыть прибыль и платить меньше налогов. Товар, пользующийся спросом, продавался со складов за наличный расчет. Деньги сдавались в кассу предприятия, контроль за этим осуществляли лично директор, главный бухгалтер и финансист.

В 1994 году началось сокращение работников, которое администрация мотивировала плохими показателями работы предприятия. Тех, кто задавал «лишние» вопросы на собраниях акционеров, увольняли в первую очередь. При этом директор скупал акции у уволенных. Многие работники были вынуждены продавать акции из-за начавшихся систематических задержек заработной платы. Доля голосов всех членов трудового коллектива не превышает 10%, поэтому реальной возможности влиять на принятие решений у акционеров – работников предприятия нет.

На сегодняшний момент директор пользуется практически бесконтрольной властью как руководитель и как собственник. С 1993 года у предприятия накопилась кредиторская задолженность поставщикам за приобретенный товар в сумме приблизительно 4 млрд. рублей. Несмотря на требования поставщиков, директор не оплачивает выставленные ими счета. Поставщикам были разосланы письма о якобы готовящейся ликвидации предприятия; им предложено погасить задолженность бартером. Поскольку товарных запасов на складах для погашения задолженности не хватало, директор распорядился увеличить наценку на отпускаемые товары от 50 до 200%, вынуждая таким образом товароведов совершать противоправные действия.

Он продает склады, фирменные магазины, строящийся цех по цене в 4–5 раз превышающей номинальную стоимость акций. На глазах у мелких акционеров осуществляются противозаконные операции. Весной 1997 года директор пытался заставить пять сотрудниц торгового отдела оформить на себя в крупном городском банке кредит по 40 млн. рублей под залог своего личного имущества (квартиры) на покупку товара у поставщиков за предоплату. Однако, зная нечестность директора, товароведы отказались.

Со своими проблемами женщины обращались в мэрию города, которой также принадлежат акции торгового предприятия. По их письму работала комиссия налоговой инспекции, однако акционеры не смогли узнать итоги налоговой проверки. Инспектор налоговой инспекции сказала женщинам, что своей жалобой они добились только одного – увеличения долга акционерного общества перед бюджетом города. Одна из уволенных акционерок до сих пор входит в состав ревизионной комиссии акционерного общества. В бухгалтерии она смогла ознакомиться с актом проверки, где было указано только одно нарушение – недоплата налогов на 1700 рублей. Администрация запугивает акционеров: «Вы сами себе копаете яму, в случае проверки вас посадят первыми».

Акционеры напрямую связывают нарушения со стороны директора с общей политикой приватизации в стране. Не только в этом акционерном обществе, но и на многих других приватизированных предприятиях управленческий персонал, получив значительную долю акций, какое-то время действовал практически бесконтрольно. Женщины, принимавшие участие в исследовании, неоднократно обращали внимание на то, что существенную роль в этом процессе сыграли задержки выплаты заработной платы, а также систематическое невыполнение социальных обязательств со стороны государства. Если бы детские пособия или пособия по безработице выплачивались вовремя и женщины чувствовали себя более защищенными, то вынужденная продажа акций имела бы меньшие размеры.

Таким образом, преимущества, которые были предоставлены членам трудовых коллективов, оказались чисто номинальными и не обеспечили ни повышения участия работников в управлении, ни роста эффективности производства, ни защиты трудовых прав.

ПРАВА ЖЕНЩИН – НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ

В ходе приватизации женщины – наемные работники в большей степени, чем мужчины, страдают от нарушения трудовых прав. На это указывают не только российские и зарубежные исследователи положения женщин³, но и органы прокуратуры РФ, которые в числе других своих функций осуществляют надзор за соблюдением трудового законодательства

Обращает на себя внимание тот факт, что правонарушения касаются, прежде всего, репродуктивных прав. Но дискриминация в отношении женщин наблюдается и в области задержки выплаты заработной платы (что само по себе является наиболее массовым и специфическим для нашей страны нарушением социально-экономических прав). Таким образом, это уже «дискриминация в квадрате».

Законодательство предоставляет широкий спектр гарантий женщинам при беременности и рождении ребенка. Особые положения, касающиеся увольнения, были предусмотрены в бывшем КЗоТе для беременных женщин и женщин, имеющих детей; они же сохранились и в новом Трудовом Кодексе.

Каковы типичные случаи нарушения гарантий при беременности и рождении ребенка на приватизированных предприятиях? Как на них реагирует судебная система и трудовая инспекция?

Большинство таких случаев связано с незаконными увольнениями беременных женщин и женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком. Работодатели либо прямо мотивируют увольнения сменой собственника, либо указывают другие причины – незнание о факте беременности и т.п. Распространены также случаи, когда женщин после окончания отпуска по уходу за ребенком просят «выйти на работу на один день», чтобы при увольнении не допускать нарушений законодательства.

Исследование показало, что в целом женщины очень плохо знают свои трудовые права. Основное заблуждение состоит в том, что работающие по найму считают: трудовое и социальное законодательство действует только в государственном секторе. Большинство опрошенных были уверены, что, предоставляя отпуска по беременности и родам, оплачиваемые больничные листы и т. п., частные предприятия несут убытки. Это совершенно не соответствует действительности: так, если работодатель осуществляет подобные выплаты, то на соответствующую сумму уменьшаются его отчисления в государственные внебюджетные социальные фонды.

В ходе исследования были выявлены гендерные различия в сфере правосознания. Например, все опрошенные участники фокус-группы безработные из Твери плохо представляли себе свои права в области занятости, функции службы занятости и обязанности работодателей. Однако мужчины-участники группы уволились сами («работы не было», «очень маленькая зарплата и не вовремя»), поэтому они не считали свои права нарушенными. Женщины-участницы, уволенные по инициативе администрации, признавали нарушения законодательства при увольнении, однако считали себя бессильными с этим бороться.

В целом женщины опасаются, что, настаивая на соблюдении законодательства, они объективно способствуют сокращению рабочих мест. Работодатели во многих случаях сознательно поддерживают представления о том, что социальные гарантии невыгодны самим работающим по найму. В исследовании отмечены случаи, когда работницы предприятий одобряют предпринимаемые руководством частных компаний попытки обойти законодательство. Так, в г. Набережные Челны работницы одного предприятия два раза в месяц пишут заявления по трудовым спорам. Такой выход нашел их начальник, чтобы платить зарплату в обход закона, запрещающего до уплаты налогов тратить деньги на зарплату. Женщины отмечали, что правовая грамотность может снизить шансы получить работу.

В негосударственном секторе экономики получили широкое распространение срочные трудовые договоры. Они не обеспечивают такую же полноту социальных гарантий, как трудовые договоры на неопределенный срок.

В некоторых случаях противоречащие законодательству положения, ущемлявшие права женщин, включались в коллективные договоры. Так, прокурорская проверка выявила, что администрация и профсоюзный комитет АО «Прогресс» в Республике Коми приняли совместное решение о первоочередной выплате зарплаты работающим мужчинам. Такие случаи носят единичный характер, но само их появление свидетельствует о степени неблагополучия в области защиты трудовых прав женщин.

ПРАВА ЖЕНЩИН, ЗАНЯТЫХ В ТЕНЕВОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Одной из распространенных стратегий выживания для женщин стал «рынок» – розничная или мелкооптовая торговля, «челноничество» и

другие формы самостоятельной экономической активности. Розничная и мелкооптовая торговля организована на принципах теневой экономики. Именно в этом секторе допускаются особенно грубые нарушения прав работающих, причем страдают от них преимущественно женщины.

В последние годы добиться самостоятельности в малом бизнесе становится все труднее. Получил распространение феномен «подставных хозяек». От женщины, пришедшей устраиваться на работу продавщицей, требуется свидетельство о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица, медицинская книжка с отметкой о прохождении медицинского осмотра и другие документы. Налоговая инспекция и другие органы власти контролируют соблюдение ею правил торговли, взыскивают штрафы и т. д. Однако на деле и товар, и ларек принадлежат не этой женщине, а настоящим «хозяевам рынка».

Продавщица сдает хозяевам всю выручку, получая за работу определенный процент с продаж. Они вынуждают работниц отражать в финансовой отчетности только часть выручки, чтобы платить меньше налогов. Хотя некоторые хозяева сами оплачивают штрафы, юридически женщины считаются несущими всю полноту ответственности за хозяйственную деятельность в соответствии с законом. Таким образом женщины, фактически являясь работающими по найму, а не предпринимателями, не имеют юридической возможности защитить свои права. Зачастую с этими женщинами не заключается никаких трудовых договоров. Они не могут воспользоваться правом на социальное страхование. Это значит, что у них нет ни трудовой книжки, ни пенсии, они не получают оплачиваемых больничных и отпусков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

И, тем не менее, в исследовании отмечены позитивные тенденции роста правосознания женщин. «Хотя до сих пор женщины обращаются в суд реже, чем мужчины, но они более активны в защите своих интересов, — считает судья Замоскворецкого муниципального суда Е.Ю. Емельянова. — По моему мнению, женщины осознали, что у них есть право отстаивать свои права в суде»⁴.

Наряду с негативным опытом, в работе представлены и примеры успешного участия женщин в процессе приватизации. Как отмечает последний «Доклад о выполнении в Российской Федерации Конвенции ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин», становление рыночной модели хозяйствования, развитие социального и медицинского страхования, системы негосударственных социальных и образовательных учреждений расширили возможности самореализации женщин. Однако формы участия женщин в социально-экономической жизни определялись прежде всего их доступом к финансовым и кредитным институтам, приватизации, собственности, земле, образованием и положением на рынке труда. В 1997 году около 7% женщин, имеющих доход от собственности или

предпринимательской деятельности, относились к наиболее обеспеченным слоям населения.

Воссоздавая объективную картину положения женщин в процессе приватизации, мы намечали и некоторые решения связанных с ней проблем. Безусловно, простых и однозначных рецептов здесь быть не может. Так, целый ряд проблем встает на пути совершенствования трудового законодательства, в частности, в области запретительного или ограничительного характера женского труда на ряде так называемых вредных производств. Здесь недопустимо любое радикальное решение – о полной отмене или полном сохранении того или иного вредного для женщины вида деятельности. Так, исключительно запретительные меры, несомненно, приведут к росту безработицы, о чем свидетельствуют и данные анкетирования: «Ограничения мы, конечно, нарушаем, — рассказывает ведущий специалист по кадрам крупного строительного предприятия из Набережных Челнов. — С проверкой по технике безопасности приезжают, проверяют штукатуров-малыров детородного возраста, тяжести нельзя и так далее. А девочки прибегают, плачут. Им или по улицам ходить [имеется в виду проституция], или все-таки на работе работать». Следовательно, необходимо адаптировать права женщин к рыночным отношениям, оставив в качестве запретов только те виды деятельности, которые недопустимы в самый сложный для здоровья матери и ребенка период, а в остальных случаях перейти от запретительного принципа к договорному – получать согласие работников с семейными обязанностями (женщин и мужчин) на ночные работы, командировки, сверхурочные и т. п. Подобный подход, несомненно, должен быть учтен при разработке стратегий защиты прав женщин. Важнейшими направлениями может стать реализация на практике положений нового Трудового кодекса, который обеспечил бы оптимальное соотношение интересов работодателей, работающих по найму, государства и инвесторов, а также проведение просветительской кампании в защиту прав трудящихся женщин.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- ¹ Подробное описание результатов проекта приведено в работе М.Либоракиной «Женщины и приватизация». – М.: Фонд «Институт экономики города», 1999.
- ² Исследование, положенное в основу данной статьи, было проведено в рамках программы «Защита прав женщин в ходе приватизации» при поддержке Бюро по вопросам участия женщин в процессе развития Агентства США по международному развитию, а также Университета г. Хельсинки (в рамках проекта «Социальные изменения и культурная инерция в России»).
- ³ Доклад о выполнении в Российской Федерации Конвенции ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин. – М.: «Права человека», 1999.
- ⁴ Права женщин в России: исследование реальной практики их соблюдения и массового сознания. – М.: МЦГИ / МФФ, Т. 1–2, 1998; Women's Voices in Russia Today / Ed. by A. Rotkirch and E. Naavio-Mannila. – Dartmouth, England, 1996 и др.
- ⁵ Либоракина М.И. Женщины и приватизация. С. 107.

Раздел 3.

ГЕНДЕР И ЭКОНОМИКА: РАСШИРЕНИЕ ПРОБЛЕМНОГО ПОЛЯ И НОВЫЕ ПОДХОДЫ К КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИИ

Джулия Нельсон

ТРУД, ГЕНДЕР И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ / СОЦИАЛЬНЫЙ ДУАЛИЗМ*

Отделены ли друг от друга экономическая и социальная сферы? Можно ли считать, что экономика концентрирует свое внимание на некоторых специфических видах деятельности и изучает законы, отличающиеся от тех, которые управляют обществом в целом?

Как показывает практика, политические и академические дискуссии часто ведутся исходя из идеологии, которая делает особый акцент на рыночном решении большинства проблем. В результате формируется разделение сфер человеческой деятельности, которое играет исключительно важную роль в определении способов изучения общественного развития и формирования социально-экономической политики. Проблемы, относящиеся к нерыночной («социальной») сфере, воспринимаются как менее значимые, чем те, которые связаны с рыночным сектором.

* Labour, Gender and the Economic/Social Divide // International Labour Review, Vol. 137, 1998, No. 1. P. 369–385. Сокращенное изложение в переводе с английского Е. Мезенцевой.

Подобное разделение оказывается особенно пагубным при изучении сферы труда, которая неизбежно присутствует и в «экономическом» и в «социальном» контекстах.

Экономисты делают акцент на проблемах налогообложения, государственного долга, инфляции, стабилизации банковской системы, развитии инфраструктуры, поддержки предпринимательства и финансирования оборонной промышленности. Предполагается, что эти вопросы имеют первостепенную важность, поскольку без здоровой экономики не могут быть решены никакие иные проблемы общества. Напротив, вопросы здравоохранения, образования, социальной защиты наемного труда, развития сети детских дошкольных учреждений, молодежной безработицы и бедности определяются как более «мягкие», «социальные», т. е. такие, к решению которых можно обращаться, когда разрешены центральные экономические проблемы.

Это означает, что при принятии бюджета программы, касающиеся социальных проблем, будут рассматриваться лишь во вторую очередь и, следовательно, часто откладываться или даже вообще исключаться из бюджета, если только рост социального напряжения в обществе не угрожает развитию самой экономической системы. Например, труд как фактор производства, спрос и предложения на рынке труда квалифицируются как *экономические* проблемы, при этом вопросы благосостояния работников и обеспечения социальной защищенности рассматриваются как социальные и не имеющие первостепенного значения. В итоге аналитические построения остаются односторонними, поскольку разделение между сферами экономического и социального остается непреодоленным.

Эта дихотомия особенно очевидна в академической сфере, хотя это не всегда было так. Вводная глава любого учебника по экономической теории обычно включает в себя следующие ключевые разделы: спрос и предложение, конкуренция, монополистические и макроэкономические модели. В то же время вопросы, связанные с бедностью, неравенством и дискриминацией, могут быть рекомендованы лишь как возможные для дальнейшего изучения (см., напр.: Baumol and Blinder, 1994).

До начала процесса углубленной специализации и «профессионализации» в сфере социального знания разделение между экономическими и социальными вопросами было менее заметным (см. Furner, 1975; Rothman, 1985). Однако по мере развития экономической теории профессиональные экономисты очертили сферу своих интересов, как правило, связанную с рынком, или, реже, с действиями государства в отношении рынка. Социальная проблематика (включая предметные области социологии, социальной работы, социального реформирования) оказалась отодвинута на второй план: социальные реформы, вопросы брака, семьи, бедности, преступности, образования, религии и пола остались за рамками экономического подхода (см. Furner, 1975: 289).

Почему возникло подобное разделение? Одно из объяснений состоит в том, что это разделение отражает упрощенное, но логически обоснованное разделение проблем и задач в интересах специализации. Однако, анализ скрытых ценностных установок, лежащих в основании экономических и социальных наук, и проблемы, вызванные этим разделением, заставляют усомниться в правильности такого объяснения.

В этой статье мы приведем несколько примеров того, как дуализм социального и экономического подходов влияет на научный дискурс. Затем, на основе феминистского подхода в лингвистике и в социальных науках будет предложено объяснение устойчивости подобного «разделенного мышления». В заключение мы представим альтернативный метод анализа экономического и социального поведения, построенный на основе понятия «жизнеобеспечение».

ЛОВУШКА ДУАЛИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Представление о том, что экономическая теория – это наука об «экономических структурах» или «экономических законах», не подверженных влиянию социальных факторов, основано на предположении, что «экономическое» более важно, чем «социальное». Это подразумевает наличие определенной системы ценностей и эпистемологических предпосылок. Так, с этической точки зрения нищета представляется серьезной проблемой, а благосостояние (в том или ином понимании) рассматривается как цель «хорошей» экономической, социальной и политической организации общества. Вместе с тем, отмечается явное пренебрежение этой проблематикой в чисто экономических работах, что не может не вызывать удивления. Таким образом, многие экономические разработки могут быть совершенно не увязаны с социально значимыми ценностями и целями. Смысл этого пренебрежения может быть двояким: во-первых, благосостояние людей в этом случае может не рассматриваться как приоритетная ценность, и, во-вторых, реальное поведение людей не принимается во внимание в экономическом анализе. Таким образом, возникают проблемы как этического характера (определение целей общественного развития), так и практического (каким образом реальное человеческое поведение может быть учтено в экономическом анализе).

Провалы в конкретной социальной и экономической политике нередко являются следствием того, что экономическая теория не принимает во внимание существование социальных проблем. Наиболее очевидный пример: программы, направленные на повышение благосостояния, далеко не всегда получают тот объем финансирования, который был бы необходим исходя из этических соображений. Кроме того, меры социально-экономической политики часто разрабатываются так, как будто бы реальное значение имеет только экономическая ситуация. Практически не при-

нимается во внимание необходимость проведения социальной экспертизы экономической политики (в том числе с учетом данных по демографии, антропологии, социологии и политологии), что могло бы дать дополнительный импульс развитию экономики. Можно, в частности, привести целый список стабилизационных программ Международного Валютного Фонда, которые потерпели неудачу в связи с недоучетом важности социальных и политических факторов. Это дает некоторым ученым основание говорить о том, что пренебрежение к вопросу о благосостоянии может отражать неявный институциональный сдвиг в сторону возрастания финансовой власти элиты.

Представление, что экономическое и социальное поведение проявляются на различных уровнях, может привести к обеднению экономического анализа. Например, тезис о том, что в условиях равновесия на конкурентном рынке труда зарплата наемных работников устанавливается в соответствии с величиной предельного продукта труда – центральное положение неоклассических моделей – приводит к большим трудностям при попытке объяснить явления дискриминации и безработицы, которые в этом случае могут быть интерпретированы исключительно как следствие недостаточной гибкости рынка труда. Так, экономист Соломон Полачек (Solomon Polachek, 1995) предполагает, что дискриминация, существующая в обществе («социетальная дискриминация»), оказывает влияние на разделение труда внутри семьи и через это влияет на величину инвестиций в человеческий капитал женщин. Однако, с его точки зрения, подобная дискриминация никак не связана с поведением фирм, если они, конечно, действуют в экономической среде. Таким образом, он видит крайне мало оснований для проведения антидискриминационной политики. Конечно, многие экономисты высказывают более обоснованную точку зрения. Нобелевский лауреат Роберт Солоу в книге «Рынок труда как социальный институт» (Solow, 1990), предпринимает попытку преодолеть разделение экономической и социальной сфер. Он утверждает, что поведение наемных работников, в частности, склонность сравнивать собственное положение с положением своего окружения, приводит к формированию представлений о справедливости, влияющих на фактическую дифференциацию в оплате труда. Экономические модели, пренебрегающие этим фактором, будут неадекватно отражать реальность, в особенности в той части, которая касается безработицы.

Социологи, со своей стороны, также способствуют разделению. Это может происходить из желания защитить социально значимые ценности от проникновения рыночной идеологии. Например, социологи Брюс Г. Карразерс (Bruce G. Carruthers) и Вэнди Н. Еспиленд (Wendy Nelson Espeland) неоднократно подчеркивали принципиальное различие между личностным и альтруистическим обменом дарами, происходящим в социальной сфере, и безличным и эгоистичным обменом товарами в

экономической сфере. Многие специалисты в области социальных наук подчеркивали ограниченность подобного подхода, отмечая, что экономические отношения нельзя рассматривать в отрыве от социальных связей (напр.: Zelizer, 1994; Carrier, 1997).

Экономист Джеймс Дьюзенберри как-то пошутил: «Вся экономическая теория посвящена тому, как люди делают выбор, а вся социология – тому, почему люди не имеют никакого выбора» (James Duesenberg, 1960: 233). Безусловно, экономическая теория может преувеличивать значимость индивидуализма, свободы выбора и рынков; вместе с тем, именно признание особой важности *свободы выбора* оказывается необходимым в тех случаях, когда социальная теория слишком увлекается детерминистским описанием человеческого поведения как результата воздействия различных социальных норм. Кроме того, требования экономической теории к тому, чтобы экономическое знание было выражено в абстрактной, логичной и точной форме, могут помочь не утонуть в деталях социологического описания, избежать нелогичности и неточности изложения. Подчеркнем, что, хотя академическая экономическая теория рассматривалась как «социальная наука», в этом словосочетании гораздо большее значение традиционно придавалось слову «наука», нежели слову «социальная». Экономическая теория часто напоминает машину – не случайно базовые неоклассические модели основываются на представлениях, заимствованных из физики XIX века – в противовес изучению эмоциональных, развивающихся и изменяющихся людей, взаимодействующих друг с другом и с окружающей средой.

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Неоклассическая экономическая теория рассматривает поведение автономного, рационального, эгоистичного индивида, имеющего заданную структуру предпочтений, делающего выбор по принципу максимизации полезности и взаимодействующего с другими индивидами в основном через товарный обмен на рынке. Неоклассики чаще всего сосредоточены на понятии эффективности и функционировании рынков. В этом контексте вопросы справедливости и функционирования других институтов, кроме рыночных, редко принимаются во внимание. Так, например, труд рассматривается неоклассиками в той мере, в которой он обеспечивает наемным работникам возможность получения зарплаты, чтобы приобрести на нее потребительские товары, следовательно, выступает как побудительный мотив приложить свои усилия к производству. Экономисты, включающие в анализ вопросы справедливости или благосостояния, часто рассматриваются как вторгающиеся в область моральной философии (в частности, Нобелевский лауреат 1998 года Амартия Сен).

При изучении поведения, основанного на рациональном выборе, экономисты используют математические модели, где различные предпочтения

и типы взаимодействий выражены через логические функции и переменные. Часто это является конечным пунктом экономического анализа, показывающим как определенный набор допущений логически ведет к определенному результату. Будучи логически обоснованным, подобный подход весьма точен и строг. Основываясь на небольшом количестве первоначальных предпосылок (таких, например, как рациональность, эгоизм) он нередко претендует на универсальность. Хотя экономисты и не отрицают того, что исходные постулаты относительно поведения экономического человека есть лишь весьма абстрактная модель реальности, они склонны критиковать все другие подходы как менее строгие.

Кроме того, сосредоточение внимания на индивидуальном, автономном экономическом акторе игнорирует социальную природу человека, эффект социализации в семье, родственные и дружеские связи, наконец, существование таких социальных механизмов как контроль и принуждение. Методологический акцент на получении строго формализованного и абстрактного знания препятствует объяснению многих явлений, происходящих в реальном мире. В ходе логического и аналитического описания реальных проблем математические формулы используются как метафоры, а их «перевод» на живой язык с необходимостью предполагает использование менее строгого по своей сути вербального описания – иногда интерпретируемого как «интуиция», лежащая в основе экономических моделей. Макклоски (McCloskey, 1985) отмечал, что, поскольку экономисты не отдают себе отчет в том, что пользуются одновременно двумя принципиально различными способами выражения своих идей – математическим языком и вербальным описанием – они часто очень плохо владеют вербальным и не осознают ограниченности математического. Опасность здесь состоит в том, что сторонники экономического подхода, (который объявляется полностью безоценочным) могут сами не отдавать себе отчета в том, какие ценности неявно лежат в основе их собственных фундаментальных предпосылок.

ВОПРОСЫ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ

Согласно неоклассической теории, экономические агенты предлагают свой труд на рынке, так как им нужны деньги для покупки потребительских товаров. При этом время, затрачиваемое на работу, напрямую не учитывается в функции полезности экономических агентов. Рабочее время существует только как необходимое условие приобретения потребительских товаров, а также как остаточная величина – то, что остается от общего ресурса времени после вычета времени на отдых. Таким образом, в этих моделях труд не рассматривается как фактор благосостояния: он не формирует социальную идентичность, не дает удовлетворения от выполнения поставленной задачи, не придает смысла жизни и пр. Точно также

вредный или бессмысленный труд не снижает общего уровня благосостояния – базовая экономическая модель принципиально нейтральна в этом отношении. И лишь когда экономисты переходят от базовых моделей к специфическим моделям рынка труда, они допускают, что людей могут волновать условия их работы. Согласно теории «компенсации различий», при прочих равных условиях люди соглашаются на меньшую зарплату, если условия работы им нравятся, и, напротив, они требуют повышения зарплаты, если характеристики работы их не удовлетворяют. Однако и в этом случае аналитические возможности неоклассической модели оказываются весьма ограниченными. Конечно, неявное предположение состоит здесь в том, что характеристики труда могут быть измерены в терминах прибавки к зарплате (или, наоборот, отказа от подобной прибавки), то есть в представлении о соизмеримости характеристик труда и денежного дохода (через функцию полезности, которая ранжирует качество труда и доход в рамках единой шкалы). Если ввести дополнительное предположение о полноте информации и конкурентности рынков, то можно даже представить выбор работы как социально эффективный.

Вместе с тем, представление о том, что существуют абсолютно бесчеловечные условия труда, которые должны быть запрещены, или о том, что социальные отношения на работе важны для человеческой самореализации, или, наконец, о том, что состояние безработицы – это нечто большее, чем просто потеря зарплаты, не вписываются в рамки неоклассического подхода. В предельном случае вопрос о том, как выявить и запретить бесчеловечные условия труда, может быть операционализирован с позиций неоклассического подхода следующим образом: можно оценить снижение полезности, связанное с условиями труда, через сравнение различий в заработной плате между работами с различными условиями. Это позволит выяснить, насколько прибавка к заработной плате заставляет работников повышать спрос на работу в неблагоприятных условиях.

Почему некоторые люди терпят тяжелые условия труда? Неоклассическая теория объясняет это тем, что они по каким-либо причинам (например, более высокая зарплата) предпочитают эту работу. Аргументы о том, что работники могут просто не иметь выбора или не знать об опасных последствиях их работы (подчеркнем, что эти аргументы нарушают исходные посылки о совершенных рынках и полноте информации), экономистами просто не принимается во внимание. Что же касается ситуации, когда люди вынуждены соглашаться на работу в неблагоприятных условиях из-за бедности, то она вообще не может быть объяснена в рамках стандартного экономического подхода, поскольку теоретически предполагается, что экономические агенты сообразуются лишь со своими желаниями («wants»), но не с необходимостью («needs»).

В то же время в ряде случаев применение стандартных экономических подходов может оказаться вполне оправданным. Если можно доказать, что

наемные работники неплохо зарабатывают, хорошо осведомлены о риске и могут сделать выбор в пользу менее рискованной работы, обеспечивающей им приличный уровень жизни, тогда экономическая точка зрения (предполагающая, что конкретная ситуация индивида является результатом его выбора) более приемлема. Более того, в этом случае призыв не жалеть средств, чтобы сделать рабочие места максимально безопасными, представляется не слишком обоснованным. Дело в том, что риск – это не единственный фактор, на который работники обращают внимание: большинство людей согласны быть занятыми на работе с определенной статистической долей риска в обмен на другие ценности (например, более высокая зарплата и хорошие условия труда). Максимальное повышение безопасности на рабочем месте также представляет собой вариант упрощенного (редукционистского) подхода. В этом случае полезно обратиться к такому понятию экономической теории как «альтернативные издержки» («opportunity costs»). Например, стоимость повышения безопасности производства может быть измерена не только денежными расходами на улучшение условий труда, но и в терминах наиболее предпочтительной альтернативы использования ресурсов, от которой пришлось отказаться для воплощения в жизнь нового стандарта безопасности. Иными словами, хотите ли вы повышения безопасности вашего труда, если это означает более низкую зарплату? В этом плане использование экономического подхода позволяет прояснить многие важные моменты выбора между различными альтернативами.

ОБЪЯСНЕНИЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ФЕМИНИСТСКОГО ПОДХОДА

Почему существует тенденция столь резкого разделения мира на «жесткие» экономические / общественные / институционализированные структуры, с одной стороны, и «мягкие» человеческие потребности, эмоции и взаимоотношения, с другой? Исследователи феминистской ориентации, работающие в области изучения языка, полагают, что корни этого явления лежат в сексизме нашей культуры в целом и в особенностях когнитивных способностей человека. Вышеописанное разделение происходит, во-первых, из гендерных ассоциаций «жесткости» с маскулинностью и превосходством, а «мягкости» – с феминностью и подчинением, и, во-вторых, из особенностей человеческого мышления, принимающего подобный дуализм как соблазнительно простую попытку объяснения реальности (см. Nelson, 1992, 1996).

Анализ взаимосвязи между современными западными представлениями о гендере и о типах познания – это достижение феминистских научных исследований, начатых в 1980 г., в частности, физиком Эвелин Фокс Келлер и философом Сандрой Хардинг. Последняя утверждала: «Разум против человеческой природы и тела, рассудок против эмоций и социальных

обязательств, объект против субъекта, и объективное против субъективного, абстрактное и общее против конкретного и частного – в каждом случае нам говорят, что прошлое должно доминировать над настоящим, чтобы человеческая жизнь не переполнилась иррациональными силами, обозначаемыми в традиционной науке как феминные. Все эти дихотомии играют важную роль в интеллектуальной структуре науки; как исторически, так и в современных представлениях они ассоциируются с выраженной маскулинной сексуальной и гендерной идентичностью» (Sandra Harding, 1986: 25).

В своей книге «Метафоры, которыми мы живем» Джордж Лакофф и Марк Джонсон подчеркивали: «сущностью метафоры является понимание и выражение одного явления в терминах другого» (Lakoff, Johnson, 1980: 5). По мысли этих авторов, как и многих других специалистов в области теории познания, философии и лингвистики, метафора – это не просто причудливое дополнение к языку, но, напротив, фундаментальный способ осмысления мира и трансляции этого осмысления от человека к человеку. Лакофф и Джонсон приводят много примеров того, как в языке отражается метафорическое развитие более абстрактных представлений на основе базовых физических понятий, таких как верх / низ.

Категории «гендер» и «ценность» связаны друг с другом как в когнитивном, так и в метафорическом контексте. Представление о том, что «хорошая» наука должна быть маскулинной, опирается на культурную ассоциацию маскулинности с превосходством, а феминности – с подчинением, иными словами, на ментальную связь, существующую между двумя рядами бинарных оппозиций – оценочного ряда (превосходство/подчинение), и гендерного (маскулинность/феминность).

экономический	социальный
независимый	связанный с другими людьми
рациональный	эмоциональный
ориентирующийся на собственные интересы	ориентирующийся на интересы других
самодостаточный	испытывающий потребность дар
товар	справедливость
эффективность	органический
механический	мягкий
жесткий	интуитивный
точный	конкретный
абстрактный	

Чтобы выявить гендерную природу описанного разделения, следует обратить внимание на то, что традиционные зоны ответственности женщин (такие, как брак и семья) находятся на «социальной» стороне оппозиций.

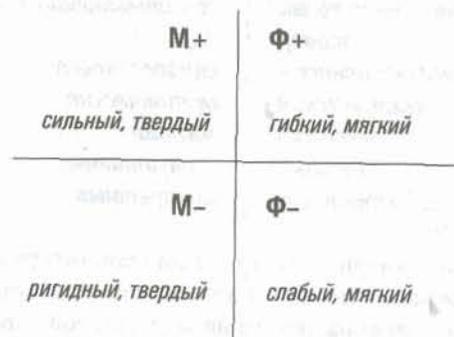
К приведенному списку можно добавить и еще две оппозиции: публичное/частное и фирма/семья.

В западной культуре вышеописанная схема не может быть представлена как ценностно-симметричная. Напротив, указанные оппозиции иерархичны по своей природе. Преодоление иерархичности и структур доминирования в наиболее очевидных оппозициях невозможно осуществить, просто «перевернув наоборот» описанные иерархии и поставив феминный ряд во главу иерархии. В этом случае один набор внутренне иерархичных оппозиций будет просто заменен другим.

Более адекватный подход к описанию и интерпретации человеческого поведения может быть, с нашей точки зрения, основан на идее о том, что понятия «гендер» и «ценность» должны быть помещены не в одно смысловое пространство (как это имеет место в вышеописанных оппозициях), а должны анализироваться как *независимые смысловые структуры*. Исходя из подобного представления, можно выделить благоприятный и неблагоприятный аспекты тех качеств, которые ассоциируются культурой с понятиями маскулинности и феминности.



Рассмотрим, например, идею, согласно которой «жесткий» экономический подход предпочтительнее «мягкого» социального. Это утверждение основано на ассоциации «жесткости» с ценностно-значимой мужской силой, а «мягкости» – со слабостью. Однако «жесткость» может также означать ригидность, а «мягкость» – гибкость.



Стремление исключительно к маскулинной жесткости и отторжение любых ассоциаций с феминной мягкостью (и, следовательно, с гибкостью) может привести к усилению ригидности. Аналогичным образом, стремление исключительно к феминной мягкости будет приводить к слабости. Таким образом, нет никакого смысла в том, чтобы ориентироваться лишь на одну из сторон, ассоциирующихся с полом, ценой исключения другой. Ни ригидность, ни слабость – «негативные» характеристики, связанные с жесткостью и мягкостью, не являются желательными качествами. А взятые вместе, они фактически означают хрупкость, уязвимость. Основной же смысл состоит в том, чтобы использовать выгоды взаимодополнительности положительных сторон, связанных с полом.

Рассмотрим ключевую для экономики идею о том, что в роли «экономических агентов» люди могут рассматриваться в отрыве от каких бы то ни было социальных характеристик, т. е. как полностью автономные индивиды, отделенные от своего семейного и социального окружения. В этом случае на память приходит следующее высказывание Томаса Гоббса. «Представим себе человека... как если бы он вдруг взял и вырос из земли наподобие того, как вырастают грибы, и достиг полной зрелости, не имея никаких обязательств и социальных связей с окружающими» (Thomas Hobbes, цит. по: Benhabib, 1987). Итак, чтобы быть полноценным «экономическим человеком», (который, заметим, не есть существо социальное), действительно нужно возникнуть из ниоткуда, причем уже полностью сформировавшись, с вполне оформленной системой предпочтений и полной независимостью. Так, например, экономический агент не бывает ребенком и не стареет, поскольку эти состояния связаны с зависимостью; точно также он не несет ответственности ни перед кем и ни за кого, поскольку подобная ответственность означает установление социальных связей.

Но человеческие существа не вырастают как грибы, просто из земли. Они рождаются женщинами, воспитываются ими в тот период, когда они более всего зависимы, проходят процесс социализации в семье и в обществе и постоянно нуждаются в пище и крове для поддержания жизни. Отметим, что эти аспекты человеческой жизни, часто полностью выпадающие из поля зрения экономистов (под предлогом того, что они не важны или неинтересны для науки), оказываются как раз теми видами деятельности, которые обозначаются как «женская работа».

Экономическое / социальное разделение проводит жесткую границу между действиями и предпочтениями взрослого автономного индивида, с одной стороны, и теми факторами, которые сформировали его личность, его потребности, его поведение, продиктованное логикой групповой идентичности, или принятой социальной роли, с другой.

Для преодоления этой крайней точки зрения на индивида необходима другая концепция – это концепция человеческой идентичности, заключающая в себе одновременно автономность и зависимость, индивидуальность

и социальное окружение, рациональность и эмоции, в том их выражении, которое присуще представителям обоих полов, и отработано в сложных социальных организациях. Подобную идентичность можно было бы представить следующим образом:

M+	Ф+
<i>Личностное развитие</i>	<i>Социальные связи</i>
M-	Ф-
<i>Изолированный индивид</i>	<i>Индивид, «поглощенный» социумом</i>

«М-» – это мифический персонаж, похожий на описанного Гоббсом экономического агента; он полностью автономен, у него нет ни эмоций, ни физических потребностей, на него не влияет социальное окружение, словом, это тот персонаж, для определения которого Паула Инглэнд в 1993 году предложила термин «*separative self*» (буквально: «отделенное от всех Я»). Именно этот персонаж и описывается экономической теорией. «Ф-» – это также мифический персонаж, но, на сей раз, напротив, не имеющий никакого автономного существования. Этот персонаж может быть представлен, например, женой в традиционной патриархальной семье, или же полностью нормативно «зарегулированным» («пересоциализированным») индивидом, не располагающим никакой свободой выбора, как тот, о котором упоминает Джеймс Дьюзенберри, говоря о модели человека в социологии. Представляется, что приведенная выше диаграмма, предлагающая модель индивидов, зависимых друг от друга и от окружающей среды, более адекватна как исходный пункт анализа, нежели «полярные» концепции человека.

Заметим, что феминистский анализ вовсе не утверждает, что общества с маскулинным уклоном должны быть переориентированы в сторону доминирования феминного начала; точно также не утверждается, что в обществе должен быть установлен новый социальный порядок, построенный на основе женского доминирования. Главный аргумент феминистского подхода состоит в том, что гендер – это важный элемент познания реальности, существенный как для женщин, так и для мужчин, и, что преодоление смысловой ассоциации между гендером и ценностью – первый шаг на пути к более многогранному пониманию человеческого поведения и благосостояния. Вторым шагом в этом направлении могло бы быть изме-

нение социальных ожиданий в отношении «маскулинного» поведения для мужчин и «феминного» поведения – для женщин. Хотя увеличение численности женщин-профессиональных экономистов облегчило феминистскую критику постулатов этой дисциплины «изнутри», это произошло вовсе не потому, что вступив на это профессиональное поле, женщины внесли в него «нечто, отличное от мужчин». Скорее, этот эффект был связан с тем, что присутствие женщин сделало более очевидной гендерную природу базовых постулатов экономического подхода.

НОВАЯ КАТЕГОРИЯ: ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЕ

Если допустить, что экономическое поведение индивидов связано с их эмоциями, физическими потребностями, семейным и культурным влиянием, социальными взаимосвязями и политическими интересами, то экономическая теория должна расширить свою концепцию общества, включая представления о социальных потребностях как ведущей причине и цели экономического развития.

Но что означает здесь термин «экономический»? Можно ли считать, что это то, чем занимаются экономисты? В таком случае, чем они занимаются?

Большинство экономистов согласятся с тем, что общепринятое определение предмета экономической теории может быть сформулировано через понятие рынка. Иными словами, экономическая теория занимается изучением процессов, посредством которых в обществе происходит обмен благами – товарами, услугами, финансовыми активами. Однако в соответствии с этим определением большинство традиционно женских нерыночных видов деятельности – забота о доме, детях, больных и престарелых родственниках – считаются «неэкономическими» и исключаются из сферы экономического анализа. Нередко отсутствует в экономическом анализе и понятие «семья». Такой подход лишь закрепляет разделение экономической и социальной областей. Почему забота о детях, стариках и больных, обеспечиваемая рыночными (или государственными) механизмами, включается в экономическую сферу (и, соответственно, в экономический анализ), а точно такая же работа, но выполняемая дома, внутри семьи, не включается? Означает ли это, что единственный критерий ценности в глазах общества – это наличие у того или иного блага денежной стоимости?

Вместо того, чтобы использовать категорию рынка (или модель рационального выбора) в качестве критерия для отнесения к сфере «экономического», можно пересмотреть само определение понятия «экономический» (и, соответственно, предмета экономической теории) (Nelson, 1993b; 1993c).

Новое определение «экономического» может быть сформулировано на основе понятия «жизнеобеспечение». Адам Смит, например, определял предмет экономической теории не только в терминах выбора и обмена, но

и как процесс производства и распределения всех благ, необходимых для жизни человека, причем делал особый акцент на тех из них, которые нужны людям для выживания и процветания. Эта категория благ может включать в себя приносящий пользу труд, а также разнообразные блага (в частности, пища и медицинское обслуживание).

Отметим, что в реальности только некоторые из этих благ приобретаются индивидами на рынке; другие же предоставляются на нерыночной основе – например, родителями или другими родственниками. Кроме того, некоторые блага могут быть получены в дар или же на основе благотворительности. Подчеркнем, что распределение многих «жизнеобеспечивающих» благ в значительной степени определяется традицией и/или принуждением.

Такое определение предмета экономической теории, основанное на понятии «жизнеобеспечение», может помочь преодолеть разделение между так называемой «экономической» (ориентированной на рынок) деятельностью, с одной стороны, и семейной и социальной деятельностью, с другой.

Приведем несколько примеров использования такого подхода. Одним из практических приложений может быть включение продукции домашних хозяйств в валовой внутренний продукт или оценка совокупных инвестиций в детей и выявление вкладов различных «инвесторов» (включая семью) (см. Folbre, 1994). Программы, направленные на улучшение питания детей, дошкольного воспитания или базового образования, обычно рассматриваются как социальные программы, хотя могли бы рассматриваться как экономические программы, направленные на повышение инвестиций в человеческий капитал. Программы, направленные на повышение качества платных детских учреждений, также часто рассматриваются как потребительские блага для родителей, хотя их можно интерпретировать как инвестиции в детей и в инфраструктуру, необходимую для того, чтобы обеспечить родителям (в первую очередь, матерям) возможность более активного включения в жизнь общества.

С этой точки зрения, вопросы здравоохранения, образования, социальной защиты наемных работников, развития сети детских дошкольных учреждений, молодежной безработицы и бедности являются центральными, а работник рассматривается как живой, обладающий эмоциями индивид, активно участвующий в развитии системы, которая является одновременно и экономической, и социальной (или экономической, *встроенной* в социальную). Эта точка зрения сама по себе не означает полного отказа от рыночного пути решения многих социально-экономических проблем, но может способствовать более адекватному пониманию сути этих проблем в экономической теории и способствовать выработке более продуманных политических решений.

Литература*:

- Atkinson, A. B. 1987. "On the measurement of poverty", in *Econometrica* (Evanston, IL), Vol. 55, pp. 749–764.
- Baumol, William J.; Blinder, Alan S. 1994. *Economics: Principles and policy*. Sixth edition. New York, NY, Harcourt Brace & Company.
- Benhabib, Seyla. 1987. "The generalized and the concrete other: The Kohlberg-Gilligan controversy and moral theory", in Diana Meyers and Eva Feder Kittay (eds.): *Women and Moral Theory*. Totowa, NJ, Rowman and Littlefield, pp. 154–177.
- Carrier, James G. (ed.). 1997. *Meanings of the market: The free market in Western culture*. Oxford, Berg.
- Carruthers, Bruce G.; Espeland, Wendy Nelson. Forthcoming. "Money, meaning and morality", in *American Behavioral Scientist* (Thousand Oaks, CA).
- Duesenberry, James S. 1960. "Comments", in National Bureau of Economic Research (ed.): *Demographic and Economic Change in Developed Countries*. Cambridge, MA, NBER, pp. 231–234.
- England, Paula. 1993. "The separative self: Androcentric bias in neoclassical assumptions", in Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson (eds.): *Beyond economic man*. Chicago, IL, University of Chicago Press, pp. 37–53.
- Folbre, Nancy. 1994. *Who pays for the kids? Gender and the structures of constraints*. New York, NY, Routledge.
- Furner, Mary O. 1975. *Advocacy and objectivity: A crisis in the professionalization of American social science, 1865–1905*. Lexington, KY, University Press of Kentucky.
- Gwartney, James D.; Stroup, Richard; Clark, J. R. 1985. *Essentials of economics*. New York, NY, Academic Press.
- Harding, Sandra. 1986. *The science question in feminism*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Hausman, Daniel M.; McPherson, Michael S. 1993. "Taking ethics seriously: Economics and contemporary moral philosophy", in *Journal of Economic Literature* (Nashville, TN), Vol. 31, No. 2, pp. 671–731.
- Heilbroner, Robert L. (ed.). 1986. *The essential Adam Smith*. New York, NY, W. W. Norton & Company.
- Keller, Evelyn Fox. 1985. *Reflection on gender and science*. New Haven, CT, Yale University Press.
- Lakoff, George; Johnson, Mark. 1980. *Metaphors we live by*. Chicago, IL, University of Chicago Press.
- McCloskey, Deirdre. N. 1985. *The rhetoric of economics*. Madison, WI, University of Wisconsin Press.
- Nelson, Julie A. Forthcoming. "One sphere or two? Comments on 'Changing forms of payment'", in *American Behavioral Scientist* (Thousand Oaks, CA).
- Nelson, Julie A. 1996. *Feminism, objectivity, and economics*. London, Routledge.
- Nelson, Julie A. 1995. "Economic theory and feminist theory: Comments on chapters by Polachek, Ott and Levin", in Edith Kuiper and Jolande Sap (eds.): *Out of the margin: Feminist perspectives on economics*. London, Routledge, pp. 120–125.

* В переводных статьях (здесь и далее) литература приведена в точном соответствии с оригиналом. – *Ред.*

Nelson, Julie A. 1993a. "Household equivalence scales: Theory vs. policy?", in *Journal of Labor Economics* (Chicago, IL), Vol. 11, No. 3 (July), pp. 471-493.

Nelson, Julie A. 1993b. "A feminist perspective on economic justice". Paper presented at the Conference of the International Association for Feminist Economics, Washington, DC, July.

Nelson, Julie A. 1993c. "The study of choice or the study of provisioning? Gender and the definition of economics", in Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson (eds.): *Beyond economic man*. Chicago, IL, University of Chicago Press, pp. 23-36.

Nelson, Julie A. 1992. "Gender, metaphor, and the definition of economics", in *Economics and Philosophy* (Cambridge), Vol. 8, No. 1, Spring, pp. 103-25.

Nussbaum, Martha C. 1993. "Non-relative virtues: An Aristotelian approach", in Martha C. Nussbaum and Amartya Sen (eds.): *The quality of life*. Oxford, Clarendon Press.

Polachek, Solomon W. 1995. "Human capital and the gender earnings gap: A response to feminist critiques", in Edith Kuiper and Jolande Sap (eds.): *Out of the margin: Feminist perspectives on economics*. London, Routledge, pp. 61-79.

Rothman, Gerald C. 1985. *Philanthropists, therapists, and activists: A century of ideological conflict in social work*. Cambridge, MA, Schenkman Publishing Company.

Scitovsky, Tibor. 1992. *The joyless economy: The psychology of human satisfaction*. Oxford, Oxford University Press.

Sen, Amartya. 1997. "Inequality, unemployment, and contemporary Europe", in *International Labour Review* (Geneva), Vol. 136, No. 2, pp. 155-172.

Sen, Amartya. 1987. *On ethics and economics*. Oxford, Blackwell.

Sen, Amartya. 1976. "Poverty: An ordinal approach to measurement", in *Econometrica* (Evanston, IL), Vol. 44, No. 2, pp. 219-231.

Solow, Robert M. 1990. *The labor market as a social institution*. Cambridge, MA, Blackwell.

Supiot, Alain. 1996. "Perspectives on work: Introduction", in *International Labour Review* (Geneva), Vol. 135, No. 6, pp. 603-614.

Tavris, Carol. 1992. *The mismeasure of woman: Why women are not the better sex, the inferior sex, or the opposite sex*. New York, NY, Simon and Schuster.

Zelizer, Viviana A. 1994. *The social meaning of money*. New York, NY, Basic Books.

Лурдес Бенериа

НЕОПЛАЧИВАЕМЫЙ ТРУД: В ПРОДОЛЖЕНИЕ ДИСКУССИИ*

В основе статистических искажений, ведущих к недооценке вклада женщин в национальную экономику, лежат определенные теоретические и методологические соображения. Первоначально попытки рассмотрения неоплачиваемой работы были нацелены только на то, чтобы привлечь внимание к труду женщин, но постепенно они привели к тому, что предметом изучения стала любая неоплачиваемая работа вне зависимости от того, кем она выполняется – мужчинами, женщинами или детьми. Таким образом, мы видим, как вопрос, поднятый в рамках феминистского движения, по своей актуальности вышел за эти рамки и привел к пересмотру базовых принципов экономической мысли.

1. СТАТИСТИЧЕСКИЙ УЧЕТ НЕОПЛАЧИВАЕМОГО ТРУДА

Неоплачиваемый труд по-прежнему недооценивается в национальной и международной статистике занятости при исчислении величины ВВП и национального дохода. Статистика занятости и система национальных счетов были созданы преимущественно для сбора информации о масштабах оплачиваемой хозяйственной деятельности, а также для разработки основ экономической политики и планирования. Рынок, как правило, рассматривается как центр, вокруг которого сосредоточена экономическая деятельность. Соответственно, в статистике категория «работа» («work») присутствует как составная часть понятия «занятость» («employment»), которая, в свою очередь, определяется как деятельность «для получения зарплаты или прибыли» (ILO, 1955: 43). Домашнее производство для внутреннего потребления включается в систему национальных счетов только в части его взаимосвязи с рынком. Из учебников экономики начального уровня читателям хорошо известен парадокс снижения ВВП в случае, когда мужчина женится на своей домработнице. Это снижение возникает, несмотря на то, что домашняя работа жены (бывшей домработницы) остается неизменной или даже увеличивается. Статус жены не предусматривает получения заработной платы за выполнение домашней работы (в отличие от статуса домработницы); поэтому труд жены не рассмат-

* The Enduring Debate Over Unpaid Labour // «International Labour Review», Vol. 138, 1999. Сокращенное изложение в переводе с английского Е.Мезенцевой.

ривается как рыночный, и, соответственно, не включается в категорию экономической деятельности и в статистику ВВП.

Таким образом, проблема оценки неоплачиваемого труда возникает в связи с тем, что как в теории, так и в традиционной статистике понятие «работа» определяется как оплачиваемая хозяйственная деятельность, связанная с рынком. <...>

Недооценка неоплачиваемого труда (как и причины этой недооценки) по-разному проявляется в четырех секторах экономики, где преобладает подобный труд. К числу этих секторов относятся производство для внутреннего потребления домохозяйств («subsistence production»), домашняя экономика («household economy»), неформальный сектор и работа на добровольных началах (волонтерская работа).

1.1. Производство для внутреннего потребления домохозяйств

Несмотря на значительные усилия исследователей, направленные на улучшение качества учета рабочей силы в национальной статистике, с 1938 года до конца 70-х годов базовые концепции оставались по сути дела неизменными. Единственным важным исключением была попытка учесть данные по производству домашних хозяйств для внутреннего потребления при исчислении ВВП. В 1950-е годы ООН были разработаны рекомендации по совершенствованию системы национальных счетов, включавшие методы оценки стоимости товаров и услуг, произведенных внутри домохозяйства, и численности населения, вовлеченного в это производство. В частности, эти методики были рекомендованы для стран, в которых домашнее производство играет существенную роль в экономике. Данные методики использовались в таких странах как Непал, Папуа-Новая Гвинея и Танзания.

Попытки улучшить статистический учет производства для внутреннего потребления домохозяйств были продолжены в 1982 году, когда Тринадцатая Международная Конференция по трудовой статистике приняла определение экономически активного населения, предложенное в 1966 году ООН. Напомним, что согласно этому определению к ЭАН относятся «все лица обоего пола, которые предлагают свой труд для производства экономических товаров и услуг» (ILO, 1983. С. 1/2). При этом не имеет значения, представлено ли предложение труда на рынке или вне его. Хотя оставалось не до конца ясным, что именно означает формулировка «экономические товары и услуги», новое определение отразило отход от чисто рыночного критерия отнесения к рабочей силе, обосновав это тем, что продукция, произведенная домохозяйствами для внутреннего потребления, представляет «товары, которые могут быть проданы на рынке» («marketable goods»). Поэтому представляется вполне логичным рассматривать работников, занятых в этом секторе (включая семейный труд), как часть рабочей силы. Несмотря на практические трудности в оценке рыночной

стоимости домашнего производства, именно этот методологический подход закрепился на практике. Его целью является как можно более точная оценка величины ВВП и показателей экономического роста.

Однако на практике участие женщин в домашнем производстве до сих пор недооценивается. Отчасти это связано с трудностями в разграничении сельскохозяйственной и домашней работы (особенно для женщин). Поскольку неоплачиваемый труд женщин в сельском хозяйстве во многом совпадает с их работой по дому (например, выращивание урожая, сбор хвороста, забота о животных), очень трудно увидеть различие между традиционными семейными обязанностями в сельском хозяйстве и домашним производством. <...> Та же проблема возникает, когда в ходе переписей населения встает задача классифицировать работников в соответствии с их «основным занятием». В подобных случаях имеет место тенденция недоучитывать численность женщин, занятых в семейном производстве (как в сельском хозяйстве, так и в других отраслях). Подобная недооценка исторически существовала во всех странах и регионах. Этот факт уже был отмечен МОТ в 1977 году. Тогда в качестве примера приводилась ситуация в странах Северной Африки и Юго-Западной Азии, где «неоплачиваемый труд женщин, занятых в семейном производстве, в большинстве случаев не принимался во внимание» (ILO, 1977: 11). С тех пор в большинстве стран предпринимались определенные попытки включить данную категорию работников в статистику рабочей силы. Тем не менее, есть основания полагать, что существует множество причин, лежащих в основе сохраняющейся недооценки неоплачиваемого женского труда, начиная от его относительной нерегулярности в сельском хозяйстве и кончая глубоко укоренившейся точкой зрения, согласно которой место женщины – дома. В результате национальная статистика, касающаяся женского труда, не может считаться достоверной и отражающей реальный вклад женщин в экономику, что затрудняет проведение полноценных межстрановых сравнительных исследований (см. подробнее: Venega, 1982).

1.2. Неформальный сектор

Что касается неформального сектора, то здесь основная проблема, связанная со статистическим учетом – это отсутствие систематического сбора информации и ее низкая достоверность. Этот сектор включает в себя широкий диапазон различных видов деятельности, начиная с нелегального производства товаров и услуг и кончая деятельностью официально зарегистрированных малых предприятий во всех отраслях промышленности. В этом случае трудности оценки занятости связаны не столько с концептуальными проблемами (в неформальном секторе труд, как правило, оплачивается, и, следовательно, попадает в рамки общепринятых определений трудовой деятельности), сколько с получением надежных статистических данных.

Отсутствие адекватной и систематической информационной базы по неформальному сектору является серьезной проблемой, поскольку во многих странах неформальный сектор охватывает немалую (и, как правило, увеличивающуюся) часть рабочей силы. Что касается женщин, то для них именно занятость в неформальном секторе нередко обеспечивает пусть ненадежный и нерегулярный, но реальный доход. <...> В 70-е годы предполагалось, что по мере экономического развития неформальный сектор будет постепенно вытесняться официальным; однако на практике этого не произошло. Фактически неформальный сектор во многих странах вобрал в себя те слои населения, которые по каким-либо причинам не сумели «вписаться» в жесткие правила современного производства, или потеряли работу в официальном секторе в периоды роста безработицы (Portes, Castells, 1989).

Периодические и систематические национальные обследования позволяют дать некоторые оценки удельного веса неформального сектора в численности рабочей силы и его вклада в ВВП. Например, ООН было подготовлено методическое руководство по оценке женской занятости в неформальном секторе, включая промышленность и сферу услуг; кроме того, были успешно проведены пилотажные исследования в Буркина Фасо, Конго, Гамбии и Замбии (INSTRAW, 1991). В каждом случае (в зависимости от наличия статистики в каждой стране) микроэкономическая информация сочеталась с макроэкономическими оценками. Цель этих усилий по сбору информации – способствовать разработке политических мер, направленных на улучшение условий труда работников в неформальном секторе и на повышение их «переговорной силы».

1.3. Домашняя работа

Домашняя работа представляет сложность не столько в плане недоучета в статистике, сколько вообще в отсутствии учета. Это связано с тем, что домашняя работа просто не подпадает под традиционное определение труда. Даже те авторы, которые готовы рассматривать домашнюю работу как «производство», не придают вопросам ее статистического учета принципиального значения. Например, Блэйдс отмечает, что «понятие производства должно охватывать и неоплачиваемую деятельность, которая, скорее всего, будет постепенно замещаться оплачиваемой по мере специализации экономики». Однако он же делает следующий вывод: «из-за практических трудностей измерения маловероятно, что основные виды деятельности домохозяйек будут учтены» (Blades, 1975: 7).

Вплоть до конца 1970-х годов отсутствие статистического учета домашней работы воспринималось как должное, хотя еще в 1970 г. Э.Бозеруп (E. Boserup) подчеркивала, что в национальные счета должны быть включены «продовольствие, получаемое путем собирательства и охоты; товары и услуги, произведенные внутри домохозяйства: топливо, собранное жен-

щинами; похоронные услуги, прием гостей и традиционные административные и медицинские услуги» (Boserup, 1970: 162–163). Однако она рассматривала эту деятельность в основном как производство для внутреннего потребления домохозяйства (т. е. как «товары, которые могут быть проданы на рынке»), а не как домашнюю работу.

Своеобразные тенденции замещения домашней работы рыночными эквивалентами наблюдаются и в индустриально развитых странах. Поскольку в этих странах возросла цена рабочей силы, произошло увеличение объема работ, выполняемых самостоятельно членами семьи, как правило, мужчинами (например, жилищное строительство, плотницкие и ремонтные работы). Эта тенденция усиливается тем, что в названных странах снижается использование труда наемной домашней прислуги (Langfeldt, 1987; Chadeau, 1989; UNDP, 1995). В этой связи обсуждается, например, вопрос о том, как соотносится время, затраченное в домашнем хозяйстве, и время, отработанное в рыночном секторе. В частности, ряд ученых приходит к выводу, что в период 1960–1980 гг. в США произошло сближение затрат времени мужчин и женщин на неоплачиваемый труд; аналогичная тенденция отмечается и в других развитых странах. Однако эти оценки не принимают во внимание тот факт, что многие виды работ в домашнем хозяйстве люди выполняют одновременно. Учитывая рост уровня занятости женщин и интенсификацию их труда, обусловленную одновременным выполнением нескольких видов деятельности, необходимо пересмотреть выводы о сближении времени, затрачиваемого мужчинами и женщинами на неоплачиваемые виды труда.

Подводя итоги, можно сказать, что по мере экономического развития производственная деятельность постепенно выходит за пределы домохозяйства, хотя впоследствии эта тенденция может сменяться на обратную, причем независимо от того, кто именно занят в этом производстве – мужчины или женщины. Если не учитывать домашнее производство, темпы экономического роста, будут, вероятнее всего, завышаться, когда производственная деятельность сдвигается в сторону рынка; вместе с тем, они занижаются, если работа, которая обычно делается за деньги, начинает выполняться членами домохозяйства на бесплатной основе. Если принять во внимание фактически существующее гендерное разделение труда и роль женщин в домашней сфере, то исключение домашней работы из статистического учета оказывает влияние на оценку экономического вклада как женщин (в большей степени), так и мужчин.

1.4. Работа на добровольных началах

Концептуальные и методологические проблемы измерения существуют не только в отношении домашнего труда, но также в отношении работы в благотворительном секторе. Это связано с двумя обстоятельствами: во-первых, работа на добровольных (волонтерских) началах подразумевает боль-

шое разнообразие видов деятельности; во-вторых, эти виды деятельности не имеют прямого отношения к рынку. Волонтерская работа – это деятельность, которая осуществляется в соответствии с некоторой общей программой, не предусматривает непосредственной денежной оплаты, и бенефициариями которой не являются прямые родственники. Таким образом, домашняя и волонтерская работа принципиально отличаются друг от друга несмотря на тесную связь между ними (например, их непросто разграничить, когда волонтерская работа касается членов общины или ближайших соседей). Кроме того, хотя некоторые виды волонтерской работы можно рассматривать как производительный труд (в частности, бесплатное строительство домов и профессиональное обучение), существует немало видов деятельности, которые сложно классифицировать (например, все, что имеет отношение к деятельности на уровне local community – общины, прихода). Более того, волонтерская работа нередко имеет профессиональный характер, о чем свидетельствует, к примеру, большое количество работников-волонтеров в сфере здравоохранения (Gora and Nemerowicz, 1991).

Исследователи отмечают наличие выраженной гендерной асимметрии в степени вовлеченности в волонтерский труд. Например, в США вероятность участия в волонтерской работе более высока для женщин, в особенности, если они замужем, имеют детей до 18 лет и хорошо образованны. Существует много причин, объясняющих это гендерное неравенство. Среди них и тот факт, что денежные пожертвования на благотворительные цели (в основном осуществляемые мужчинами) облагаются налогом, а время, потраченное на волонтерскую работу (в основном со стороны женщин), налогами не облагается. В Новой Зеландии, благодаря усилиям женских организаций, вопрос о времени на волонтерскую работу был даже включен в программу переписи населения 1986 года (Waring, 1988).

Степень участия в волонтерской работе зависит также и от социальных характеристик. Исследование, проведенное в 1996 году в США, показало, что вовлеченность в работу волонтеров коррелирует с уровнем доходов. Наибольшая вовлеченность (62%) отмечалась в группе лиц с годовым доходом свыше \$75.000; наименьший процент волонтеров был среди тех, чей годовой доход не превышал \$20.000 (AARP, 1997). Однако этот результат может в определенной степени оказаться обманчивым, поскольку необходимо было бы проверить наличие подобной зависимости в других странах. Вполне вероятно, например, что волонтерская деятельность (взаимопомощь) может принимать значительные масштабы среди бедных слоев населения, особенно в периоды экономического спада. Хорошо известен пример с бесплатными общественными столовыми в странах региона Анд в 1980–90-х годах. Эти столовые, организованные и управляемые, как правило, женщинами, выполняли функцию обеспечения выживания в условиях резкого снижения уровня жизни населения (особенно в городах) в период проведения программ структурной перестройки. Например, в Лиме

в подобную деятельность было вовлечено 40000 малообеспеченных женщин, которые организовали федерацию самоуправляемых общественных столовых, число которых достигало 2000 (Barrig, 1996; Lind, 1990). <...>

Фактически бесплатные общественные столовые заставили вернуться к вопросу о верности приведенного ранее определения волонтерской работы, поскольку бенефициариями являлись и члены семей и ближайшие соседи. Таким образом, в этом случае граница между домашней и волонтерской работой оказалась весьма размытой. Кроме того, практика бесплатных столовых заставила задуматься о том, насколько участие в подобной волонтерской деятельности являлось действительно добровольным – ведь столовые получили развитие в ситуации, когда многие люди жили в крайней нужде и не могли в одиночку решить проблему выживания.

Итак, статистическая оценка труда женщин потребовала работы в двух направлениях. Во-первых, была выявлена потребность в переосмыслении самого понятия труда и разработке методик измерения неоплачиваемого труда, прежде всего, в сфере домашней и волонтерской деятельности. Во-вторых, выяснилась необходимость уточнения базовых понятий и улучшения сбора статистических данных в тех сферах оплачиваемого труда, которые (по крайней мере, в теории) уже включены в общепринятую статистику.

2. ОЦЕНКА НЕОПЛАЧИВАЕМОГО ТРУДА: ОПЫТ ДВУХ ПОСЛЕДНИХ ДЕСЯТИЛЕТИЙ

Хотя по-прежнему остается множество спорных вопросов, касающихся измерения неоплачиваемого труда, за последние двадцать лет был накоплен большой практический опыт в этой области. При этом продвижение вперед было достигнуто в трех направлениях – концептуальном, теоретическом и методологическом.

2.1. Концептуальное направление

В соответствии с рекомендациями, принятыми на Первой Всемирной конференции по проблемам женщин (Найроби, 1985), две организации, действующие под эгидой ООН – United Nations International Research and Training Institute for the Advancement of Women (INSTRAW) и Статистическое бюро при Секретариате ООН – координируют работу по обобщению и пересмотру методов учета женского труда в национальной статистике, и, в том числе, в системе национальных счетов. Рекомендации Конференции в Найроби предполагали, в частности, разработку отдельных (или «спутниковых») счетов («satellite accounts»), что в итоге позволило бы получить более высокое значение ВВП, включающее оценку неоплачиваемого труда (ООН, 1989).

Целью подобных «спутниковых счетов» является количественная оценка производства неоплачиваемой продукции и услуг внутри домохозяйств, а также разработка показателей, позволяющих оценить их вклад в нацио-

нальный доход. Это можно сделать двояким способом: либо принимая за единицу измерения непосредственные затраты времени (как это делается при обследовании бюджетов времени), либо оценивая затраты времени на производство или произведенные продукты и услуги в стоимостной форме. С учетом того, что дома люди выполняют множество самых разнообразных дел, основной вопрос упирается в выбор тех из них, которые должны быть учтены в статистике. При решении этой проблемы в качестве операционального критерия чаще всего используется «принцип третьего лица», предложенный Маргарет Рейд. Ее идея состояла в том, чтобы рассматривать в качестве домашнего производства ту неоплачиваемую работу, которая могла бы быть выполнена третьим лицом за плату. Например, согласно этому критерию, статистика должна учитывать в качестве домашнего производства такие виды деятельности, как покупка товаров в магазине, уборка, приготовление еды и уход за детьми; не учитываются отдых, досуг и удовлетворение личных потребностей. Конечно, можно найти некоторые исключения из этого принципа, однако его формулировка позволяет сделать важный шаг к выработке единого подхода, позволяющего проводить межстрановые сопоставления.

«Принцип третьего лица» подвергался критике за то, что его использование подразумевает принятие рынка в качестве единственной модели экономической деятельности. Это не означает, однако, что не подлежит рассмотрению та деятельность домохозяйства, которая не имеет рыночного эквивалента, но может быть выполнена третьим лицом. Другой аргумент критики состоит в том, что «принцип третьего лица» исключает из понятия экономической деятельности такие элементы как «эмоциональная поддержка, секс и рождение детей» (Wood, 1997: 52). Этот аргумент, однако, переводит дискуссию о том, что считать «трудом», на принципиально другой уровень, на котором практически уже невозможно отделить работу от отдыха или удовольствия. Как бы то ни было, необходимо подчеркнуть, что в целом содержание понятия экономической деятельности стало пониматься более широко – произошел существенный сдвиг в направлении более полного учета деятельности, непосредственно не связанной с рынком, но способствующей социальному воспроизводству в целом и воспроизводству рабочей силы, в частности.

2.2. Теоретическое направление

Начиная с 50-х годов (и особенно в 60-е годы) в рамках различных теоретических направлений экономической мысли растущее внимание стало уделяться домохозяйству. В неоклассической экономической теории (в частности, в «новой экономике домохозяйства»), производство различных благ внутри домохозяйства рассматривалось как способ понять существующее гендерное разделение труда и степень участия мужчин и женщин в оплачиваемой занятости (Lloyd, 1975; Becker, 1991). В феминистской вер-

сии этого подхода отмечался ряд недостатков неоклассического анализа; одновременно подчеркивалась значимость социального конструирования гендерных ролей и значение гендерных стереотипов в формировании дискриминации по признаку пола. (Blau and Ferber, 1986). В рамках марксистской парадигмы обсуждение домашнего труда в 70-е годы было сконцентрировано на значимости домашнего труда как средства повседневного воспроизводства рабочей силы. Здесь акцент был сделан на исследовании сущности домашней работы, ее связи с рынком, а также на анализе властной «иерархии», складывающейся между сферами оплачиваемого и неоплачиваемого труда между мужчинами и женщинами (Gardiner, 1975; Molyneux, 1979; Deere, 1990). В 80-е годы поднимался также вопрос о применимости концепции эксплуатации в сфере домашнего труда (Folbre, 1982).

С феминистской точки зрения ни один из названных подходов не уделяет достаточного внимания гендерным и властным отношениям внутри домохозяйства. Тем не менее, эти подходы сыграли свою положительную роль: благодаря им возросло понимание значимости домашней работы для экономики и необходимости разработки методов оценки вклада домашнего труда в производство и благосостояние. В последующие годы более строгий феминистский анализ способствовал разработке теоретических аспектов понимания домашнего труда и его политэкономического значения (Hartmann, 1987; Folbre, 1994; Bergmann, 1995).

Еще один вопрос, вызывающий ожесточенные дискуссии, касается главного «камня преткновения» при оценке домашнего производства и волонтерской работы, а именно – трудности их сравнения с рыночным производством в связи с тем, что мотивы, лежащие в основе деятельности, и условия труда в этих сферах коренным образом отличаются. В частности, поскольку домашний труд не испытывает давления конкуренции, уровень производительности в рыночном секторе и в секторе домашних хозяйств может значительно отличаться друг от друга. Кроме того, качество производимой продукции и оказываемых услуг также могут иметь существенные различия (это касается многих видов деятельности, включая воспитание детей, приготовление еды, услуги по уходу и пр.). Аналогичные аргументы можно привести и в отношении волонтерской работы.

Усилия, направленные на оценку неоплачиваемого труда, преследуют целый ряд целей. Одна из важных задач заключается в том, чтобы продемонстрировать значимость данной проблемы для общества. Вторая задача – разработка показателей, позволяющих оценить вклад неоплачиваемого труда в благосостояние общества и воспроизводство человеческих ресурсов, а также создать информационную базу для исчисления ВВП и статистики занятости с учетом неоплачиваемого труда. В-третьих, измерение неоплачиваемого труда важно, чтобы оценить, насколько равномерно совокупный объем труда (как оплачиваемого, так и неоплачиваемого) распределен на уровне домохозяйства и на уровне общества в целом. В-чет-

вертых, одной из важных задач является получение информации на микро- и макроуровне о распределении времени между оплачиваемым трудом, неоплачиваемым трудом и досугом. В-пятых, оценка неоплачиваемого труда важна при выявлении гендерной составляющей бюджета, что позволило бы показать, что бюджет вовсе не является нейтральным инструментом распределения ресурсов (Bakker and Elson, 1998). В-шестых, изменение неоплачиваемого домашнего труда имеет и практическое значение, в частности, этот аспект может быть принят во внимание в ходе судебных процессов и при определении величины денежного возмещения при разводах (Cassels 1993; Collins 1993). В-седьмых, даже если уровни производительности труда несравнимы, показатели затрат времени могут применяться для анализа долговременных тенденций в распределении оплачиваемого и неоплачиваемого труда. И наконец, все вышеперечисленное может помочь правительствам и другим социальным институтам более эффективно разрабатывать меры социальной политики.

2.3. Методологическое направление

В плане методологии было достигнуто существенное продвижение вперед на двух направлениях. Во-первых, был подготовлен обзор методов сбора информации, что позволяет более точно определять вклад различных видов неоплачиваемого труда в создание ВВП (см. далее). Второе направление было связано с разработкой методик измерения стоимости неоплачиваемого труда. Основной акцент в данном случае был сделан на домашнем труде, для оценки которого были предложены методика его оценки через учет факторов производства и методика оценки произведенной продукции. Исследования бюджетов времени в разных странах (часто с использованием массовых опросов) обеспечили эмпирическую базу для разработки подобных методик. Эмпирические обследования оказались также полезны при анализе реального содержания домашнего труда и динамики развития домохозяйств. Были предложены два основных подхода к оценке стоимости домашнего труда. Первый опирается на условное определение стоимости рабочего времени (метод оценки факторов производства); второй – на условное определение рыночной стоимости товаров и услуг, произведенных внутри домохозяйства (метод оценки произведенной продукции).

Для метода оценки факторов производства основная проблема заключается в установлении стоимости рабочего времени. Для этого было предложено три основных способа:

1. Метод полного замещения, при котором предполагается, что все виды работ, выполняемые внутри домохозяйства, передаются одному наемному работнику; в этом случае стоимость рабочего времени определяется по величине заработной платы, выплаченной этому работнику;

2. Метод специализированного замещения, при котором за основу при-

нимается средняя оплата труда специализированных наемных работников, выполняющих различные виды домашнего труда (например, кухарка, уборщица, прачка и пр.);

3. Метод альтернативных издержек, при котором за основу принимается тот уровень зарплаты, на которую мог бы рассчитывать человек в соответствии со своей квалификацией, если бы вместо выполнения домашней работы он вышел на рынок труда.

У каждого метода есть свои преимущества и недостатки. При использовании метода полного замещения происходит систематическое занижение стоимости домашнего труда, поскольку в качестве точки отсчета выступает уровень заработной платы домашней прислуги. Более того, маловероятно, что неспециализированный домашний работник сможет выполнять всю работу по дому, если в эту работу не будут включены также и члены домохозяйства, а это еще больше усиливает тенденцию к занижению стоимости работы. Метод специализированного замещения работы в большей степени отражает рыночную стоимость домашнего производства. Серьезная практическая проблема, связанная с использованием этого метода, заключается в необходимости вычленивать каждый вид деятельности в отдельности, что влечет за собой соответствующие трудности в сравнении неоплачиваемого и оплачиваемого труда. Метод альтернативных издержек дает наиболее широкий диапазон оценок в зависимости от уровня квалификации конкретного человека, занятого в домохозяйстве, и его альтернативной зарплаты. Это, конечно, может приводить к абсурдным результатам, когда, например, еда, приготовленная дипломированным врачом, будет иметь более высокую стоимостную оценку, чем точно такое же блюдо, но приготовленное неквалифицированным работником, даже если последний готовит лучше.

При использовании методик, связанных с оценкой произведенной продукции (товаров, услуг), требуется условно определить стоимость домашней продукции и вычесть из нее издержки производства. Проблема вновь упирается в то, чтобы определить рыночные эквиваленты товаров и услуг, произведенных внутри домохозяйства, и определить цены на исходные ресурсы (труд или сырье), которые не были куплены на рынке (например, дрова, собранные членами семьи, или сделанная ими посуда). Другая проблема связана с тем, что при условном определении «цен» не учитывается различное качество произведенных благ. Эмпирическая реализация этой методики предполагает кропотливую работу с данными бюджетов времени, ставками почасовой оплаты труда и ценами факторов производства и готовой продукции (Goldschmidt-Clermont, 1987). И хотя часть информации может быть взята из переписей населения, большую часть данных приходится получать с помощью специальных обследований. Именно этот тип информации периодически предоставляют «спутниковые» счета. <... >

Метод оценки произведенной продукции является более надежным для измерения уровня жизни, поскольку точнее выявляет изменения в уровне благосостояния. Вместе с тем, для измерения времени, необходимого для выполнения домашней работы, более точный результат будет получен с помощью метода оценки факторов производства. Данная проблема еще более усложняется, если принять во внимание культурные и социальные различия. Например, нередко деятельность, которую в западной культуре рассматривают как отдых (традиционные празднества и обмен подарками), в других обществах воспринимается как неоплачиваемая работа.

2.4. Возникновение новых проблем

Развитие рынка труда за последние годы заставляет задуматься о взаимосвязи оплачиваемого и неоплачиваемого труда, об их разграничении и распределении в обществе. В настоящее время мы являемся свидетелями переходных процессов в этом плане, и переход этот затрагивает как отдельных индивидов, так и домохозяйства и общество в целом.

Во-первых, возрастающее участие женщин в наемной занятости придает большую остроту вопросу о распределении оплачиваемой и неоплачиваемой работы в рамках семьи. Таким образом, здесь мы сталкиваемся с проблемой гендерного равенства/неравенства.

Во-вторых, в индустриально развитых странах люди, оказавшиеся вне рамок «стандартной» экономической жизни (безработные, иные маргинальные группы) вынуждены разрабатывать собственные стратегии выживания, что подразумевает расширенное использование неоплачиваемого труда и даже развитие некоторых форм обмена этим трудом. Аналогичные феномены можно наблюдать и в развивающихся странах, проводящих политику структурных преобразований

В-третьих, и в развитых и в развивающихся странах высокий уровень скрытой безработицы и неполной занятости приводит к циклическим изменениям в соотношении оплачиваемого и неоплачиваемого труда, причем эти изменения различным образом затрагивают мужчин и женщин. Подобные проблемы возникают, например, в связи с переходом к 35-часовой рабочей неделе в странах Западной Европы. Введение этой меры будет иметь многочисленные гендерные последствия, связанные, в том числе, и с перераспределением оплачиваемого и неоплачиваемого труда. Продолжающиеся дискуссии по этому поводу исходят из предположения, что уменьшение рабочего времени поможет снизить уровень безработицы. Однако, как подчеркивают Фигарт и Мутари, в данном случае неявная гипотеза состоит в том, что полная занятость на протяжении всего года отражает социальную норму, сконструированную на основе определенных гендерных установок. Неявно предполагается, что описанная модель полной занятости касается, прежде всего, мужчин, к которым предъявляются более низкие требования в отношении включенности в неоплачиваемый

труд и в семейную жизнь (Figart and Mutari, 1998). Что касается неполной занятости, то можно ожидать дальнейшей концентрации женщин на работах с неполным рабочим временем независимо от предпочтений самих женщин. Точно также в домохозяйствах, где в оплачиваемую занятость вовлечено более одного члена семьи, встает вопрос о режимах рыночной занятости членов домохозяйства, если они стремятся к достижению гендерного равенства и справедливого распределения домашней работы.

Наконец, учитывая, что по грубым оценкам вклад неоплачиваемого труда в экономику составляет в разных странах от четверти до половины величины ВВП, его исключение из системы национальных счетов трудно оправдать. Как свидетельствуют некоторые данные, масштабы домашнего труда растут быстрее, чем рыночное производство. Например, в Австралии в период 1974–1992 годов темпы роста домашнего труда составляли 2,4% в год, в то время как для рыночного производства аналогичный показатель составил лишь 1,2% (Ironmonger, 1996). Это явление может быть объяснено целым рядом факторов, начиная с быстрого роста численности малых домохозяйств (что ведет к снижению эффекта экономии масштаба) и заканчивая растущей долей пожилых среди населения и повышением имущественной обеспеченности семей (что является дополнительным фактором расширения домашнего труда). Айронмонгер отмечает, что эта тенденция имеет место несмотря на увеличение занятости женщин в экономике и распространение трудосберегающих технологий в домашнем хозяйстве.

Сказанное выше объясняет причины растущего внимания к вопросам гендерного распределения оплачиваемого и неоплачиваемого труда и связанного с этим достижения равенства полов. Очевидно, что стремление расширить определение труда и оценить масштабы неоплачиваемого труда завоевало серьезную поддержку. Вместе с тем, существуют и противники подобного расширительного подхода. Их аргументы будут рассмотрены в следующем разделе.

3. ИЗМЕРЕНИЕ НЕОПЛАЧИВАЕМОГО ТРУДА: ОБЗОР КРИТИЧЕСКИХ ЗАМЕЧАНИЙ

Существует, как минимум, три направления критики, против усилий по оценке неоплачиваемого труда. Два из них связаны с феминистскими идеями, а третье вытекает из традиционного экономического подхода.

3.1. «Напрасная трата сил и времени»

Первое возражение, которое можно условно обозначить лозунгом «напрасная трата времени», основано на опасении, что затраты сил и ресурсов, требующиеся для создания системы статистического учета неоплачиваемого труда, никак не повлияют на положение людей, выполняющих подобный труд, и, в первую очередь, на положение женщин. Сторонники

этой позиции утверждают, что социальное признание значимости домашнего труда может только сильнее закрепить существующее гендерное разделение труда, при котором на долю женщин выпадает работа, не обеспечивающая им финансовой независимости и действительного контроля над ресурсами. Очевидно, что в этом случае не приходится рассчитывать на установление равенства полов; напротив, можно ожидать, что зависимость женщин от мужчин будет только возрастать. Это направление критики отражает сомнения, возникшие вскоре после Всемирной Конференции по проблемам женщин в Найроби (1985). В Итоговом документе Конференции впервые обращено особое внимание на необходимость приложить усилия для оценки вклада оплачиваемого и неоплачиваемого труда женщин во всех секторах экономики (United Nations, 1985: 32, para. 120). Вместе с тем, этот документ посеял определенные сомнения в отношении того, повлияет ли эта деятельность на улучшение положения женщин.

Сходную точку зрения высказывала и Барбара Бергманн: не возражая в принципе против необходимости статистического учета неоплачиваемого труда, она считала, что на эту деятельность придется затратить слишком много усилий. По ее мнению, феминистки должны прежде всего подчеркивать необходимость участия женщин в оплачиваемом труде, чтобы уменьшить их зависимость от мужчин и повысить переговорную силу как внутри семьи, так и вне ее. Таким образом, следует сосредоточить основные усилия на разработке и реализации политических мер, способствующих вступлению женщин в сферу оплачиваемой занятости (в частности, таких мер, как развитие сети детских дошкольных учреждений и предоставление декретного отпуска). Следующим шагом должны стать меры, направленные на обеспечение гендерного равенства в сфере занятости и на рынке труда, такие, как справедливая оплата труда, антидискриминационное законодательство и установление сравнительной ценности работ с целью преодоления неоправданного разрыва в оплате мужского и женского труда. Б. Бергманн весьма скептически относилась к идее о том, что улучшение статистической информации о неоплачиваемом труде может помочь женщинам, или что включение данных о производстве пищевых продуктов для собственного потребления в величину ВВП имеет какое-либо значение для фермеров. Она также высказывала опасение, что сбор статистической информации приведет к использованию ее людьми, которые хотят «прославить женщину-домохозяйку». Поэтому Бергманн делала вывод о том, что стремление оценить домашний труд включает в себе некоторые антифеминистские мотивы.

В рамках данного направления критики игнорируется тот факт, что для разработки и осуществления социальной политики необходимо иметь в распоряжении как можно больше систематически собираемой информации, чтобы оценить масштабы разнообразных видов неоплачиваемого труда. Эта информация может оказаться необходимой в разных ситуациях. На-

пример, имея надежные данные о времени, которое тратится женщинами на то, чтобы принести воду, местные власти могут оценить важность проведения водопровода в той или иной местности и скорректировать свои действия.

Кроме того, нам слишком мало известно о том, какие функции выполняет неоплачиваемый труд в периоды экономического спада, когда растет безработица и снижаются доходы. Например, в какой мере интенсификация домашней работы компенсирует потери населения, вызванные экономическим кризисом? Известно, что реализация программ структурной перестройки, начатая в странах третьего мира в 1980–90 годы, привела к существенной интенсификации неоплачиваемого труда, непропорционально высокая доля которого ложится на плечи женщин. В таких случаях падение уровня реальных доходов необязательно влечет за собой соответствующее снижение уровня благосостояния; все зависит от того, в какой степени неоплачиваемый труд компенсирует снижение покупательной способности семей. Подчеркнем, что степень этого замещения нельзя оценить, не имея систематической статистической информации по неоплачиваемому труду (Benegia, 1996). По мнению М. Флоро, более точная информация о повседневной деятельности людей помогает более надежно оценить качество их жизни и предложить новые показатели для оценки интенсивности труда, одновременного выполнения нескольких работ, уровня стресса, состояния здоровья и даже пренебрежения обязанностями в отношении детей. Дело в том, что различные характеристики труда, такие, как его интенсивность и продолжительность рабочего дня, оказывают влияние на уровень стресса и здоровье работников и их семей (Floro, 1996).

Усилия по организации статистического учета неоплачиваемого труда следует рассматривать не как самоцель, а как способ оценить, кто и в какой мере способствует повышению благосостояния и развитию общества. Кроме того, подобный учет помог бы определить, какие меры необходимо предпринять, чтобы более справедливо распределить тяготы и результаты труда.

3.2. «Особая природа обслуживающего труда»

Второе направление критики в основном касается домашнего труда и неоплачиваемой «деятельности по обслуживанию потребностей членов семьи» (далее «обслуживающий труд»). На эту критику сложнее возражать, поскольку она исходит из идеи о том, что благодаря определенным характеристикам обслуживающего труда, он вознаграждается принципиально иным образом, чем рыночный труд. Как считает Химмельвейт, хотя признание такой деятельности в качестве «труда» важно, поскольку позволяет сделать ее социально видимой и подтвердить вклад, вносимый женщинами в семью, при анализе с позиций рыночного подхода упускается нечто важное. Химмельвейт считает, что подогнать женский труд под

существующее определение «труда», заимствованное из экономической теории, – это далеко не лучший способ его оценки (Himmelweit, 1995: 2). По ее мнению, само понятие обслуживающего труда носит двойственный характер. Это понятие может включать в себя как физический уход, так и эмоциональную поддержку. В то время как физический уход в определенной степени может и не зависеть от личных отношений между тем, кто осуществляет уход, и тем, кто его получает, эмоциональная поддержка предполагает, что «тот, кто осуществляет поддержку, и тот, кто ее получает, фактически нераздельны» (Himmelweit, 1995: 8).

Кроме того, Химмельвейт выявляет и вторую важную характеристику обслуживающего труда: тот, кто выполняет этот вид деятельности, делает это как бы «для себя». Отсюда – ее отказ рассматривать как обычную «работу» то время, которое потрачено на обслуживающий труд – ведь тот, кто его выполняет, испытывает чувство удовлетворения. Наконец, она подчеркивает, что эту деятельность очень сложно оценить количественно.

Химмельвейт приходит к выводу, что не все виды деятельности можно разнести по категориям «работы» или «не работы», особенно в связи с тем, что это может привести к недооценке тех видов деятельности, которые не попадают в категорию «работы», в частности, заботы о других и деятельности, приносящей удовлетворение (Himmelweit, 1995: 14). Между тем, эта точка зрения является спорной по целому ряду причин.

Во-первых, обеспечение «социальной видимости» и сбор фактических данных об этих видах деятельности будут способствовать большему признанию их вклада в благосостояние общества. Во-вторых, многие неоплачиваемые виды деятельности не являются по своей сути «обслуживанием потребностей» или способом получения внутреннего удовлетворения, в то время как некоторые оплачиваемые виды деятельности, напротив, выполняют эти функции. Перемещение значительной части обслуживающего труда из неоплачиваемой сферы в рыночный сектор не всегда приводит к утрате базовых характеристик этого труда. Например, мотивация труда, основанная на солидарности, альтруизме или заботе, существует как в рыночном, так и в неоплачиваемом секторах. Поэтому трудно утверждать, что не существует личных или эмоциональных аспектов при предоставлении ряда рыночных услуг, несмотря на то, что в этом случае услуга предоставляется за деньги. Подчеркнем, что некоторые рыночные виды обслуживающего труда не обеспечивают такого же качества ухода и эмоциональной поддержки, что при выполнении их членами семьи (независимо от того, чем мотивируется эта деятельность – любовью, привязанностью, чувством ответственности, уважением, внутренним удовлетворением, альтруизмом или неформальными ожиданиями). Впрочем, несложно найти исключения в обоих случаях: например, предоставление на рыночной основе услуг по уходу может сопровождаться бескорыстной эмоциональной поддержкой, не предусмотренной контрактом; в то же время обслуживающий труд со

стороны членов семьи может быть основан на эгоистических ожиданиях или на той или иной форме принуждения.

В-третьих, существует диалектическая взаимосвязь между рыночным и нерыночным трудом: навыки, требуемые в одной сфере, могут быть использованы в другой; поэтому провести четкую границу между двумя сферами оказывается непросто. Например, наемная няня или медсестра могут обеспечить высокое качество персонального ухода, используя навыки, полученные дома; и, напротив, управленческие навыки, полученные на рынке труда, могут быть использованы для сокращения затрат времени на домашний труд.

В-четвертых, кроме деятельности по обслуживанию потребностей членов семьи, понятие неоплачиваемого труда включает и другие виды деятельности, лишь косвенно связанные с обслуживанием: например, сбор хвороста, уборка дома и участие в жизни общины. Степень участия в подобных видах деятельности значительно различается в зависимости от страны, культурных особенностей и социальной принадлежности людей, вовлеченных в эти работы. В этом плане аргументы Химмельвейт изначально содержат определенное «систематическое отклонение», т. к. она рассматривает преимущественно городские нуклеарные семьи и, соответственно, не принимает во внимание иные формы неоплачиваемого труда.

В целом, однако, аргументация Химмельвейт наводит на мысль о том, в какой мере бескорыстная деятельность по обслуживанию потребностей членов семьи (традиционно включаемая в домашний труд), может быть «перенесена» в рыночный сектор. Этот вопрос будет рассмотрен далее.

3.3. «Неверные теоретические предпосылки»

Третье направление критики измерения неоплачиваемого труда связано с теоретическими и методологическими проблемами, вытекающими из экономической теории. Далее мы остановимся на анализе работы Суджай Шивакумар «Оценка женского труда: теоретические ограничения в определении ценности домохозяйственной и иной нерыночной деятельности» (Sujai Shivakumar, 1997), в которой представлен обзор критических замечаний, ранее излагавшихся только устно.

Одна из целей указанной работы – показать, что установление денежной стоимости неоплачиваемого труда «является процедурой, несовместимой с существующими представлениями о стоимости в экономической теории», и, что подобная вмененная стоимость не опирается на ни какую теоретическую базу и может быть квалифицирована как «сомнительная статистическая игра» (Shivakumar, 1997: 374). Развивая это тезис, автор рассматривает историю развития теории стоимости в экономической науке и формулирует три основных критических замечания.

Во-первых, он утверждает, что идея установления стоимости неоплачиваемого труда отталкивается от идей социалистического феминизма, где

понятие гендера используется как ключевой аналитический инструмент. Это позволяет выстроить альтернативную картину экономической действительности и сместить фокус экономической теории на понятие «жизнеобеспечения» («provisioning»).

Во-вторых, автор считает, что идея измерения неоплачиваемого труда основана на понимании стоимости, принятом в теории трудовой стоимости Рикардо–Маркса, а не на достижениях современной экономической мысли, где концепция стоимости исходит из наличия субъективных предпочтений и их отражения в рыночных ценах. Исходя из этого, Шивакумар полагает, что стоимостные оценки неоплачиваемого труда, включенные в *Отчет о человеческом развитии* (ПРООН, 1995), не имеют смысла, так как они были получены на основе данных о бюджетах времени.

В-третьих, Шивакумар критикует сами методы, с помощью которых оценивается стоимость неоплачиваемого труда. В этом отношении автор солидарен с многими другими экономистами. По мнению автора, целесообразно работать над совершенствованием используемых методик. Сравнивая усилия феминисток, направленные на оценку неоплачиваемого труда, с позицией защитников окружающей среды, которые считают, что издержки, связанные с охраной окружающей среды, должны быть включены в систему национальных счетов, Шивакумар приходит к выводу, что «при отсутствии какого-либо теоретического критерия выбора между альтернативными вариантами оценивания в сфере охраны окружающей среды, выбор способа установления стоимостных оценок фактически отражает соотношение сил противоборствующих политических групп интересов» (Shivakumar, 1997: 405).

Рассмотрим, насколько обоснованы аргументы Шивакумара. Безусловно следует признать, что оценки масштабов неоплаченного труда, представленные в *Отчете о человеческом развитии* 1995 г., были получены на основе некачественной и недостаточной информации; однако надо подчеркнуть и то, что это была первая попытка подобного рода, и она нуждается в дальнейшем развитии. Подчеркивая важность вопроса о сопоставимости времени в рыночной и нерыночной сферах, Шивакумар забывает, однако, упомянуть о том, что данную проблему осознает большинство сторонников идеи включения неоплачиваемого труда в систему национальных счетов (отсюда – идея использования «спутниковых» счетов во избежание сравнения несравнимого).

Более серьезная критика позиции Шивакумара касается его тезиса о том, что любое денежное оценивание нерыночных благ свидетельствует о непонимании существа стоимости как возникающей лишь в процессе обмена. Таким образом, процесс обмена рассматривается как единственный источник стоимости, несмотря на то, что стоимость нерыночных благ, произведенных для собственного потребления, оценивается уже давно, а многие экономисты в своих работах активно пользуются понятием «теневых цен».

Более того, немалая часть домашнего труда в потенциале может стать рыночным благом, особенно с учетом того, что возрастающая доля домашних обязанностей переходит в разряд оплачиваемой работы. Это касается, в частности, таких видов труда как уборка, уход и воспитание детей – услуги, которые предоставляются фирмами различного размера (Meagher, 1997). Отметим, что в рамках неоклассического подхода присвоение рыночных цен благам, произведенным внутри домохозяйства, является обычной практикой. В частности, в рамках «новой экономики домохозяйства» теория человеческого капитала была использована для анализа производства и принятия решений внутри домохозяйства, а другие экономисты всерьез обратились к анализу домашнего производства (например, см. Fraumeni, 1998). Сама мысль о том, что работы теоретиков человеческого капитала таких, как Якоб Минцер или Гэри Беккер, можно рассматривать как лежащие в русле социалистического феминизма и марксистской теории стоимости, может вызвать лишь ироничную усмешку.

Увязывая попытки измерения неоплачиваемого труда исключительно с именами Рикардо и Маркса, Шивакумар игнорирует тот факт, что классический марксизм вполне согласуется с идеей рассмотрения стоимости как создаваемой только в процессе обмена. Кроме того, отнюдь не очевидно, что марксистская теория стоимости основана исключительно на величине затрат труда и полностью игнорирует значимость спроса при определении рыночной стоимости. Хотя Шивакумар прав, утверждая, что гендер и «жизнеобеспечение» являются ключевыми понятиями для феминистского направления в экономике, эти категории также исключительно значимы для феминистского подхода в других научных дисциплинах. Наконец, автор игнорирует тот факт, что в работу по оценке стоимости неоплачиваемого труда уже на протяжении долгих лет включено множество квалифицированных специалистов, которые придерживаются различных теоретических взглядов.

Помимо этих основных моментов, некоторые критические тезисы Шивакумара основаны на плохой информированности – например, его утверждение о том, что сторонники феминизма не смогли толково разъяснить политический смысл измерения неоплачиваемого труда, аргументируя необходимость этого только тем, чтобы лучше информировать лиц, принимающих решения (Shivakumar, 1997: 394). На самом деле сторонники феминизма предлагали гендерно-чувствительные политические меры в таких сферах как политика занятости, общественные услуги, программы структурной перестройки и сельскохозяйственная политика (Sen and Grown, 1987; Palmer, 1991; Elson, 1995; ПРООН, 1995). Многие из этих направлений социальной и экономической политики только выиграли бы от более систематического статистического учета неоплачиваемого труда. В целом работа Шивакумара свидетельствует о раздражении автора в связи с тем, что «объективная» экономическая модель деформируется из-за того, что

он называет «нормативными феминистскими установками». И хотя, защищая свою позицию, Шивакумар формулирует некоторые рекомендации, удовлетворяющие мандату Пекинской конференции, его идеи отнюдь не способствуют решению проблем, которые анализируются в данной статье.

4. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Рассматривая проблему оценки неоплачиваемого труда с позиций ее социальной значимости, следует отметить, что важнейшая задача в этой области состоит в том, чтобы измерить и оценить благосостояние, и определить вклад индивидов и социальных групп в его формирование. <...>

Например, чтобы разработать эффективную политику преодоления бедности, необходимо понимать, кто способствует стратегиям выживания бедного населения. Неоплачиваемый труд неравномерно распределен по классам и социальным группам. Богатые домохозяйства имеют возможность нанимать домашнюю прислугу (в основном женщин), а также покупать товары и услуги, которые бедные домохозяйства вынуждены производить самостоятельно. Следствием выхода малообеспеченных женщин на рынок труда является либо увеличение их совокупной трудовой нагрузки, либо снижение качества производимой дома продукции и качества ухода за детьми (Gimenez, 1990). Существует также значительная разница в общих затратах времени на домашний труд в зависимости от уровня дохода женщин. Эмпирические данные по Каталонии (г. Барселона) свидетельствуют о том, что величина стоимости, произведенная домашним трудом, была максимальной в семьях со средним уровнем дохода. Далее следовали домохозяйства с низкими доходами и, наконец, высокодоходные домохозяйства. Вместе с тем, в низкодоходных домохозяйствах стоимость, созданная домашним трудом, составляет наиболее высокую долю совокупного дохода домохозяйства по сравнению с другими группами (совокупный доход включает в себя социальные трансферты или вмененную стоимость бесплатных общественных услуг) (Carrasco, 1992).

Усилия по измерению неоплачиваемого труда несут в себе определенный вызов, поскольку, говоря словами Элизабет Миннинч, они требуют «преобразования знания», или выхода за рамки традиционных парадигм. Это предполагает ревизию многих «мифологизированных концепций», как, впрочем, и тех привычных идей, понятий и категорий, которые редко подвергаются сомнению. Вызов состоит также в том, что предстоит поставить вопрос об обоснованности существующих методик измерения благосостояния и выяснить, кто вносит наибольший вклад в его формирование на уровне домохозяйства, группы и общества в целом. Это, в свою очередь, ставит под сомнение базовые гипотезы, на которых было выстроено знание; и, в частности, те предположения, которые увязывают понятие труда с идеями рынка и оплачиваемого рабочего времени.

Итак, обсуждение проблемы различий между оплачиваемым и неоплачиваемым трудом приводит к целому ряду вопросов. В какой мере экономическая рациональность, связанная с рыночным поведением, является универсальной нормой? В какой степени человеческое поведение основано на мотивах, обычно ассоциирующихся с неоплачиваемым трудом, и, в частности, на альтруизме, сочувствии, коллективной ответственности и солидарности?

Экономисты, придерживающиеся феминистских взглядов, подчеркивают необходимость разработки моделей поведения, отличных от тех, которые основаны на чисто рыночной мотивации рационального «экономического человека». Как подчеркивает Паула Инглэнд (England, 1993), экономическая теория опирается на «модель изолированного индивида» («separate-self model»), характерную преимущественно для мужского поведения. Эта модель принципиально отличается от модели женского поведения, которое может быть описано как «модель отношений» («relational model»). Подобное различие заставляет задуматься о том, в каком направлении будет происходить дальнейшее развитие, учитывая постоянный рост участия женщин в оплачиваемой рыночной занятости. Нельзя исключать, что мы являемся свидетелями двух кардинальных сдвигов: «маскулинизации» женских ценностей и поведения, с одной стороны, и «феминизации» рыночного поведения, с другой.

Литература:

- AARP (American Association of Retired Persons). 1997. *The AARP survey of civic involvement*. Washington, DC.
- Bakker, Isabella; Elson, Diane. 1998. *Towards engendering budgets*. Alternative Federal Budget Papers Series, 1998. Ottawa, Canadian Center for Policy Alternatives.
- Barrig, Maruja. 1996. "Nos habiamos amado tanto: Crisis del estado y organization femenina", in John Friedmann, Rebecca Abers and Lilian Autler (eds.): *Emergences: Women's struggles for livelihood in Latin America*. Los Angeles, CA, UCLA.
- Becker, Gary. 1991. *A treatise on the family*. Enlarged edition. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Beneria, Lourdes. 1996. "Thou shall not live by statistics alone but it might help", in *Feminist Economics* (London), Vol. 2, No. 3, pp. 139-142.
- Beneria, Lourdes. 1995. "Toward a greater integration of gender in economics", in *World Development* (Oxford), Vol. 23, No. 11 (Nov.), pp. 1839-1850.
- Beneria, Lourdes. 1992. "Accounting for women's work: The progress of two decades", in *World Development* (Oxford), Vol. 20, No. 11 (Nov.), pp. 1547-1560.
- Beneria, Lourdes. 1982. "Accounting for women's work", in Lourdes Beneria (ed.): *Women and development: The sexual division of labor in rural societies*. A study prepared for the International Labour Office within the framework of the World Employment Programme. New York, NY, Praeger, pp. 119-147.
- Bergmann, Barbara. 1995. "Becker's theory of the family: Preposterous conclusions", in *Feminist Economics* (London), Vol. 1, No. 1, pp. 141-150.

- Blades, Derek W. 1975. *Non-monetary (subsistence) activities in the national accounts of developing countries*. Paris, OECD.
- Blau, Francine; Ferber, Marianne. 1986. *The economics of women, men and work*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
- Boserup, Ester. 1970. *Woman's role in economic development*. New York, NY, St. Martin's Press.
- Carrasco, Cristina. 1992. *El trabajo domestico y la reproduccion social*. Madrid, Instituto de la Mujer.
- Cassels, Jamie. 1993. "User requirements and data needs", in Statistics Canada/Status of Women Canada (eds.): *Summary of Proceedings of the International Conference on the Valuation and Measurement of Unpaid Work, Ottawa, 18-30 April*. Ottawa.
- Chadeau, Ann. 1989. *Measuring household production: Conceptual issues and results for France*. Paper presented at the Second ECE/INSTRAW Joint Meeting on Statistics on Women, Geneva, 13-16 Nov.
- Collins, Mary. 1993. "Opening remarks", in Statistics Canada/Status of Women Canada (eds.): *Summary of Proceedings of the International Conference on the Valuation and Measurement of Unpaid Work, Ottawa, 18-30 April*. Ottawa.
- Deere, Carmen Diana. 1990. *Household and class relations: Peasants and landlords in Northern Peru*. Berkeley, CA, University of California Press.
- The Economist* (London). 1998. "Great reforms, nice growth, but where are the jobs?", Vol. 346, No. 8060 (21-27 Mar.), pp. 67-68.
- Elson, Diane. 1995. "Gender awareness in modeling structural adjustment", in *World Development* (Oxford), Vol. 23, No. 11 (Nov.), pp. 1851-1868.
- England, Paula. 1993. "The separative self: Androcentric bias in neoclassical assumptions", in Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson (eds.): *Beyond economic man: Feminist theory and economics*. Chicago, IL, University of Chicago Press, pp. 37-53.
- Figart, Deborah M.; Mutari, Ellen. 1998. "Degendering work time in comparative perspective: Alternative policy frameworks", in *Review of Social Economy* (London), Vol. 56, No. 4 (Winter), pp. 460-480.
- Floro, Maria Sagrario. 1997. *Time as a numeraire: The institutional and social dimensions of time use*. Paper presented at the Rescheduling Time Symposium, University of Manchester, 6-7 Nov.
- Floro, Maria Sagrario. 1996. "We need new economic indicators to gauge work and well-being", in *The Chronicle of Higher Education* (Washington, DC), Vol. 43, No. 15 (Dec.), pp. B4-B5.
- Floro, Maria Sagrario. 1995. "Economic restructuring, gender and the allocation of time", in *World Development* (Oxford), Vol. 23, No. 11 (Nov.), pp. 1913-1929.
- Folbre, Nancy. 1994. *Who pays for the kids? Gender and the structures of constraint*. New York, NY, Routledge.
- Folbre, Nancy. 1982. "Exploitation comes home: A critique of the Marxian theory of family labour", in *Cambridge Journal of Economics* (London), Vol. 6, No. 4 (Dec.), pp. 317-329.
- Folbre, Nancy, Weisskopf, Thomas. 1998. "Did father know best? Families, markets and the supply of caring labor", in Avner Ben-Ner and Louis Putterman (eds.): *Economics, values and organization*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 171-205.
- Fraumeni, Barbara. 1998. *Expanding economic accounts for productivity analysis: A nonmarket and human capital perspective*. Paper presented at the Conference on Income and Wealth, organized by the National Bureau for Economic Research, 20-21 Mar.

- Gardiner, Jean. 1975. "Women's domestic labour", in *New Left Review* (London), No. 89 (Jan.-Feb.), pp. 47-58.
- Gimenez, Martha E. 1990. "The dialectics of waged and unwaged work: Waged work, domestic labor and household survival in the United States", in Jane L. Collins and Martha Gimenez (eds.): *Work without wages: Comparative studies of domestic labor and self-employment*. Albany, NY, State University of New York Press, pp. 25-45.
- Goldschmidt-Clermont, Luisella. 1987. *Economic evaluations of unpaid household work: Africa, Asia, Latin America and Oceania*. Women, Work and Development Series, No. 14. Geneva, ILO.
- Goldschmidt-Clermont, Luisella. 1982. *Unpaid work in the household: A review of economic evaluation methods*. Women, Work and Development Series, No. 1. Geneva, ILO.
- Gora, Ann; Nemerowicz, Gloria. 1991. "Volunteers: Initial and sustaining motivations in service to the community", in *Research in the Sociology of Health Care* (Greenwich, CT), Vol. 9, pp. 233-246.
- Hartmann, Heidi I. 1987. "The family as the locus of gender, class, and political struggle: The example of housework", in Sandra Harding (ed.): *Feminism and methodology*. Bloomington, IN, Indiana University Press, pp. 109-134.
- Himmelweit, Susan. 1995. "The discovery of unpaid work: The social consequences of the expansion of work", in *Feminist Economics* (London), Vol. 1, No. 2 (Summer), pp. 1-19.
- ICPQL. 1996. *Caring for the future: Making the next decades provide a life worth living*. Report of the Independent Commission on Population and Quality of Life. Oxford, Oxford University Press.
- ILO. 1983. *Thirteenth International Conference of Labour Statisticians, 1982: Report of the Conference*. ICLS/13/D.11. Geneva.
- ILO. 1977. *Labour force estimates and projections, 1950-2000 — Volume VI: Methodological supplement*. Second edition. Geneva.
- ILO. 1976. *International recommendations on labour statistics*. Geneva.
- ILO. 1955. *The Eighth International Conference of Labour Statisticians, 1954*. Report of the proceedings of the Eighth International Conference of Labour Statisticians. Geneva.
- INSTRAW (United Nations International Research and Training Institute for the Advancement of Women). 1991. *Methods of collecting and analysing statistics on women in the informal sector and their contributions to national product: Results of regional workshops*. INSTRAW/BT/CRP.1. Santo Domingo, United Nations.
- Ironmonger, Duncan. 1996. "Counting outputs, capital inputs and caring labor: Estimating Gross Household Product", in *Feminist Economics* (London), Vol. 2, No. 3, pp. 37-64.
- Juster, F. Thomas; Stafford, Frank P. 1991. "The allocation of time: Empirical findings, behavioral models, and problems of measurement", in *Journal of Economic Literature* (Nashville, TN), Vol. 29, No. 2 (June), pp. 471-522.
- Langfeldt, Enno. 1987. "Trabajo no remunerado en el contexto familiar", in *Revista de Estudios Economicos* (Santo Domingo), No. 1, pp. 131-146.
- League of Nations. 1938. *Statistics of the gainfully occupied population: Definitions and classifications recommended by the Committee of Statistical Experts*. 1938, II.A.12, Studies and Reports on Statistical Methods, No. 1. Geneva.
- Lind, Amy. 1990. "Gender, power and development: Popular women's organizations and the politics of needs in Ecuador", in Arturo Escobar and Sonia Alvarez (eds.): *The*

making of social movements in Latin America. Boulder, CO, Westview Press, pp. 134-149.

Lloyd, Cynthia B. (ed.). 1975. *Sex, discrimination, and the division of labor*. Columbia Studies in Economics, No. 8. New York, NY, Columbia University Press.

Lutzel, Heinrich. 1989. *Household production and national accounts*. Paper presented at the Second ECE/INSTRAW Joint Meeting on Statistics on Women, held in Geneva, 13-16 Nov.

Meagher, Gabrielle. 1997. "Recreating domestic service: Institutional cultures and the evolution of paid household work", in *Feminist Economics* (London), Vol. 3, No. 2 (Summer), pp. 1-28.

Minnich, Elizabeth Kamarck. 1990. *Transforming knowledge*. Philadelphia, PA, Temple University Press.

Molyneux, Maxine. 1979. "Beyond the domestic labour debate", in *New Left Review* (London), No. 116 (July-Aug.), pp. 3-28.

Palmer, Ingrid. 1991. *Gender and population in the adjustment of African economies: Planning for change*. Women, Work and Development Series, No. 19. Geneva, ILO.

Portes, Alejandro; Castells, Manuel. 1989. *The informal economy*. Baltimore, MD, The Johns Hopkins University Press.

Reid, Margaret. 1934. *Economics of household production*. New York, NY, John Wiley.
Sen, Gita; Grown, Caren. 1987. *Development, crises and alternative visions: Third World women's perspectives*. New York, NY, Monthly Review Press.

Shivakumar, Sujai. 1997. *Valuing women's work: Theoretical constraints in determining the worth of household and other non-market activity*. Paper presented at the Workshop on Integrating Paid and Unpaid Work into National Policies, organized by UNDP, United Nations Statistical Division, UNIFEM, the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Korea, and the Women's Development Institute, and held in Seoul, 28-30 May.

United Nations. 1989. *1989 world survey on the role of women in development*. Centre for Social Development and Humanitarian Affairs, United Nations Office at Vienna, Document ST/CSDHA/6. New York, NY.

United Nations. 1985. *Report of the World Conference to Review and Appraise the Achievements of the United Nations Decade for Women: Equality, Development and Peace*. Document A/CONF. 116/28, 15 Sep. [see also A/CONF. 116/28/Rev. 1 (85.IV.10), 1986]. New York, NY.

UNDP (United Nations Development Programme). 1995. *Human Development Report 1995*. New York, NY, Oxford University Press.

United Nations Statistical Office/ECA/INSTRAW. 1991a. *Handbook on compilation of statistics on women in the informal sector in industry, trade and services in Africa*. New York, NY, United Nations.

United Nations Statistical Office/ECA/INSTRAW. 1991b. *Synthesis of pilot studies on compilation of statistics on women in the informal sector in industry, trade, and services in African countries*. New York, NY, United Nations.

Waring, Marilyn. 1988. *If women counted: A new feminist economics*. San Francisco, CA, Harper and Row.

Wood, Cynthia. 1997. "The First World/Third Party criterion: A feminist critique of production boundaries in economics", in *Feminist Economics* (London), Vol. 3, No. 3, pp. 47-68.

Ричард Анкер

ТЕОРИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СЕГРЕГАЦИИ ПО ПРИЗНАКУ ПОЛА: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР*

Профессиональная сегрегация по признаку пола представляет собой один из наиболее общих признаков, характеризующих рынок труда во всех странах мира. Именно профессиональная сегрегация является основной причиной ригидности рынка труда и неэффективности его функционирования. В условиях глобализации экономики и роста международной конкуренции эти факторы приобретают тем большее значение.

Профессиональная сегрегация имеет выраженные негативные последствия для женщин, оказывая воздействие на общественные представления о женщинах вообще и как работниках, в частности.

Эти представления, в свою очередь, негативно влияют на статус женщин в обществе, на уровень их доходов, и, косвенно, на целый ряд других показателей, таких, как заболеваемость, смертность, бедность, социальное и имущественное неравенство. Существование гендерных стереотипов устойчиво прослеживается и в системе образования и профессиональной подготовки, благодаря чему гендерное неравенство воспроизводится в следующих поколениях.

Сегментация профессий по гендерному признаку представляет собой, таким образом, одно из важнейших явлений, наблюдаемых на рынке труда, и заслуживает самого пристального внимания со стороны политиков и законодателей, озабоченных проблемами достижения гендерного равенства, социальной справедливости и экономической эффективности. <...>

Задача настоящей статьи состоит в том, чтобы проанализировать основные концептуальные подходы, объясняющие существование и воспроизводство профессиональной сегрегации по признаку пола, и выявить их достоинства и недостатки.

ТЕОРИИ И ОБЪЯСНЕНИЯ

При объяснении явления профессиональной гендерной сегрегации исследователи обычно дифференцированно рассматривают факторы, ле-

* Theories of Occupational Segregation by Sex: an Overview // «International Labour Review», Vol. 136 (1997), No. 3. Сокращенное изложение в переводе с английского Е. Мезенцевой.

жские на стороне спроса на труд, с одной стороны, и предложения труда, с другой. Факторы, связанные с предложением труда, в основном объясняют, почему женщины «предпочитают» те или иные виды деятельности и профессии – например, женщины «предпочитают» рабочие места, допускающие неполную занятость, чтобы обеспечить себе возможность ухода за ребенком, либо «предпочитают» профессии, где возможен более или менее длительный перерыв в работе на период рождения ребенка и ухода за ним.

Глагол «предпочитают» был поставлен в кавычки, поскольку даже в том случае, когда отдельный работник (работница) или работодатель действительно делают свой индивидуальный выбор, этот выбор в конечном счете сформирован интериоризованными культурными и социальными ценностями, которые часто являются дискриминационными в отношении женщин (или мужчин) и формируют стереотипное восприятие профессий как «мужской» или «женской». Таким образом «предпочтение» в отношении тех или иных профессий и видов деятельности оказывается результатом усвоения социальных норм и ценностей, связанных с гендерным разделением труда.

Теоретические подходы, объясняющие существование профессиональной сегрегации по признаку пола, можно разделить на три большие направления: (1) неоклассические теории (теория человеческого капитала); (2) институциональные теории (теория сегментации рынка труда); (3) неэкономические феминистские и/или гендерные теории. <...>

Прежде чем приступить к обсуждению перечисленных теоретических подходов, отметим, что большинство работ, посвященных вопросам гендерной сегрегации в занятости, рассматривает не сегрегацию как таковую, а *ее влияние на уровень оплаты труда мужчин и женщин*. Между тем, в основе гендерных различий в оплате труда лежит много различных факторов, и профессиональная сегрегация – только один из них. <...>

НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОД: ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Экономисты-неоклассики предполагают, что наемные работники и работодатели ведут себя рационально, а рынок труда функционирует эффективно. Согласно неоклассическому подходу, выходя на рынок труда, наемные работники ищут наиболее высокооплачиваемую работу. Делая выбор, они учитывают свои конкурентные преимущества (т.е. свое образование и профессиональный опыт), ограничения (например, наличие маленьких детей) и предпочтения в отношении работы. Что касается работодателей, то они стремятся максимизировать прибыль за счет максимального повышения производительности труда и снижения издержек производства. Однако в условиях рыночной конкуренции и эффективного рынка труда, они выплачивают работникам заработную плату на уровне предельного продукта труда.

Предложение труда

Рассматривая предложение труда, неоклассический подход (конкретно – теория человеческого капитала) указывает на то, что женщины обладают меньшим человеческим капиталом по сравнению с мужчинами; при этом отставание женщин от мужчин имеет место как в момент выхода на рынок труда (более низкий уровень образования и менее востребованные рынком профессии), так и на протяжении периода занятости (меньший профессиональный опыт в связи с перерывами в работе по причинам замужества, рождения и воспитания детей и других семейных обязанностей). Таким образом, согласно этому подходу, устойчивое отставание женщин от мужчин по уровню оплаты труда объясняется более низкой производительностью женского труда.

Кроме того, выбор женщинами определенных профессий и видов деятельности объясняется также исходя из их образования и профессионального опыта – переменных, связанных с производительностью труда. Влияние образования на выбор профессии вряд ли нуждается в комментариях. Тем не менее, по этому поводу необходимо сделать два замечания.

Во-первых, в странах с низким уровнем жизни и незначительным официальным сектором рынка труда, как правило, бывает гораздо больше образованных и квалифицированных работников обоего пола, чем рабочих мест на официальном рынке труда. Это означает, что при прочих равных условиях женщины должны быть достаточно широко представлены во многих профессиях официального сектора (естественно, с учетом уровня их образования по сравнению с образованием мужчин). Если же на практике этого не наблюдается, то есть серьезные основания предполагать, что имеет место дискриминация в занятости по признаку пола.

Во-вторых, взаимосвязь между образованием и профессиональным опытом женщин, с одной стороны, и их профессией, с другой, носит двойственный характер: (а) женщины не могут выбирать (или им не предлагают) определенные рабочие места ввиду того, что они не имеют соответствующего образования и квалификации; (б) многие родители считают достаточным для своих дочерей более низкий уровень образования (причем по менее востребованным профессиям), чем для сыновей; кроме того, женщины имеют меньше шансов накопить такой же профессиональный опыт, что и мужчины, поскольку их возможности на рынке труда в целом более ограничены. Эта двойственная взаимосвязь практически не принимается во внимание неоклассической экономикой, которая в большей степени описывает статическую картину. <...>

В неоклассической теории также подчеркивается тот факт, что практически во всех странах мира женщины несут основную ответственность за воспитание детей и выполнение домашней работы (см. напр. UNDP, 1995; United Nations, 1991). Наличие этих семейных обязанностей приводит к

тому, что женщины имеют меньший профессиональный опыт, чем мужчины, поскольку нередко вынуждены прекращать трудовую деятельность или прерывать ее на некоторое время (в связи с замужеством либо рождением ребенка). Согласно теории, эти обстоятельства будут влиять на рациональный выбор, который делают женщины на рынке труда, заставляя их с большей вероятностью выбирать профессии с относительно высокой начальной заработной платой, относительно низкой отдачей от профессионального опыта и относительно низкими издержками, связанными с временным уходом из сферы занятости (в частности, профессии, которые характеризуются повышенной гибкостью режимов рабочего времени).

Однако, если подобный теоретический подход принимается как единственная объяснительная основа профессиональной сегрегации по признаку пола, возникает целый ряд проблем.

Во-первых, на протяжении последних десятилетий резко возросла ориентация женщин на участие в профессиональной занятости. Этот вывод подтверждается, в частности, сглаживанием бимодальной кривой повозрастных показателей уровня занятости.

Во-вторых, во многих странах объем необходимого домашнего труда существенно снизился за последние годы в связи с повышением возраста вступления в брак, падением рождаемости и широким использованием времясберегающей бытовой техники.

В-третьих, повсеместный рост доли домохозяйств, возглавляемых женщинами (Buvinic, 1995), ведет к тому, что все большая доля женщин вынуждена постоянно работать, чтобы заработать на жизнь. Все эти изменения приводят к тому, что женщины начинают приобретать все больший профессиональный опыт. В соответствии с неоклассической теорией, это должно со временем привести к существенным сдвигам в предпочтениях женщин в отношении профессий и видов деятельности. Тем не менее, несмотря на все вышеперечисленные изменения, профессиональная сегрегация по признаку пола повсюду в мире остается на достаточно высоком уровне, хотя в течение последних двух десятилетий во многих странах (преимущественно развитых) произошло ее снижение.

Наконец, в четвертых, для ряда типично мужских массовых профессий (как, например, водитель или автомеханик) вовсе не требуется непрерывность профессионального стажа, как это требуется в целом ряде типично женских профессий (например, секретари или другие профессии конторских служащих). Оценка профессий, основанная на сравнительной ценности (см. далее раздел о различиях в заработках) показывает, что работа секретаря (одна из наиболее типичных женских профессий) требует значительно больше знаний и навыков, чем, например, работа водителя грузовика (типично «мужская» профессия); между тем, зарплата секретаря ниже зарплаты водителя.

Спрос на труд

Согласно неоклассической теории (конкретно – теории человеческого капитала), многие факторы, влияющие на предпочтения мужчин и женщин в отношении тех или иных профессий, оказывают влияние и на предпочтения работодателей при найме рабочей силы. Так, работы, требующие более высокого уровня образования, с большей вероятностью будут предложены мужчинам. Вместе с тем, обоснованность подобного поведения со стороны работодателей вызывает сомнения в тех странах, где уже в настоящее время мужчины и женщины имеют практически одинаковый уровень образования. Такая же ситуация наблюдается и в отношении тех работ, где большое значение имеет профессиональный опыт, хотя и в этом случае обоснованность подобного выбора со стороны работодателей становится все менее убедительной по мере роста уровня занятости женщин.

Кроме того, женщины часто рассматриваются как работники, найм которых связан с высокими косвенными издержками. Согласно теории, это обстоятельство должно оказывать влияние на тип рабочих мест, которые будут предлагаться женщинам. Так, например, нередко утверждается, что женщины чаще опаздывают или отсутствуют на работе (в том числе в связи с семейными обязанностями – например, необходимостью ухода за детьми и другими членами семьи). Считается, что женщины чаще увольняются с работы по собственному желанию, что представляет собой источник существенных косвенных издержек для работодателя, который вынужден подбирать и обучать новых работников на место уволившихся. Более высокий уровень увольнений по собственному желанию со стороны женщин обычно связывают с тем, что женщины покидают сферу занятости в связи с необходимостью ухода за маленькими детьми (а в некоторых странах – в связи с замужеством). Кроме того, работающие женщины могут потребовать от работодателя предоставления дополнительных гигиенических условий (например, отдельного туалета), а также организации детского сада для детей, которых им не с кем оставить дома. Наконец, считается, что женщины в меньшей степени, чем мужчины, готовы задерживаться на работе после окончания рабочего дня или работать в выходные.

Представляется важным рассмотреть предпосылки, согласно которым найм женской рабочей силы считается связанным с более высокими прямыми и косвенными издержками работодателя, тем более, что эмпирические данные, подтверждающие эту гипотезу, крайне немногочисленны. В этом отношении представляют интерес результаты обследований, проведенных в некоторых развивающихся странах (см. Anker and Hein, 1985, 1986). В ходе этих обследований было опрошено 423 работодателя, 2517 женщин и 803 мужчин – наемных работников в пяти развивающихся странах (Кипр, Гана, Индия, Маврикий и Шри Ланка). Результаты этих обследований заставляют поставить под сомнение целый ряд предположений относительно поведения мужской и женской рабочей силы, кото-

рые были описаны выше. Например, хотя для отдельных женщин действительно отмечалось более частое отсутствие на работе, и многие работодатели подчеркивали значимость этого обстоятельства, в среднем различие между мужчинами и женщинами оказалось весьма незначительным. Кроме того, результаты обследования также выявили близкие показатели по доле увольнений по собственному желанию со стороны мужчин и женщин. Этот во многом неожиданный результат связан со структурными факторами: мужчины чаще увольняются в связи с переходом на другую работу, в то время как женщины – в связи с семейными обстоятельствами.

В ряде случаев спрос на женскую рабочую силу формируется под воздействием особенностей трудового законодательства. Протекционистские меры в отношении женщин часто ограничивают возможности их найма на определенные рабочие места и профессии. Например, для женщин существуют формальные ограничения по работе в ночное время (Конвенция МОТ № 4, 1919 г.), на подземных работах (Конвенция МОТ № 45, 1935 г.), на работах, связанных с поднятием тяжестей (Конвенция МОТ № 127, 1967 г.). Хотя все эти протекционистские меры принимались с самыми лучшими намерениями, многие исследователи и эксперты считают, что в настоящее время подобные законодательные ограничения должны быть отменены (полностью либо частично).

Особенности законодательства могут также оказывать воздействие на величину издержек работодателя, связанных с наймом мужчин и женщин. Например, оплачиваемый отпуск по беременности и родам повышает издержки, связанные с наймом женщин по сравнению с наймом мужчин в том случае, если эти издержки ложатся на работодателя. В этой ситуации весьма вероятно дискриминация женщин при найме на работу. Именно по этой причине, а также потому, что воспроизводство следующих поколений должно рассматриваться как забота всего общества, Конвенции МОТ по вопросам предоставления отпусков по беременности и родам и по уходу за ребенком рекомендуют, чтобы издержки, связанные с предоставлением отпусков, брало на себя государство, а не работодатели. <...>

Ввиду того, что профессиональная сегрегация в занятости по признаку пола и различия в оплате мужского и женского труда не могут быть полностью объяснены различиями между мужской и женской рабочей силой, экономисты-неоклассики предложили дополнительные теоретические объяснения, которые также опираются на базовые предположения о рациональности и существовании эффективного рынка труда. Ниже мы кратко остановимся на двух подобных теориях – теории склонности к дискриминации и теории компенсации различий. Эти теоретические подходы уделяют основное внимание спросу на труд и мотивации либо поведению работодателей. Кроме того, в рамках неоклассического подхода предложены теории, описывающие сегментацию рынка труда (теория двой-

ственного рынка труда, теория переполнения, теория статистической дискриминации и эффективной заработной платы); часть из них также будет описана далее.

Теория склонности к дискриминации. Согласно модели поведения работодателя, предложенной Г.Беккером (Becker, 1971), работодатели (как, впрочем, и другие группы населения) имеют определенные предубеждения в отношении определенных групп работников. Как правило, эти предубеждения касаются работников, имеющих те или иные видимые отличия от некоего «стандарта» (расовые, возрастные, гендерные и пр.) (Anker, 1995). Считается, что работодатели, имеющие подобные предубеждения – или склонность к дискриминации – несут дополнительные издержки (или, другими словами, теряют полезность), если они нанимают работников из дискриминируемых групп. Таким образом, работодатели ведут себя рационально, если минимизируют найм работников из дискриминируемых групп – в этом случае они минимизируют и свои издержки.

Теоретическая модель, предложенная Беккером, имеет два слабых места. Во-первых, остается неясным, каким образом эта система может длительно существовать в условиях свободной конкуренции. Можно ожидать, что работодатели, не имеющие предубеждений при найме, будут нанимать больше работников из дискриминируемых групп, чтобы снизить свои издержки; в условиях конкурентного рынка можно ожидать, что с течением времени эта группа работодателей станет численно преобладающей.

Во-вторых, образование и профессиональные навыки мужчин и женщин в значительной степени схожи. Поэтому весьма вероятно, что в каждой профессии оба пола должны были бы быть представлены достаточно широко, несмотря на то, что некоторые работодатели имеют склонность к дискриминации. Однако на практике ситуация выглядит совершенно иначе. <...>

Модель компенсации различий также была разработана в рамках неоклассического подхода. Ее часто считают основной объяснительной моделью, позволяющей понять, почему женщины предпочитают определенные профессии, и почему уровень оплаты труда в женских профессиях ниже, чем в мужских. Согласно этой модели, женщины стремятся избегать неприятных и опасных работ и предпочитают профессии с благоприятными условиями труда, а также работы, где обеспечен солидный социальный пакет, в частности, медицинское страхование, ясли и детские сады. Считается, что модель избегания работ с неблагоприятными или вредными условиями труда в особенности характерна в тех случаях, когда функцию главного кормильца семьи выполняет мужчина, а женщина является вторым работником. Утверждается, что более низкий уровень денежной оплаты труда в типично женских профессиях частично объясняется тем, что в этих профессиях присутствует некоторое дополнительное вознаграждение за труд, выступающее в неденежной форме. Этот аргумент может быть частично спра-

ведлив в отношении тех стран, где культурные стереотипы существенно ограничивают круг профессий, по которым могут работать женщины. Вместе с тем, трудно согласиться с подобной логикой в случае стран, где большинство женщин работает и/или где женщины нередко являются главными кормильцами семьи. К тому же по многим типично женским профессиям (таким, например, как официантки, продавцы или швеи) трудно обосновать более низкую оплату привлекательностью условий труда.

Оценивая вклад неклассической экономической теории (и, в частности, теории человеческого капитала) в объяснение причин и механизмов существования профессиональной сегрегации, следует подчеркнуть, что эти теоретические подходы выявляют взаимосвязь различий между мужчинами и женщинами в характере и режиме накопления человеческого капитала, с одной стороны, и уровне вознаграждения за труд, с другой.

Эти различия оказывают негативное влияние на уровень производительности труда женщин и ограничивают круг тех профессий, по которым они могут быть наняты. Поэтому неоклассическая теория рекомендует воздействовать через инструменты социальной политики на факторы, не связанные с рынком труда, что позволит в перспективе снизить уровень гендерной сегрегации. Речь идет, в частности, о таких факторах, как образование, семейная политика, планирование семьи, и более равномерное распределение домашних обязанностей между полами. Что же касается политики на рынке труда, то в этой области рекомендуется проводить меры, способствующие повышению человеческого капитала женщин, в частности, через образование и профессиональную подготовку по нетипичным для женщин профессиям; оказывать помощь в сочетании профессиональных и семейных обязанностей, в том числе через организацию системы учреждений дошкольного воспитания детей или реорганизацию режимов занятости; совершенствовать законодательство с тем, чтобы не допускать косвенной дискриминации женщин при найме.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ (ТЕОРИИ СЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА ТРУДА)

Институциональные теории (и, в частности, теории сегментации рынка труда) также опираются на сформировавшиеся традиции экономической науки и логику неоклассического подхода. Их исходная посылка заключается в том, что социальные институты (такие как профсоюзы и крупные фирмы) играют важную роль в структурировании найма, увольнения и продвижения в должности, а также в определении уровня оплаты труда. Институциональные теории исходят из того, что рынок труда является *сегментированным* по целому ряду признаков. И хотя каждый отдельно взятый сегмент рынка труда может функционировать в соответствии с неоклассической логикой, весь рынок труда в целом не является конкурентным, т. к. затруднен переход работников из одного сегмента в другой.

Наиболее известной версией теории сегментации является концепция двойственного рынка труда, согласно которой рынок труда разделен на первичный и вторичный сектора (Doeringer and Piore, 1971). Существуют и другие теории сегментации: в частности, Г. Стэндинг выделяет на рынке труда «статичные» и «прогрессивные» рабочие места (Standing, 1989), а эксперты МОТ делят его на «формальный» и «неформальный» сектора (ILO, 1972).

Рабочие места первичного сектора являются «хорошими» с точки зрения оплаты и условий труда, социальной защищенности работников, а также перспектив должностного продвижения. Напротив, вторичный сектор включает в себя рабочие места, характеризующиеся низким уровнем оплаты труда, неблагоприятными условиями труда, низкой социальной защищенностью; здесь практически отсутствуют перспективы должностного продвижения. Считается, что первичный и вторичный сектора функционируют независимо друг от друга, поэтому не происходит выравнивания условий занятости. Это обусловлено тем обстоятельством, что фирмы, действующие в первичном секторе, обладают определенной властью на рынке, что частично защищает их от конкуренции. Напротив, фирмы, существующие во вторичном секторе, функционируют в режиме высокой конкуренции. Хотя контраст между первичным и вторичным секторами рынка труда несколько смягчился на протяжении последних лет (в связи с развитием системы субконтрактных отношений и глобализацией мировой торговли), двухсекторная модель рынка труда продолжает оставаться одной из важнейших теоретических концепций сегментации.

Эта модель может быть легко модифицирована применительно к анализу гендерной профессиональной сегрегации: первичный сектор в целом соответствует мужским профессиям и видам деятельности, а вторичный – женским. В этом случае низкий уровень оплаты труда может быть объяснен тем обстоятельством, что большинство работающих женщин сосредоточено в ограниченном числе профессий (*эффект переполнения*), что ведет к снижению уровня оплаты труда (Bergmann, 1974; Edgeworth, 1922). Что касается мужчин, то они заняты по более широкому кругу профессий, что исключает эффект переполнения и обеспечивает более высокие заработки.

Характер рабочих мест первичного сектора позволяет предполагать, что женщины здесь представлены в меньшей степени, чем мужчины. Поскольку эти рабочие места являются более стабильными и защищенными, можно предполагать также, что фирмы первичного сектора придают особую значимость внутрифирменному профессиональному обучению и стабильности персонала. С учетом этих обстоятельств легко понять, что мужчины, в среднем имеющие более непрерывный трудовой стаж, чем женщины, будут иметь преимущество при найме на работу в фирмы первичного сектора. Более того, поскольку фирмы первичного сектора обеспечивают более высокий уровень оплаты труда, они имеют воз-

возможность привлекать лучших работников. В итоге фирмы первичного сектора будут стремиться нанимать мужчин, поскольку мужчины до сих пор имеют более высокий уровень образования и профессиональной квалификации, чем женщины.

Еще одна экономическая теория, связанная с идеей сегментации рынка труда – это теория *статистической дискриминации*. Она основана на предположении о том, что между отдельными группами наемных работников существуют различия в уровне производительности труда, квалификации, профессиональном опыте и пр. Предполагается также, что принятие решений о найме и продвижении в должности связано с издержками по поиску необходимой информации и отбору кандидатов. Утверждается, что в этих условиях рациональная стратегия работодателя состоит в том, чтобы дискриминировать определенные группы работников (в частности, женщин), если издержки, связанные с выявлением различной средней производительности групп (например, мужчин и женщин) оказываются меньше, чем издержки, связанные с выявлением индивидуальной производительности отдельного работника, будь то мужчина или женщина. Таким образом, теория статистической дискриминации позволяет объяснить, почему в целом ряде профессий заняты почти исключительно мужчины, хотя существует немало женщин, имеющих более высокий уровень образования, способностей и профессионального опыта, чем многие мужчины.

Теория статистической дискриминации игнорирует один немаловажный аспект – роль гендерной профессиональной сегрегации в воспроизводстве дискриминации на рынке труда в следующих поколениях. Поскольку женщины, как правило, являются дискриминируемой группой на рынке труда, они с большей вероятностью будут получать менее высокий уровень образования, чем мужчины, а их профессиональный выбор будет воспроизводить существующую гендерную сегрегацию.

Кроме того, теория статистической дискриминации, неплохо объясняя наличие дискриминации при найме на работу, гораздо менее пригодна для объяснения дискриминации в продвижении в должности. Дело в том, что для большинства фирм издержки по поиску информации, связанной с продвижением, существенно ниже, чем издержки, возникающие при найме новых работников.

В целом теории сегментации хорошо подходят для объяснения гендерного неравенства на рынке труда, поскольку они выявляют существование сегрегированных профессий и секторов рынка. Вместе с тем, они не объясняют причин гендерной сегментации профессий, тем более в тех случаях, когда одна и та же профессия присутствует как в первичном, так и во вторичном секторе рынка труда. Наконец, теории сегментации рынка труда лучше объясняют вертикальную сегрегацию по признаку пола (т. е. почему мужчины с большей вероятностью, чем женщины, занимают

лучшие рабочие места в рамках одной и той же профессии), хотя именно вертикальная сегрегация является главным источником различий в оплате труда между мужчинами и женщинами.

Признавая важность неоклассической экономической теории (в частности, теории человеческого капитала) и институциональных теорий (теорий сегментации) для объяснения гендерного неравенства на рынке труда, следует подчеркнуть, что они не в полной мере объясняют причины и механизмы гендерной профессиональной сегрегации. В частности, из сферы их внимания выпадает целый ряд существенных факторов, имеющих внеэкономический характер и не связанных с функционированием рынка труда. Можно привести многочисленные примеры подобного рода: почему, например, женщины выходят на рынок труда, имея в среднем более низкий уровень образования, чем мужчины? Почему они, как правило, осваивают менее востребованные рынком профессии? Почему выполнение домашних обязанностей и уход за детьми оказываются почти исключительной прерогативой женщин? Наконец, почему, несмотря на повышение уровня образования женщин и рост масштабов их занятости, не происходит существенных изменений в уровне профессиональной сегрегации по признаку пола? К анализу этих внеэкономических факторов обращаются феминистские и гендерные теории профессиональной сегрегации.

ФЕМИНИСТСКИЕ И ГЕНДЕРНЫЕ ТЕОРИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СЕГРЕГАЦИИ

Феминистские и гендерные теории профессиональной сегрегации обращаются к исследованию тех внеэкономических переменных, которые рассматриваются экономистами как заданные. Базовая предпосылка гендерных теорий состоит в том, что статус женщин на рынке труда является следствием подчиненного положения женщины в семье и отражением патриархатной организации общества. Практически во всех обществах выполнение домашних обязанностей и уход за детьми рассматриваются как главная обязанность и зона ответственности женщин; одновременно выполнение функции кормильца семьи рассматривается как обязанность и ответственность мужчины...

Смысловой акцент на разделении обязанностей и ответственности в рамках патриархатной социальной организации принципиально важен для понимания того, почему женщины обычно выходят на рынок труда, обладая меньшим человеческим капиталом, чем мужчины – принято считать, что женщины имеют меньшую необходимость в овладении профессиональными навыками, востребованными на рынке труда. Гендерное разделение труда и патриархатная социальная организация позволяют также объяснить, почему женщины накапливают меньший человеческий капитал на протяжении трудовой жизни – многие из них рано покидают

сферу занятости, другие неоднократно прерывают свой трудовой стаж по семейным обстоятельствам.

Гендерные теории вносят существенный вклад в объяснение феномена профессиональной сегрегации по признаку пола, показывая, насколько прочно взаимосвязаны характеристики «женских» профессий и культурные стереотипы в отношении женщин и их профессиональных способностей. Этот эффект иллюстрирует таблица 1 (см. Приложение), где приведены 13 характеристик, обычно приписываемых женщинам как работникам. Эти характеристики разделены на три группы стереотипов (положительные, отрицательные и прочие). Список характеристик, приведенных в таблице, позволяет отойти от расхожего представления о том, что женские профессии представляют собой продолжение женских домашних обязанностей.

Пять «положительных» стереотипов представлены следующими характеристиками: склонность к заботе о других, навыки и опыт в работах, связанных с домашним хозяйством, большая ловкость в выполнении ручных работ, большая честность, физическая привлекательность. Если предположить, что этот перечень более или менее отражает реальность, будет логично считать, что для женщин наиболее подходят такие профессии как сиделка, врач, социальный работник, учитель, горничная, экономка, уборщица, повар/кухарка, официантка, прачка, парикмахер, прядильщица, ткачиха, вязальщица, портниха, акушерка, швея, машинистка, кассир, счетовод, продавец, бухгалтер и пр.

Пять «отрицательных» стереотипов представлены следующими характеристиками: нежелание выполнять функции руководителя, меньшая физическая сила, меньшие способности к точным и естественным наукам, нежелание выполнять работы, предполагающие частые поездки, уклонение от работ, связанных с повышенным риском и физическими нагрузками. <...> Эти характеристики делают малодоступными для женщин такие профессии как менеджер, руководитель, администратор, государственный чиновник, юрист, строитель, шахтер, бурильщик, ученый-физик, архитектор, инженер, математик, статистик, водитель автотранспорта, автомеханик, летчик, моряк, пожарный, полицейский, охранник.

Наконец, три стереотипа, попавшие в разряд «прочих» – это более высокая склонность к исполнительским видам деятельности, послушание, меньшая склонность вступать в профсоюзы, более высокая терпимость к выполнению монотонной работы; более высокая готовность соглашаться на низкую оплату труда и меньшая потребность в обеспечении дохода; и, наконец, повышенная заинтересованность в надомной занятости. Эти стереотипы оказывают большое влияние на общие типологические характеристики «женских» профессий (такие как низкая оплата труда, высокая гибкость занятости, низкий должностной и профессиональный статус, меньшее участие в принятии решений).

Влияние подобных гендерных стереотипов на профессиональную сегрегацию в сфере занятости было подтверждено в серии обследований предприятий, предпринятых по инициативе Международной Организации Труда (МОТ). Эти обследования были проведены в странах с переходной экономикой (Болгария, Чехия, Венгрия, Словакия), а также в ряде развивающихся стран (Индия, Кипр, Шри Ланка, Гана). В ходе обследований работодателям задавался прямой вопрос о том, на какие рабочие места и по каким профессиям они предпочитают нанимать на работу мужчин и женщин. Учитывая то обстоятельство, что вопрос задавался в прямой форме, можно считать, что полученные результаты представляют собой только вершину «айсберга гендерных стереотипов». Многие работодатели подтвердили, что пол работника является исключительно важным фактором, учитываемым при найме на работу. В обследовании 1992/93 гг., проведенном в Чехии, Венгрии и Словакии, почти 90% опрошенных работодателей отметили, что они предпочитают нанимать мужчин, если речь идет о работах, связанных с ремонтом и техническим обслуживанием оборудования. При этом никто из работодателей не проявил желания нанимать на подобные работы женщин (Paukert, 1995). В других обследованиях, проведенных в 1991/92 гг. в Венгрии и Болгарии, от 55 до 65% работодателей указали, что они предпочитают мужчин при найме по промышленным специальностям, в то время как от 15 до 21% предпочли бы нанимать на эти работы женщин (Sziraczki and Windell, 1992). Обследование, проведенное в 1982 г. в Индии, выявило следующую картину: около 60% работодателей указали, что женщины совершенно не подходят, либо подходят в меньшей степени, чем мужчины, для профессий сферы услуг, торговли, промышленности и должностей, предполагающих выполнение контрольных и руководящих функций (Parola, 1986). В ходе обследования, проведенного в 1982 году в Аккре (Гана) 21% работодателей отметили, что они нередко отказывают женщинам в приеме на работу, поскольку опасаются беременности (Date-Bah, 1986).

Культурные стереотипы в отношении мужчин также играют важную роль в типологическом структурировании «мужских» профессий (таких, например, как инженер, водитель грузовика, полицейский, строитель). Таким образом, чтобы снизить уровень гендерной профессиональной сегрегации, необходимо изменить всю совокупность гендерных стереотипов – как мужских, так и женских. Кроме того, необходимо добиться интеграции мужчин в «женские» профессии, а женщин – в «мужские». Вместе с тем, интеграция мужчин в типично «женские» профессии – это весьма противоречивый процесс, поскольку политика дискриминации на рынке труда направлена преимущественно против женщин, а не против мужчин; более того, меры по подобной интеграции могут лишить женщин одного из немногих преимуществ, которыми они обладают на рынке труда. Таким

образом, снижение уровня гендерной сегрегации является одним из важнейших условий повышения статуса женщин на рынке труда; при этом решение этой задачи невозможно без преодоления культурных стереотипов в отношении женщин и мужчин.

Почему «женские» профессии характеризуются «гибкой занятостью»?

Представляется достаточно очевидным, что выполнение домашних обязанностей и уход за детьми заставляют многих женщин выбирать те профессии и виды деятельности, где возможны гибкие режимы занятости (в том числе занятость в режиме неполного рабочего времени), и где меньше препятствий для временного выхода из сферы занятости и повторного вступления в занятость. В этом отношении отмечается совпадение позиций экономистов-неоклассиков и сторонников гендерного подхода.

Вместе с тем, при объяснении большей гибкости женских профессий указываются две различные причины. Первая состоит в том, что «сдвиг» женской рабочей силы в направлении подобных видов деятельности происходит в силу экономических обстоятельств, на которые указывают экономические теории (независимо от того, является ли подобный «сдвиг» следствием предпочтений самих женщин, или же он отражает предпочтения работодателей относительно найма женской рабочей силы). Вторая причина связана с тем, что тот или иной вид деятельности (профессия) становятся «женскими» вследствие существования культурных стереотипов относительно «женской» работы, т. е. такой, которая заведомо предполагает гибкость рабочего времени.

Хотя неоклассический подход (теория человеческого капитала) утверждает, что концентрация женщин на определенных рабочих местах и в определенных профессиях складывается вследствие предпочтений самих женщин и работодателей, сторонники феминистского подхода не принимают столь однозначного вывода. Действительно, хотя семейные обязанности могут повышать заинтересованность женщин в гибкости рабочего времени, доступность для женщин тех или иных профессий зависит от культурных стереотипов, согласно которым женский труд ассоциируется с определенными видами деятельности.

Проведенный автором эмпирический анализ показал, что существует высокая степень совпадения между гендерной стереотипизацией отдельных профессий и «феминными» стереотипами, перечисленными в таблице 1. Это совпадение подтверждает справедливость вывода о том, что гибкость рабочего времени и низкий уровень оплаты труда, характерные для типично «женских» профессий, в значительной степени объясняются именно тем, что это – «женские» виды деятельности. На самом деле нет оснований считать, что различные профессии изначально характеризуются большей или меньшей гибкостью.

Культурные ограничения свободы женщин

Гендерные теории также указывают на то, что культурные установки могут ограничивать круг профессий, которые считаются подходящими для женщин. Так, например, во многих мусульманских странах женщинам запрещается вступать в какие-либо контакты с незнакомыми мужчинами. В этих условиях женщины не могут быть наняты на должности в сфере торговли за исключением тех случаев, когда все покупатели, посещающие данный магазин, также являются женщинами. По этим же причинам женщины не могут работать на предприятиях, где в составе рабочей силы есть мужчины. <...>

Нарушение подобных запретов может повлечь за собой серьезные санкции, доходящие до прямого насилия.

РАЗЛИЧИЯ В ОПЛАТЕ ТРУДА МУЖЧИН И ЖЕНЩИН И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СЕГРЕГАЦИЯ ПО ПРИЗНАКУ ПОЛА

Повсюду в мире женщины зарабатывают меньше, чем мужчины. Как показывают данные Международной Организации Труда, приведенные в таблице 2, этот вывод справедлив независимо от того, сравнивается ли дневная, недельная или почасовая оплата. В среднем оплата труда женщин составляет около 60–70% от уровня оплаты труда мужчин при сравнении месячных заработков, и 75–80% – при сравнении почасовой оплаты. <...>

Наиболее низкое соотношение в уровне оплаты труда женщин и мужчин отмечается в странах Юго-Восточной Азии, а также в некоторых европейских странах (в частности, уровень оплаты труда женщин составляет менее 60% от оплаты труда мужчин в Японии, Корее, Малайзии, Сингапуре, Люксембурге и Кипре).

Наиболее высокое соотношение в оплате труда имеет место в скандинавских странах, а также в некоторых других (в частности, это соотношение превышает 80% в Дании, Исландии, Норвегии, Швеции, Австралии, Шри Ланке, Турции).

В исследовании Гундерсона (Gunderson, 1994) выделяется пять основных источников гендерных различий в оплате труда:

- различия в объеме человеческого капитала, в частности, в образовании и профессиональном опыте (эти различия в основном обусловлены внеэкономическими факторами);
- различия в оплате труда в рамках одной и той же профессии (эти различия обусловлены прямой дискриминацией женщин и существованием двойственного рынка труда);
- различия в оплате труда «равной ценности» (эти различия обусловлены взаимосвязью между уровнем оплаты труда в данной профессии и степенью ее феминизации);
- различия в профессиональных предпочтениях;

• различия в доступности тех или иных профессий и рабочих мест для мужчин и женщин.

Профессиональная сегрегация по признаку пола является важнейшим фактором, определяющим масштабы различий по трем последним позициям.

Красноречивые иллюстрации этого вывода могут быть получены при сравнении работ равной ценности. При подобном сопоставлении работа оценивается на основе объективных критериев – балльные оценки выставляются по таким характеристикам как уровень ответственности, требуемая квалификация, требуемое образование, уровень физических нагрузок, состояние условий труда. Суммарный балл, соответствующий тому или иному виду деятельности (рассчитанный с учетом весов различных факторов), может в определенном смысле считаться объективным показателем ценности данной работы. Как показывают эмпирические данные (в частности, полученные при сопоставлении сравнительной ценности работ в США и Канаде), при равном количестве набранных баллов (т. е. при равной ценности) мужские профессии и виды деятельности имеют существенно более высокий уровень оплаты труда. Исходя из подобных сопоставлений, может быть рекомендовано повышение уровня оплаты труда в женских профессиях с тем, чтобы привести систему оплаты труда в большее соответствие с реальной ценностью выполняемых работ.

Эмпирические исследования, в которых рассматриваются детерминанты различий в оплате труда между мужчинами и женщинами, обычно построены на регрессионном анализе, позволяющем выделить вклад переменных, связанных с производительностью труда (включая человеческий капитал) и других факторов, влияющих на различия в заработках. <...> Считается, что первая группа переменных оценивает обоснованные различия в оплате труда, в то время как вторая отражает эффекты, связанные с функционированием рынка труда и рассматривается как оценка эффекта дискриминации (Оахаса, 1973).

Многочисленные исследования, проведенные в США, показывают, что около одной трети разрыва в оплате труда мужчин и женщин обусловлено наличием гендерной профессиональной сегрегации (Treiman and Hartmann, 1981; World Bank, 1994); аналогичные результаты были получены и по другим странам (Terrell, 1992; Gonzalez, 1991).

Итоговые показатели тесноты связи между профессиональной сегрегацией и гендерным разрывом в оплате труда в значительной степени зависят от степени агрегирования исходной информации о профессиях и видах деятельности. В случае использования высокоагрегированных данных эффект профессиональной сегрегации занижается, поскольку гендерные различия сглаживаются при объединении отдельных профессий и видов деятельности в группы. При использовании дезагрегированных данных по профессиям показатели профессиональной сегрегации, напротив, увели-

чиваются; одновременно возрастает и вклад профессиональной сегрегации в формирование разрыва в оплате труда. Эти тенденции красноречиво иллюстрируются результатами исследования по США, проведенного Трейман и Хартманн (Treiman and Hartmann, 1981): при использовании 12 профессиональных категорий вклад профессиональной сегрегации в формирование гендерных различий по оплате труда составляет 10%; при использовании 222 профессиональных категорий этот вклад оценивается величиной 10–20%; наконец, при использовании 479 категорий он составляет не менее 30%. Аналогичные результаты были получены в исследовании Kidd and Shannop (1996): вклад профессиональной сегрегации в объяснение различий в оплате труда мужчин и женщин возрос с 12% (при использовании 9 профессиональных категорий) до 18% (17 категорий) и до 27% (36 категорий). <...>

В научной литературе подчеркивается, что гендерные различия в оплате труда обусловлены множеством факторов, не ограничивающихся профессиональной сегрегацией и различиями в человеческом капитале мужчин и женщин. <...> Если же анализ ограничивается использованием агрегированных данных о профессиональной сегрегации, то, как было показано в некоторых исследованиях, простая корреляционная зависимость между различиями в оплате труда и сегрегацией не является статистически значимой. Более того, в некоторых случаях коэффициент корреляции может оказаться даже положительным (Rosenfeld and Kalleberg, 1991; Jacobs and Lim, 1992; Barbezat, 1993).

Например, автором было обнаружено, что уровень профессиональной сегрегации по признаку пола ниже в странах Азии по сравнению с европейскими странами, а в Европе наивысшие показатели сегрегации отмечаются в скандинавских странах. Этот результат выглядит весьма неожиданным, если принять во внимание величину разрыва в оплате труда мужчин и женщин. Действительно, как было показано в таблице 2, разрыв в оплате труда мужчин и женщин ниже в европейских странах по сравнению с азиатскими, а в Европе этот разрыв минимален в странах Скандинавии.

Существует несколько возможных объяснений этих неожиданных результатов.

Во-первых, основным фактором, определяющим масштабы межстрановых различий в оплате труда мужчин и женщин, является уровень дифференциации в оплате труда внутри страны (Blau and Khan, 1992; Gunderson, 1989).

Во-вторых, гендерные различия в оплате труда в среднем ниже в тех странах, где существует централизованное регулирование ставок (Gunderson, 1994; Rosenfeld and Kalleberg, 1991). Очевидно, что оба эти фактора позволяют объяснить малый гендерный разрыв в оплате труда мужчин и женщин в скандинавских странах.

Третий важнейший источник дифференциации в оплате труда – это средний размер предприятий. Крупные предприятия в среднем платят более высокую зарплату работникам определенной профессии, чем небольшие (Gunderson, 1989, 1994). Этот эффект может быть объяснен различным образом. Согласно теории *компенсации различий*, считается, что крупные предприятия выплачивают более высокую заработную плату с целью привлечения наилучших работников. Это обстоятельство оказывается важным при установлении общего уровня различий в оплате труда мужчин и женщин, поскольку мужчины имеют более высокие шансы быть нанятыми на крупные предприятия. Этот фактор является весьма важным в таких странах как Япония, где свыше одной трети всех занятых работают на крупных предприятиях, на которых, к тому же, стаж работы является основной детерминантой оплаты труда. Тот факт, что женщинам в большинстве случаев недоступны рабочие места на подобных предприятиях, позволяет объяснить высокий разрыв в оплате труда мужчин и женщин в Японии на фоне сравнительно низкого уровня профессиональной сегрегации по признаку пола.

В-четвертых, в научной литературе принято различать две формы профессиональной сегрегации по признаку пола. Горизонтальная сегрегация описывает распределение мужчин и женщин по профессиям и видам деятельности – например, женщины могут быть заняты по профессиям горничных и секретарей, а мужчины – по профессиям водителей грузовиков и врачей. Вертикальная сегрегация описывает распределение мужчин и женщин по ступеням должностной иерархии в рамках определенной профессии – например, мужчины с большей вероятностью будут занимать позиции топ-менеджеров, а женщины – исполнителей. Некоторые авторы отмечают, что вертикальная сегрегация во многих случаях оказывается более существенной детерминантой гендерного разрыва в оплате труда, чем горизонтальная (Nakim, 1992; Barbezat, 1993).

Естественно, что в зависимости от используемой классификации профессий и видов деятельности, одно и то же явление может рассматриваться и как вертикальная, и как горизонтальная сегрегация. Например, в случае когда мужчины работают врачами, а женщины – санитарками, это может рассматриваться как горизонтальная сегрегация, если каждая из этих профессий является самостоятельной категорией, но может быть интерпретировано и как вертикальная сегрегация, если мы используем профессиональную категорию «медицинские работники». В любом случае следует признать, что вертикальная сегрегация является исключительно важным явлением, поскольку даже весьма детальная классификация профессий, включающая около 250 позиций, является слишком грубым инструментом при анализе современной экономики. Вновь обращаясь к Японии, можно сделать вывод о том, что именно вертикальная сегрегация является исключительно важным фактором, объясняющим высокий уровень разрыва

в оплате труда мужчин и женщин. Так например, японские женщины практически не имеют шансов сделать карьеру менеджера в крупных корпорациях, и, следовательно, даже если им удастся поступить на работу в крупную компанию, они, вероятнее всего, будут занимать должности, не предполагающие карьерного продвижения (Lam, 1992).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данные, приведенные в настоящей статье, показывают, что большинство мужчин и женщин в мире работают в таких отраслях и профессиях, которые относятся либо к «мужским», либо к «женским». Кроме того, отмечается значительное сходство между странами в том, какие виды деятельности воспринимаются как «гендерно-стереотипные».

Эмпирические данные в той или иной степени подтверждают выводы всех трех основных теоретических подходов, объясняющих феномен профессиональной сегрегации по признаку пола. Неоклассический подход (теория человеческого капитала) акцентирует внимание на том, почему женщины имеют менее высокую квалификацию по ряду профессий, чем мужчины. Так, например, во всех странах мира большинство инженеров составляют именно мужчины, поскольку женщины реже получают соответствующее образование; точно также практически повсюду большинство медсестер – женщины, так как мужчины редко обучаются этой профессии.

Теории сегментации рынка труда уделяют основное внимание взаимосвязи сегментации рынка и более низкой оплаты труда в «женских» профессиях за счет эффекта «переполнения».

Гендерные теории позволяют дать одну из наиболее адекватных интерпретаций феномена профессиональной сегрегации, подчеркивая, что существует исключительно высокое сходство в способностях и предпочтениях представителей обоих полов, которое, однако, не находит адекватного выражения в гендерной структуре занятости. Гендерные теории обращаются к исследованию внутренних причин сегрегации, лежащих как внутри, так и за пределами рынка труда. Они позволяют объяснить, почему наиболее типичные и массовые из «женских» профессий усиливают стереотипизацию «женской работы», делая акцент на таких качествах, как ориентация на виды деятельности, связанные с уходом или обслуживанием, послушание, склонность к надомному труду и частичной занятости. Также они объясняют, почему женщины имеют меньший профессиональный опыт, чем мужчины – ведь именно женщины несут основную ответственность за выполнение домашних обязанностей и воспитание детей. Гендерные теории показывают, почему в некоторых странах для женщин недоступны профессии, предполагающие контакты с мужчинами, и позволяют выявить социальный механизм воспроизводства ограниченных возможностей женщин на рынке труда. Этот механизм связан с поведением

семьи в отношении инвестиций в человеческий капитал детей – родители меньше инвестируют в образование и профессиональную подготовку дочерей по сравнению с сыновьями. Гендерные теории позволяют объяснить, почему занятость в режиме неполного рабочего времени или гибкие режимы занятости, ассоциирующиеся со многими «женскими» профессиями, в равной степени представляют собой реакцию на то, что это именно «женские» профессии, и потребность в гибкой занятости в этих профессиях. Наконец, гендерный анализ позволяет понять, почему, несмотря на высокие показатели общей безработицы, относительно немногие мужчины в развитых странах стремятся получить работу по типично «женским» профессиям.

В условиях глобализации мировой экономики для большинства стран встает проблема повышения эффективности использования ресурсов. В этом плане можно констатировать, что высокий уровень сегментации рынка труда представляет собой наиболее важную причину общей неэффективности использования трудовых ресурсов и функционирования рынка труда. Учитывая масштабы женского движения во всем мире, а также постоянно растущую занятость женщин, трудно назвать более актуальную задачу в этой области, чем обеспечение равных возможностей для мужчин и женщин в сфере занятости. Одним из существенных препятствий на этом пути является профессиональная сегрегация по признаку пола, создающая гендерные стереотипы профессий и оказывающая направленное влияние на уровень конкуренции в различных сегментах рынка труда.

Большая задача в этом плане стоит перед политиками и лицами, принимающими решения. Им необходимо было бы более серьезно подойти к анализу проблем неравенства возможностей на рынке труда и воздействия этого неравенства на положение мужчин и женщин. В этом направлении требуется разработка и реализация целого ряда мер социальной политики – в частности, программ позитивных действий, образовательных программ, направленных на получение образования по нетрадиционным для пола профессиям, а также мер, которые позволили бы снизить объем домашней трудовой нагрузки женщин, преодолеть гендерные стереотипы и предубеждения, обеспечить гендерное равенство в системе среднего и высшего образования. Реализация мер социальной политики по всем названным направлениям обеспечит положительный эффект не только в настоящем, но и в отдаленной перспективе.

Литература:

Anker, Richard. Forthcoming [1998]. *Gender and jobs: Sex segregation of occupations in the world*. Geneva, ILO.

Anker, Richard. 1995. "Labour market policies, vulnerable groups and poverty", in José B. Figueiredo and Zafar Shaheed (eds.): *Reducing poverty through labour market*

policies: New approaches to poverty analysis and policy – II. Geneva, ILO International Institute for Labour Studies.

Anker, Richard; Hein, Catherine (eds.). 1986. *Sex inequalities in urban employment in the Third World*. London, Macmillan.

Anker, Richard; Hein, Catherine. 1985. "Why Third World urban employers usually prefer men", in *International Labour Review* (Geneva), Vol. 124, No. 1, pp. 73–90.

Barbezat, Debra. 1993. *Occupational segmentation by sex in the world*. Interdepartmental Project on Women in Employment, Working Paper No. 13, IDP Women / WP-13. Geneva, ILO.

Becker, Gary S. 1971. *The economics of discrimination*. Second edition. Chicago, University of Chicago Press.

Bergmann, Barbara. 1974. "Occupational segregation, wages and profits when employers discriminate by wage or sex", in *Eastern Economic Journal* (Storrs, CT), Vol. 1, Nos. 2–3.

Blau, Francine D.; Khan, Lawrence M. 1992. "The gender earnings gap: Learning from international comparisons", in *American Economic Review* (Nashville, TN), Vol. 82, No. 2 (May), pp. 533–538.

Brown, Randall S.; Moon, Marilyn; Zoloth, Barbara S. 1980. "Incorporating occupational attainment in studies of male/female earnings differentials", in *Journal of Human Resources* (Madison, WI), Vol. 15, No. 1 (Winter), pp. 3–28.

Buvinic, Mayra. 1995. "The feminization of poverty? Research and policy needs", in José B. Figueiredo and Zafar Shaheed (eds.): *Reducing poverty through labour market policies: New approaches to poverty analysis and policy – II*. Geneva, ILO International Institute for Labour Studies.

Canadian Union of Public Employees. 1992. *Toronto Pay Equity Plan facts*. Mimeo. Toronto.

Date-Bah, Eugenia. 1986. "Sex segregation and discrimination in Accra-Tema: Causes and consequences", in Anker and Hein, pp. 235–276.

Doeringer, Peter; Piore, Michael. 1971. *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington, MA, D.C. Heath and Co.

Edgeworth, F. Y. 1922. "Equal pay to men and women for equal work", in *Economic Journal* (London), Vol. 32, No. 4 (Dec.), pp. 431–457.

Gonzalez, Pablo. 1991. *Indicators of the relative performance of women in the labour market*. Mimeo. Geneva, ILO.

Gunderson, Morley. 1994. *Comparable worth and gender discrimination: An international perspective*. Geneva, ILO.

Gunderson, Morley. 1989. "Male-female wage differentials and policy responses", in *Journal of Economic Literature* (Nashville, TN), Vol. 27, No. 1 (Mar.), pp. 46–72.

Hakim, Catherine. 1992. "Explaining trends in occupational segregation: The measurement, causes and consequences of the sexual division of labour", in *European Sociological Review* (Oxford), Vol. 8, No. 2, pp. 127–152.

House, William J. 1986. "The status and pay of women in the Cyprus labour market", in Anker and Hein, pp. 117–169.

ILO. 1990. *International Standard Classification of Occupations-88*. Geneva.

ILO. 1972. *Employment, incomes and inequality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Geneva.

ILO. 1968. *International Standard Classification of Occupations-68*. Geneva.

ILO. Various years. *Yearbook of Labour Statistics*. Geneva.

- Jacobs, Jerry A.; Lim, Suet T. 1992. "Trends in occupational and industrial sex segregation in 56 countries, 1960-80", in *Work and Occupations* (Newbury Park, CA), Vol. 19, No. 4 (Nov.), pp. 450-486.
- Kidd, Michael P.; Shannon, Michael. 1996. "Does the level of occupational segregation affect estimates of the gender wage gap?", in *Industrial and Labor Relations Review* (Ithaca, NY), Vol. 49, No. 2 (Jan.), pp. 317-329.
- Lam, Alice C. L. 1992. *Women and Japanese management: Discrimination and reform*. London, Routledge.
- Lim, Lin Lean. 1996. *More and better jobs for women: An action guide*. Geneva, ILO.
- Manpower. 1994. "Women on slow track to the top in Japan", in *Manpower Digest* (Milwaukee, WI), Sep.
- Melkas, Helina; Anker, Richard. Forthcoming. *Occupational segregation in the Nordic countries*. Geneva, ILO.
- Oaxaca, Ronald. 1973. "Male-female wage differentials in urban labour markets", in *International Economic Review* (Philadelphia, PA), Vol. 14, No. 3 (Oct.), pp. 693-709.
- OECD. 1988. "Women's activity, employment and earnings: A review of recent developments", in *OECD Employment Outlook* (Paris), Sep., pp. 129-172.
- Ogawa, Naohiro; Clark, Robert L. 1995. "Earning patterns of Japanese women: 1976-1988", in *Economic Development and Cultural Change* (Chicago, IL), Vol. 43, No. 2 (Jan.) pp. 293-313.
- Papola, T. S. 1986. "Women workers in the formal sector of Lucknow, India", in Anker and Hein, pp. 171-212.
- Paukert, Liba. 1995. *Economic transition and women's employment in four Central European countries, 1989-1994*. Labour Market Paper No. 7. Geneva, ILO.
- Rosenfeld, R.; Kalleberg, A. 1991. "Gender inequality in the labour market: A cross-national perspective", in *Acta Sociologica* (Oslo), Vol. 34, No. 1, pp. 207-225.
- Rubery, Jill; Fagan, Collette. 1993. "Occupational segregation of women and men in the European Community", in *Social Europe* (Luxembourg), Supplement No. 3.
- Scott, Alison MacEwen. 1986. "Economic development and urban women's work: The case of Lima, Peru", in Anker and Hein, pp. 313-365.
- Standing, Guy. 1989. *Global feminization through flexible labour*. World Employment Programme Research, Working Paper No. 31, WEP 2-43/WP.31. Geneva, ILO.
- Sziraczki, Gyorgy; Windell, James. 1992. "Impact of employment restructuring on disadvantaged groups in Hungary and Bulgaria", in *International Labour Review* (Geneva), Vol. 131, No. 4-5, pp. 471-496.
- Terrell, Katherine. 1992. "Female-male earnings differentials and occupational structure", in *International Labour Review* (Geneva), Vol. 131, No. 4-5, pp. 387-404.
- Treiman, Donald J.; Hartmann, Heidi I. (eds.). 1981. *Women, work, and wages: Equal pay for jobs of equal value*. Washington, DC, National Academy Press.
- United Nations. 1991. *The world's women 1970-1990: Trends and statistics*. New York.
- UNDP. 1995. *Human Development Report*. New York, NY, Oxford University Press.
- World Bank. 1994. *Enhancing women's participation in economic development*. Mimeo. Washington, DC.

Приложение 1.
ГЕНДЕРНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ В ОТНОШЕНИИ ЖЕНЩИН И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ СЕГРЕГАЦИЮ ПО ПРИЗНАКУ ПОЛА

Общие стереотипы в отношении женщин	Влияние на профессиональную сегрегацию	Пример типичных профессий	Комментарии
1	2	3	4
ПОЗИТИВНЫЕ			
1. Склонность к заботе о других	Позволяет считать подходящими для женщин виды деятельности по уходу за детьми, пожилыми, больными	Медсестра Врач Социальный работник Учитель Акушерка	Эта характеристика часто воспринимается как изначально заданная женской природой, поскольку в большинстве обществ именно женщины несут ответственность за воспитание детей. Следует, однако, подчеркнуть, что эта характеристика социально сконструирована, она приобретает в ходе социализации и обучения. Следует подчеркнуть также, что профессии, связанные с заботой о других, но временно предполагающие высокий авторитет и власть (например, врач), как правило, являются мужскими.
2. Навыки и опыт в работах, связанных с домашним хозяйством	Позволяет считать подходящими для женщин виды деятельности, связанные с ведением домашнего хозяйства. Эти виды деятельности практически всегда входят в домашний неоплачиваемый труд	Горничная Экономка Уборщица Кухарка/ловар Официантка Прачка Парикмахер Прядильщица Швея Ткачиха	Навыки по разным профессиям приобретаются сравнительно легко. Вследствие этого более высокая квалификация женщин, вступающих в эти профессиональные группы, не имеет особого значения

1	2	3	4
3. Большая ловкость в выполнении ручных работ	Позволяет считать подходящими для женщин виды деятельности, где ловкость пальцев имеет особое значение	Вязальщица, Портниха Швея Вязальщица Прядильщица Ткачиха Портниха-машинистка	Этот стереотип частично опирается на реально существующее биологическое различие, а частично отражает эффект социального обучения (в частности, навыки, приобретенные в домашнем хозяйстве до выхода на рынок труда). Легко осваиваемая квалификация. Профессии, часто совпадающие с теми, которые перечислены среди связанных с домашней работой (см. стереотип 2).
4. Большая честность	Позволяет считать подходящими для женщин виды деятельности, связанные с деньгами, а также те, где необходим высокий уровень доверия	Кассир Счетовод Продавец Бухгалтер	В этой группе наиболее высокостатусные и высокооплачиваемые профессии (в частности, бухгалтер) часто являются мужскими
5. Физическая привлекательность	Позволяет считать подходящими для женщин виды деятельности, где внешняя привлекательность помогает привлечь потребителя	Продавец Операционистка Проститутка Барменша Стюардесса Официантка	Внешняя привлекательность часто ассоциируется с большей привлекательностью и коммуникабельностью, что, в свою очередь, необходимо для работ, где имеют место частые контакты с потребителями (торговля, сфера услуг и пр.). В других случаях сексуальная привлекательность используется для привлечения потребителей-мужчин (женщины-бармены, проститутки). Напротив, в тех областях, где существует культурный запрет на контакты женщин с незнакомыми мужчинами, внешняя привлекательность препятствует работе женщин по ряду профессий (напр., продавцов в странах Ближнего Востока)

1	2	3	4
НЕГАТИВНЫЕ			
6. Нежелание выполнять и/или контрольные функции	Позволяет считать неподходящими для женщин все виды деятельности, связанные с управлением и руководством	Менеджеры Руководители Правительственный чиновник Администратор	Во многих отношениях влияние этого стереотипа схоже со склонностью к исполнительской работе (см. стереотип 11). Этот стереотип чаще всего затрагивает вертикальную сегрегацию. При этом на низших уровнях должностной иерархии могут преобладать женщины, в то время как на верхних доминируют мужчины
7. Маленькая физическая сила	Позволяет считать неподходящими для женщин все виды деятельности, связанные с подъемом тяжестей или иными физическими усилиями	Строитель Шахтер Бурильщик	Существуют значительные индивидуальные различия в физической силе между мужчинами и между женщинами; это означает, что отдельные женщины могут вполне успешно справляться с теми видами работ, которые требуют физических усилий. В современных условиях данная характеристика имеет все меньшую значимость
8. Меньшие способности к точным и естественным наукам	Позволяет считать неподходящими для женщин все виды деятельности, где требуются соответствующие знания и навыки	Ученый-физик Ученый-химик Архитектор Инженер Математик Статистик	В данном случае гендерная дискриминация начинается со средней школы, где не поддерживается стремление девочек заниматься точными и естественными науками. Иногда утверждается, что различия по данному признаку имеют биологическую природу. Даже если признать определенную справедливость этого тезиса, следует подчеркнуть значительные индивидуальные различия способностей отдельных мужчин и женщин

1	2	3	4
9. Нежелание выполнять работы, предполагающие частые поездки	Позволяет считать неподходящими для женщин все виды деятельности, связанные с частыми поездками	Летчик Моряк Водитель автотранспорта	Многие женщины готовы к частым поездкам – например стюардессы (которые первоначально отбирались по критерию физической привлекательности – см. стереотип 5). Многие водители отказываются от поездок в ночное время
10. Уклонение от работ, связанных с повышенным риском и физическими нагрузками	Позволяет считать неподходящими для женщин все виды деятельности, где присутствуют эти факторы	Пожарный Полицейский Охранник Шахтер	Это различие следует признать следствием социализации и социального обучения. Существует немало женщин, которые хотели бы работать по перечисленным профессиям
ПРОЧИЕ			
11. Более высокая склонность к исполнительским видам деятельности. Послушание и меньшая склонность жаловаться по поводу работы и/или условий труда. Меньшая склонность вступать в профсоюзы. Более высокая терпимость к выполнению монотонной работы	Эти характеристики позволяют считать женщин наиболее подходящими для тех секторов экономики, где имеют место плохие условия труда, не соблюдается трудовое законодательство (в частности, неформальный сектор), а сама работа носит рутинный характер		Эти стереотипы были объединены в одну группу, поскольку все они предполагают подчинение как базовую характеристику. Они представляют собой своеобразные архетипы характеристик, приобретенных в процессе гендерной социализации

1	2	3	4
12. Более высокая готовность соглашаться на низкую оплату труда. Меньшая потребность в обеспечении дохода.	Общие характеристики, позволяющие считать женщин более подходящими для малооплачиваемых профессий и секторов экономики		Эти стереотипы, как правило, опираются на представление о том, что женщины являются вторыми работниками и не выполняют в семье функцию главного кормильца. Подобные представления противоречат устойчивому росту доли домохозяйств, возглавляемых женщинами, и потребности многих домохозяйств в обеспечении второго источника дохода. Эти характеристики часто ассоциируются с профессиями в высококонкурентных отраслях экономики, где вопрос о величине издержек на рабочую силу имеет исключительную важность (в особенности, в экспортно-ориентированных отраслях, таких, например, как текстильная промышленность)
13. Повышенная заинтересованность в надомной занятости.	Позволяет считать женщин наиболее подходящими для тех видов деятельности, где возможна организация домашнего производства и многоступенчатые субпродукционные отношения		Как правило, низкооплачиваемая надомная занятость, нередко используется сельская оплата труда. Надомную занятость легче совмещать с выполнением домашних обязанностей и уходом за детьми. Система работы на основе многоступенчатого субпродукта часто организуется именно в расчете на использование женской рабочей силы. Отмечается устойчивый рост надомной занятости

**СООТНОШЕНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА МУЖЧИН И ЖЕНЩИН
В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ**

Регион/страна	База исчисления (ставка)	Соотношение оплаты труда мужчин и женщин	
		Все работники, за исключением занятых в сельском хозяйстве	Занятые в промышленности
Страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития			
Австралия	Почасовая	88.2	82.5
Бельгия	Почасовая	75.1	74.5
Дания	Почасовая	82.6	84.6
Финляндия	Почасовая		77.3
Франция	Почасовая	80.8	78.9
Германия	Почасовая	73.2	72.7
Греция	Почасовая		78.4
Исландия	Почасовая	87.0	
Ирландия	Почасовая		69.2
Люксембург	Почасовая	67.8	62.2
Нидерланды	Почасовая	77.5	75.0
Новая Зеландия	Почасовая	80.6	74.9
Норвегия	Почасовая		86.4
Португалия	Почасовая	69.1	69.0
Швеция	Почасовая		88.9
Швейцария	Почасовая	67.6	68.0
Великобритания	Почасовая	70.5	68.4
В среднем по всем странам ОЭСР (средняя невзвешенная)		76.7	75.7

Регион/страна	База исчисления (ставка)	Соотношение оплаты труда мужчин и женщин	
		Все работники, за исключением занятых в сельском хозяйстве	Занятые в промышленности
Другие развитые страны			
Япония	Месячная	49.6	41.0
Другие европейские страны			
Кипр	Дневная/недельная	59.0	58.0
Турция	Дневная/недельная	84.5	81.0
В среднем (средняя невзвешенная)		71.8	69.5
Развивающиеся страны			
Египет	Дневная/недельная	80.7	68.0
Китай, Гонконг	Дневная/недельная	69.5	69.0
Шри-Ланка	Дневная/недельная	89.8	88.0
Коста Рика	Месячная	66.0	74.0
Кения	Месячная	78.3	73.0
Республика Корея	Месячная	53.5	50.0
Малайзия	Месячная		50.1
Парагвай	Месячная	76.0	66.0
Сингапур	Месячная	71.1	55.0
Свазиленд	Месячная	106.6	88.0
<i>Общая средняя по всем перечисленным странам (невзвешенная)</i>		71.6	62.1
<i>Почасовая ставка</i>		77.8	75.7
<i>Дневная/недельная ставка</i>		76.7	71.2
<i>Месячная ставка</i>		71.6	62.1

Данные приведены на 1990 год.
Источник: ILO: Yearbook of Labour Statistics (Geneva), various issues.

Джулия Брайнс

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ, ГЕНДЕР И РАЗДЕЛЕНИЕ ДОМАШНЕГО ТРУДА*

ВВЕДЕНИЕ

Даже по прошествии нескольких десятилетий революционные сдвиги в социальном статусе женщин остаются одним из наиболее впечатляющих изменений в жизни американского общества. Однако на сегодняшний день более чем очевидно, что революция эта не была завершена (Bergmann, 1986; Hewlitt, 1986; Fuchs, 1988). На фоне быстрых изменений в других сферах жизни общества проблематика труда и, в особенности, семейной жизни оказалась отодвинута на периферию интересов общества, что и позволило некоторым авторам сформулировать тезис о «забуксовавшей революции». Действительно, домашние дела продолжают оставаться «женской работой», несмотря на все разительные изменения в занятости женщин и в стереотипах, поддерживающих разделение труда между полами.

Сказанное отнюдь не отрицает наличия некоторых очевидных перемен в разделении домашнего труда. Исследования показывают, что мужья стали выполнять больше работы по дому (а их жены, соответственно, меньше), чем их сверстники в 1965 году (Robinson, 1988). Однако в распределении домашних обязанностей сохраняется большее гендерное неравенство, чем можно было ожидать, учитывая такие факторы как массовый выход замужних женщин на рынок труда и распространенность эгалитарной модели гендерных отношений. Исследования подтверждают устойчивость существования этой тенденции, в особенности в поведении мужей. Занятость жены вне дома очень слабо влияет на увеличение времени, затрачиваемого мужем на работу по дому (на 1–2 часа в неделю) (Berardo, Sheban and Leslie, 1987; Berk, 1985; Coverman, 1983; Geerken and Gove, 1983; Nickols and Metzen, 1979; Pleck, 1985; Robinson, 1980). Даже в тех случаях, когда было выявлено положительное влияние эгалитарных отношений на участие мужей в домашнем труде, реальные масштабы этого влияния весьма незначительны (Blumstein and Schwartz, 1991; Berk, 1985; Ferree, 1990; Hiller and Philiber, 1986; Huber and Spitze, 1983; Robinson, 1977; Ross, 1987; Stafford, Backman and Dibona, 1977). При этом в целом

* Economic Dependency, Gender, and the Division of Labor at Home // «American Journal of Sociology», Vol. 100, Number 3 (November 1994), pp. 652–688. Сокращенное изложение в переводе с английского Е. Мезенцевой.

ряде исследований подобный эффект вообще не был обнаружен (Araji, 1977; Beckman and Houser, 1979; Pleck, 1985).

Попытки найти простой ответ на эту загадку пока оказываются бесплодными. Среди предлагаемых теоретических подходов выделяется ряд моделей, описывающих разделение домашних обязанностей в терминах экономического (или квазиэкономического) обмена (Brines, 1993). В этих моделях принимается во внимание сохраняющийся разрыв в заработной плате между мужчинами и женщинами (Bianchi and Spain, 1986; Fuchs, 1988) и утверждается, что выполнение женщинами основной части домашних дел есть результат внутрисемейного распределения обязанностей, которое зависит от «толщины кошелька» каждого из супругов (или, иными словами, величины их денежного вклада в бюджет семьи) (Hochschild and Machung, 1989).

В настоящей статье представлена одна из подобных моделей, в которой закономерности распределения домашних обязанностей рассматриваются во взаимосвязи с отношениями экономической зависимости и поддержки (здесь и далее мы будем называть эту модель *моделью экономической зависимости*)¹.

Существует несколько причин, по которым модель экономической зависимости представляет значительный интерес в категории экономических моделей. Во-первых, взаимосвязь между экономической зависимостью и предложением неоплачиваемого домашнего труда находится в центре феминистской критики, направленной против традиционного подхода к социальной стратификации, в рамках которого взаимосвязь гендерных и классовых отношений не получает удовлетворительного объяснения (Acker, 1988; Crompton and Mann, 1986; Delphy, 1984; Delphy and Leonard, 1986; Walby 1986). Таким образом, эта модель является ключевой при рассмотрении многих фундаментальных вопросов, в том числе и тех, которые выходят за рамки анализа домашнего труда как такового. Во-вторых, многие научные публикации по женской проблематике активно использовали концепцию экономической зависимости, чтобы объяснить устойчивость гендерного неравенства в распределении домашнего труда (см., например: Bergmann, 1986; Hewlitt, 1986; Fuchs, 1988). В-третьих, несмотря на то, что многие исследователи анализировали влияние величины денежных доходов мужа и жены на распределение домашних обязанностей и участие в воспитании детей (Blumstein and Schwartz, 1991; Berk, 1985; Berardo и др., 1987; Bird, Bird and Scruggs, 1984; Coverman, 1985; Huber and Spitze, 1983; Rexroat and Shehan, 1987; Ross, 1987; Spitze, 1986), понятие экономической зависимости не было корректно операционализировано, а ее влияние на распределение обязанностей внутри домохозяйства не было систематически исследовано.

Рассматривая проблему в более широком ключе, можно назвать и еще одну причину того, почему концепция экономической зависимости стала

предметом особого внимания. Подход, связанный с понятием «зависимости» исходит из предпосылки, что отношения, лежащие в основе разделения труда внутри домохозяйства, по своей природе являются экономическими (Walby, 1986). С формальной точки зрения данный подход гендерно нейтрален, даже несмотря на то, что исходные условия (т. е. заработной платы) и их последствия (выполнение работы по дому), безусловно, дифференцированы по полу. Вместе с тем, подход, основанный на понятии *зависимости*, как таковой, предполагает и альтернативную логику рассуждений. Дело в том, что и экономическая зависимость, и выполнение домашней работы несут в себе огромную символическую гендерную нагрузку: принято ассоциировать женское начало с зависимостью и выполнением домашних обязанностей, а мужское начало – с зарабатыванием основных средств для нужд семьи и уклонением от выполнения домашних дел (Fenstermaker, West and Zimmerman, 1991; West and Zimmerman, 1987). Таким образом, взаимосвязь между зависимостью и выполнением домашней работы может порождаться не отношениями экономического (или квазиэкономического) обмена, а гендерными отношениями, которые регулируют символические проявления маскулинности и феминности (концепция «гендерного дисплея»). В отличие от модели зависимости в основе этой концепции лежит не гендерно-нейтральная логика, а тезис о том, что внутрисемейное разделение труда, включая выполнение домашних обязанностей, обеспечивает (по крайней мере, частично) воспроизводство гендерных отношений и гендерной идентичности (Berk, 1985).

Чтобы более ярко выявить значимость фактора экономической зависимости, в последующем анализе концепция гендерного дисплея будет использоваться как референтная. Вначале будут кратко охарактеризованы предпосылки и выводы обеих концептуальных моделей (модели зависимости и модели гендерного дисплея) в отношении участия в домашней работе. Далее, с позиции вышеназванных подходов будут уточнены гипотезы относительно влияния экономической зависимости на участие в работе по дому. Эти гипотезы будут протестированы на эмпирических данных обследования американских домохозяйств (Панельное исследование динамики доходов; Институт социальных исследований Мичиганского Университета, 1989).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ

В основе рассматриваемой нами модели экономической зависимости лежит очень простая мысль: домашний труд выполняется в обмен на экономическую поддержку (Delphy, 1984; Walby, 1986). Следуя этой логике, жены выполняют основную часть домашних обязанностей, поскольку большинство замужних женщин зарабатывает меньше, чем их мужья, и в определенной степени зависит от них экономически. Данная модель не

увязывает эту взаимосвязь с нормативными или культурными ценностями, характеризующими социально одобряемые гендерные нормы поведения. Нормативные ожидания лишь усиливают лежащий в основе поведения способ обмена, придавая ему как бы «естественный» характер. Вместе с тем, сами нормативные ожидания не определяют существа процесса обмена. Скорее, можно сказать, что сам обмен укоренен в материалистически объясняемых отношениях, которые задают характер распределения труда и денежных ресурсов в браке (Asker, 1988). Таким образом, основание для обмена формируется отношением, существующим между статусом «главного кормильца» и статусом «экономически зависимого». Подчеркнем, что указанное отношение между статусами не привязано к полу тех лиц, которые занимают названные позиции (Delphy and Leonard 1986)².

В соответствии с моделью экономической зависимости отношения обмена между кормильцами и экономически зависимыми имеют контрактную природу – деньги обмениваются на труд согласно определенным правилам, оговаривающим права и обязанности сторон (в данном случае – брачных партнеров)³. Однако подобный контракт по своей природе отличается от типичного трудового контракта – прежде всего тем, что домашний труд «не только не обменивается в режиме торга на зарплату, пропорциональную величине трудозатрат, но и не может быть с легкостью предложен другому нанимателю; скорее, обмен осуществляется в косвенной форме, хотя, безусловно, имеет место» (Walby, 1986: 34).

Поскольку брачного партнера нельзя сменить так же легко, как работодателя, институт брака препятствует осуществлению сделок по поводу домашнего труда, подобных тем, которые имеют место на свободном рынке. Таким образом, контрактная природа брака обеспечивает такие условия торга между кормильцем и зависимым членом пары, которые близки к модели двусторонней монополии (England and Farkas, 1986). Однако сама природа того «товара», который предоставляет зависимый супруг, порождает асимметрию. Работа по дому – т. е. неоплачиваемый труд, выполняемый внутри домохозяйства, – по определению не обладает меновой стоимостью в ее классическом понимании. Иными словами, домашняя работа «неликвидна» и не может быть использована в качестве «валюты» за пределами конкретных брачных отношений в отличие от того типа ресурса, который предлагает для обмена «кормилец». Указанное принципиальное различие в заменяемости и ликвидности ресурсов, которые предлагаются для обмена на «семейных торгах», объясняет возникновение неравных отношений обмена между двумя сторонами контракта.

Преимущество, которое получает вследствие данной асимметрии кормилец, связано с возможностью эксплуатировать зависимого, хотя когда речь идет о прямом принуждении или эксплуатации, вопрос о том, что можно считать «прибавочным» трудом, уже теряет смысл. Хотя нельзя отрицать факта существования принуждения или эксплуатации, подчеркнем, что это

с очевидностью противоречит базовым идеям, которые лежат в основе контрактной природы брака, где ценности любви, взаимного доверия и взаимных обязательств не допускают не только принуждения, но и игры «с нулевой суммой» (т. е. ситуаций, когда выигрыш одного из партнеров происходит за счет того, что проигрывает другой). Таким образом, налицо определенное несоответствие между нормами, регулирующими обмен в трудовой сфере (в частности, допустимость «жесткого» торга), и нормами социального обмена, соответствующими брачным отношениям (см. Curtis, 1986).

Присутствие в брачных отношениях как экономических, так и социальных форм обмена придает квазиэкономический характер анализу «микродинамики» домашнего труда и экономической зависимости. Можно легко описать немало способов, посредством которых «суровые правила рынка смягчаются под воздействием отношений любви и дружбы» (Curtis, 1986: 181)⁴. Сторонники модели экономической зависимости подчеркивают те преимущества, которые приобретают кормильцы, использующие не стратегию грубой эксплуатации, а стиль «благотворительного деспотизма», при котором они, «отказываясь от многих привилегий, при желании могут вернуть их себе в любой момент» (Delphy and Leonard, 1986: 64). Таким образом, кормилец может расширить свои преимущества, выбирая неполную эксплуатацию зависимых. Ирония состоит в том, что, демонстрируя подобное самоограничение, кормилец получает гораздо больше возможностей «побуждать зависимых от него людей, как минимум, примириться с данным положением вещей, а в идеале – работать с неподдельным энтузиазмом» (Delphy and Leonard, 1986: 64).

Однако выбор линии поведения в соответствии с принципами социального обмена доступен отнюдь не только кормильцам. В соответствии с моделью экономической зависимости зависимые также могут «оказывать сопротивление и/или пытаться изменить собственное положение» (Delphy and Leonard, 1986; см. также Hartmann, 1981). Процессы социального обмена предоставляют возможность для подобного манипулирования и в определенной степени способствуют реализации интересов тех лиц (в частности, зависимых), чьи ресурсы сравнительно ограничены. (Blau, 1964; Curtis, 1986). В этой связи Кертис предполагает, что «женщины часто выполняют работу по дому вследствие того, что ожидают в будущем некоторого неопределенного вознаграждения, величина которого определяется характером взаимоотношений, устанавливаемых с партнером, а отнюдь не из-за того, что «по контракту» им полагается какое-то количество еды и удобств за какое-то количество часов домашней работы» (Curtis, 1986: 180). Проблема заключается в том, что использование домашнего труда в качестве ресурса социального обмена со стороны зависимых индивидов может привести к так называемому «парадоксу Кертиса» (Curtis, 1986: 179). Этот парадокс возникает, когда кормилец отчуждает объем домашнего труда, рыночная цена которого существенно превышает денежный доход

самого кормильца. Подчеркнем, что этот парадокс может иметь место даже в случае, если выполнение домашнего труда обеспечивает зависимому лицу лишь *частичный* доступ к доходу кормильца.

Парадокс Кертиса заставляет задуматься о содержании самого понятия «зависимость» для тех лиц, которые полагаются на поддержку супруга. К примеру, мы можем считать мужа или жену зависимыми до тех пор, пока кормилец обеспечивает ему/ей средства к существованию. При таком подходе каждый, кто способен прокормить себя (и детей), если помощь со стороны кормильца будет прекращена, должен считаться независимым. Однако, сопоставляя текущий доход с тем, который ожидается в случае отсутствия экономической поддержки со стороны кормильца, зависимый индивид вряд ли основывает свои решения (например, о том, обменивать ли домашний труд на материальную поддержку или расторгнуть брак) просто на оценке того, достаточно ли будет его собственных доходов на обеспечение существования. Исследования в области социальной и экономической психологии выявили, что, сравнивая альтернативные варианты поведения в условиях неопределенности, люди ориентируются на прибыли или убытки *относительно* их текущего состояния (т. е., на изменение своего благосостояния), а не на *абсолютный* уровень дохода (благосостояния) (Tversky and Kahneman, 1986).

Кроме того, психологическое разочарование от потери превышает удовлетворение от равного по величине прироста благосостояния (Kahneman and Tversky, 1979; Gray and Tallman, 1987). Это заставляет предполагать, что зависимые индивиды, вероятно, более чувствительны к возможному снижению их текущего дохода. Другие исследователи считают, что баланс власти в домохозяйстве основан на контроле и распределении излишков, которые представляют собой ресурсы сверх уровня, необходимого для простого выживания (Blumberg, 1991; Coleman, 1991). Резюмируя перечисленные соображения, можно предполагать, что понятие зависимости наиболее точно описывается ситуацией, когда один из партнеров полагается на другого в плане поддержания уровня текущих доходов.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ: СОПОСТАВЛЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ

Отметим, что, обсуждая модель экономической зависимости, мы вообще не упоминали пол (гендер). Это обстоятельство подтверждает гендерную нейтральность логики, заложенной в определение отношений обмена. Однако в научной литературе понятие «зависимость» обычно используется исключительно как характеристика статуса жен или женщин вообще (см. Acker, 1988; Walby, 1986). Исследователи весьма редко отделяют зависимость и ее последствия от пола лиц, имеющих статус «зависимых» (в качестве примера подобного подхода см. Delphy and Leonard, 1986).

Тенденция обходить молчанием соотношение категорий «экономическая зависимость» и «гендер» вытекает из заложенного в данной модели подхода к анализу макросоциальных структур, определяющих отношения перераспределения ресурсов между супругами. Согласно этой логике, статус «зависимого» характеризует всех замужних женщин (без учета того, зависит ли на самом деле конкретная женщина от мужа, или нет), потому что исходная *предпосылка* о женской зависимости встроена в практики найма, гендерную сегрегацию в занятости, государственную социальную политику и институционализацию «семейной зарплаты» (см. Acker, 1988). Существование этих социальных институтов только усиливает зависимость жен от их мужей. Мужчины как группа не сталкиваются с аналогичными практиками, закрепляющими их зависимость; кроме того, в любом случае зависимые мужья встречаются значительно реже, чем зависимые жены. Таким образом, с точки зрения модели экономической зависимости, идентификация зависимости со статусом жены вполне логична.

Вместе с тем, излишний детерминизм, заложенный в подобном подходе, вызывает определенные возражения. Сведение статуса «жены» к статусу «экономически зависимого индивида» мешает оценить реальную взаимосвязь экономической зависимости и пола. Например, при таком подходе снимается вопрос о том, в какой степени существующая экономическая зависимость может объяснить фактическое разделение домашнего труда. Невозможно также сравнить количество домашнего труда, выполняемого каждым из супругов, исходя из разных моделей (гендерно-нейтральной модели зависимости и институциональной модели гендерного дисплея). <...>

Дело в том, что учет роли социальных институтов, структурирующих женскую зависимость, создает возможность для альтернативного подхода к анализу зависимости. <...> Согласно этому подходу, женщины сталкиваются с законодательными, политическими и экономическими структурами, которые усиливают их зависимый статус и его негативные последствия с точки зрения их жизненных шансов. Поскольку мужчины, в среднем, имеют более высокую зарплату и лучшие перспективы продвижения, чем женщины, в случае развода экономически зависимый муж имеет более высокие шансы прожить на свои заработки, чем женщина, находящаяся в аналогичной ситуации. Таким образом, более высокие социальные возможности мужей обрести независимость от жен (по сравнению с возможностями замужних женщин), вероятно, устанавливают ограничения на любой неравноценный обмен, который мог бы возникнуть вследствие экономической зависимости мужей от жен. Для женщин же имеет место противоположная ситуация: их социальные шансы быть независимыми ниже, поэтому выше вероятность того, что в ходе брака они будут соглашаться на неравноценные условия обмена.

Таким образом, анализ макроэкономических и макросоциальных условий (дифференцированный по гендерному признаку) позволяет предположить,

что экономическая зависимость <...> будет в большей мере оказывать влияние на объем домашнего труда жен, нежели мужей, даже если логика рассмотрения отношений обмена сама по себе гендерно-нейтральна. <...>

ДОМАШНИЙ ТРУД, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ И СИМВОЛИЧЕСКИЙ ОБМЕН: АНАЛИЗ ПРОТИВОРЕЧИЙ

Теории экономического или социального обмена далеко не исчерпывают возможностей теоретической концептуализации взаимодействия между мужьями и женами. Например, принципиально иной тип обмена возникает, когда в центр взаимодействия поставлена категория гендера; при этом поведенческие проявления маскулинности и феминности рутинизируются в рамках института брака (Goffman, 1977; West and Zimmerman, 1987). Согласно такому подходу, брак не только обеспечивает условия для воспитания детей, разделения труда и прочих материальных аспектов жизни людей, но также создает пространство для реализации статусных притязаний, в особенности относящихся к «самому глубокому ощущению того, чем является человек – гендерной идентичности» (Goffman, 1977: 315). Таким образом, создавая брачный союз, люди вносят в него не только свои материальные ресурсы, но и некоторые социально-санкционированные договоренности о предоставлении друг другу возможности заявить и реализовать свои претензии на гендерную идентичность.

В рамках данного подхода разделение домашнего труда можно рассматривать как фундамент, поддерживающий межличностное подтверждение гендерных статусов в браке. Так, например, проведенный Сарой Берк (Berk, 1985) анализ распределения времени и обязанностей в домашнем производстве позволяет сделать вывод о том, что разделение домашнего труда служит двойной цели – воспроизводству гендера, равно как и производству потребительских благ (см. также Fenstermaker и др., 1991). Эта двойственность опирается на культурную ассоциацию домашнего труда с «женской работой». Каждодневное выполнение или невыполнение работы по дому обеспечивает реализацию гендерного дисплея, поскольку «для женщины включенность в домашний труд, а для мужчины – невключенность в него означает проявление «внутренней природы» каждого» (West and Zimmerman, 1987).

Этот подход будет использован далее, чтобы понять необъясненное «остаточное» различие, которое продолжает существовать между вкладами мужа и жены в работу по дому, реальными уровнями участия в занятости, ролевыми гендерными отношениями и т.п. (например: Berk, 1985; West and Zimmerman, 1987; Thompson and Walker, 1989). Вместе с тем, убедиться в адекватности данного подхода весьма затруднительно ввиду незначительного числа соответствующих этнографических исследований (Hochschild and Machung, 1989; Hood, 1983; DeVault, 1991). Более того, существ-

вуют иные не менее правдоподобные подходы, дающие интерпретацию «остаточных» гендерных различий, в частности, объясняющие экономическую зависимость женщин структурными факторами.

Увязка экономической зависимости с конструированием гендера через участие в домашнем труде расширяет возможности концептуального рассмотрения данной проблемы и дает серьезный аргумент в споре между приверженцами концепции «гендерного дисплея» и концепции экономической зависимости. Вместе с тем, данный подход предполагает и анализ другой стороны гендерного дисплея. Акцент на домашнем труде как «женской работе» оставляет открытым вопрос о том, что такое «мужская работа». Как правило, ответ на этот вопрос так или иначе воспроизводит тезис о том, что дело мужчины – материально обеспечивать семью (Blumstein and Schwartz, 1991; Hood, 1983; Liebow, 1967). Связь категорий «мужская работа» и «материальное обеспечение семьи» отражает широко распространенное представление о сфере социальной компетентности взрослого мужчины. Однако помимо этого, как и в случае с интерпретацией причин женской зависимости, эта связь также встроена в институциональные структуры общества. До тех пор, пока эти структуры сохраняют приверженность идеалу долгосрочных гетеросексуальных союзов, институты поддерживают модель материального обеспечения для мужчин и модель экономической зависимости для женщин. Таким образом, в рамках концепции гендерного дисплея поднимается вопрос о том, каким образом институционализованные нормативные ожидания, признающие женскую зависимость и мужское материальное обеспечение семьи, проявляются на уровне «частных» отношений конкретной семьи, (независимо от фактического материального положения данной семьи).

Один из способов подойти к решению этой проблемы состоит в том, чтобы задать вопрос: «Что происходит в парах, которые нарушают нормативные предписания относительно половой принадлежности кормильца и зависимого?» Согласно концепции гендерного дисплея, подобные ситуации вносят специфические искажения в процесс символического взаимодействия между мужем и женой. В этом случае ни один из партнеров не имеет возможности демонстрировать поведение, утверждающее его «природные» черты как мужчины или женщины. В таких парах не происходит процесса постоянного подтверждения нормативно санкционированных гендерных статусов. Более того, отходя от поведенческих норм модели экономической зависимости, партнеры ставят под угрозу свою социальную компетентность в глазах окружающих. Исследование супружеских пар, где роль кормильца выполняет жена, подтверждает эту точку зрения — люди, гендерные роли которых отклоняются от социальной нормы, нередко сталкиваются с осуждением со стороны родственников, друзей и коллег (Hornung and McCullough, 1981; Atkinson and Boles, 1984). Результаты исследований свидетельствуют, в частности, о проблемах, которые возникают у этих супружеских

пар ввиду того, что в восприятии окружающих они плохо вписываются в модель «настоящих» мужчин и женщин. Мужья воспринимались как неудачники, т. е., ленивые, безответственные и немужественные, а жены как «неженственные», доминирующие и манипулирующие мужьями.

Вследствие того, что жены-«кормилицы» и зависимые мужья вынуждены преодолевать два специфических препятствия – более узкие возможности символического внутрисемейного обмена, с одной стороны, и негативную реакцию окружающих, с другой, логика модели гендерного дисплея предполагает, что они будут стремиться компенсировать это путем следования традиционным гендерным моделям поведения во всех возможных аспектах брачных отношений⁵. Исходя из этого, не следует ожидать, что семьи, где роль кормильца принадлежит жене, будут организовывать разделение домашнего труда, следуя модели зависимости. На практике такие пары часто обращаются к традиционному разделению домашнего труда как средству восстановления своего гендерного статуса в собственных глазах, глазах партнера и окружающих. В этом плане весьма показательны результаты эмпирического обследования 50 супружеских пар, в которых оба супруга в той или иной мере участвовали в материальном обеспечении семьи (Hochschild and Machung, 1989: 221): среди мужей, зарабатывающих больше своих жен, около 20% участвовали в домашнем труде; в семьях, где супруги зарабатывали поровну, в домашних делах принимала участие одна треть мужей, однако среди тех, кто зарабатывал меньше своей жены, *ни один* не принимал участия в работе по дому⁶. Как показали результаты углубленных интервью, жены и мужья часто рассматривают домашний труд как средство «уравновешивания» внутрисемейной власти, они утверждают, что «чем больше опасность, угрожающая мужской идентичности, – например, из-за того, что жена зарабатывает больше – тем менее муж может позволить себе разрушать свою гендерную идентичность и далее, выполняя «женскую» работу по дому» (Hochschild and Machung, 1989: 221).

В данной ситуации соотношение между экономической поддержкой и домашним трудом кардинально отличается от гендерно-нейтральных постулатов модели экономической зависимости. Вместе с тем, концепция гендерного дисплея позволяет оценить границы применимости модели зависимости. Когда отношения экономической поддержки/зависимости внутри семьи соответствуют гендерным нормативным ожиданиям, т. е. когда «женский» домашний труд обменивается на плоды «мужской работы», обмен не вызывает никаких проблем с точки зрения реализации гендерной идентичности. В этом случае нормативные ожидания и реальные обстоятельства соотносятся таким образом, что позволяют мужьям и женам поддерживать гендерный статус, обменивая материальные ресурсы на труд в соответствии с квазиэкономическими правилами обмена... Когда ожидаемые и реальные отношения экономической поддержки/зависи-

мости отклоняются от гендерной нормы, изменяются правила, регулирующие участие в домашнем труде. Перераспределение домашнего труда (как «женской» работы) внутри таких семей становится средством, с помощью которого жены и мужья могут обеспечить взаимную «компенсацию» за использование «несанкционированных» символических возможностей и нормативно-отклоняющееся поведение. Чем выше степень отклонения, тем больший ущерб наносится гендерной самооценке партнеров и, тем больше, в свою очередь, вероятность включения в компенсаторное традиционное поведение. Таким образом, концепция гендерного дисплея демонстрирует подход, альтернативный выводам модели экономической зависимости. Приводимый ниже анализ эмпирических данных имеет своей целью тестирование теоретических моделей и поиск теоретических объяснений, наиболее полно соответствующих реальности.

АНАЛИЗ ЭМПИРИЧЕСКИХ ДАННЫХ

Выборка. Данные, использованные в настоящей работе, взяты из семейных и индивидуальных анкет, полученных на 20-й «волне» Панельного исследования динамики доходов (Институт социальных исследований Мичиганского Университета, 1989), и относятся к 1985 году. В рамках Панельного исследования собираются ежегодные данные об экономическом и демографическом поведении примерно 5000 американских семей, отобранных в 1968 году. Выборка семей, использованная в нашем исследовании, включала семейные пары, созданные не позднее 1983 года и сохранившие этот статус до 1986 года, представляющие как белое, так и цветное население; при этом возраст партнеров составлял 18 лет и старше. Еще одним критерием отбора являлось требование, чтобы ни один из партнеров в 1985 году не являлся незанятым по причине пенсионного возраста, инвалидности, обучения или тюремного заключения. Минимальный трехлетний период существования брака (1983–1986) был выбран, чтобы обеспечить большую достоверность оценок в отношении экономической поддержки и зависимости. Подобный длительный период времени особенно важен для исследования так называемых «нетипичных» семей, то есть таких, где есть отличия от традиционного гендерного разделения ролей. При этом предполагалось, что большинство из этих «нетипичных» ситуаций – временные (например, вследствие непредвиденного увольнения мужа или забастовки) и, следовательно, не могут повлиять на долгосрочные модели поведения в домашнем хозяйстве. <... >

Измерение тесноты связи. В качестве зависимой переменной был использован натуральный логарифм от еженедельной продолжительности времени, затрачиваемого на домашнюю работу. <... > Информация о затратах времени на домашний труд была получена на основе ответов

мужчин и женщин на следующий вопрос анкеты: «Сколько примерно времени в неделю (не считая ухода за детьми) Вы тратите на выполнение домашних обязанностей – имеется в виду время на приготовление пищи, уборку, и другие работы по дому?». Конечно, данные, фиксирующие еженедельные затраты времени, менее точны, чем данные, получаемые при фиксации ежедневных затрат времени. Вместе с тем, для целей данного анализа статистика еженедельного учета обеспечивает достаточную надежность результатов, тем более, что в среднем и тот и другой способ измерения дают сходные результаты (Hill 1985; Robinson 1985). <... >

Измерение степени экономической зависимости внутри домохозяйства. В данном исследовании степень экономической зависимости была измерена как для трехлетнего периода (1983–1985), так и отдельно для 1985 года. В обоих случаях была использована методика, разработанная Sorensen и McLanahan (1987) для оценки степени экономической зависимости женщин. В рамках настоящего исследования степень экономической зависимости каждого из супругов определялась по формуле:

$$\text{ВНУТРИСЕМЕЙНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ТРАНСФЕРТ} = \frac{(\text{OEARN} - \text{SEARN})}{(\text{OEARN} + \text{SEARN})}, \text{ где}$$

OEARN – собственный трудовой доход (зарботок) одного из супругов;
SEARN – трудовой доход (зарботок) партнера.

При оценке степени зависимости для трехлетнего периода заработная плата оценивалась как среднее значение заработка в расчете на одного супруга (с соответствующим пересчетом зарботков в ценах 1985 года). При этом предполагалось, что супруги объединяют свои доходы и распределяют их поровну. Значения степени экономической зависимости варьируют от +1 (что соответствует ситуации, когда данный супруг полностью обеспечивает другого), до -1 (что соответствует полной материальной зависимости от партнера по браку). Значение «0» соответствует ситуации, когда оба супруга вносят одинаковый вклад в формирование семейных доходов. Промежуточные значения показателя могут быть интерпретированы следующим образом: если умножить их на 100%, то полученный результат будет означать: в случае отрицательных значений – долю дохода, полученного от другого супруга, а в случае положительных значений – долю трансферта в пользу другого супруга.

Обе эти оценки позволяют выяснить взаимосвязь между экономической зависимостью и участием в домашнем труде. Параллельное исследование долгосрочного и краткосрочного периодов представляется необходимым, поскольку «реакция» мужчин и женщин на определенную степень экономической зависимости может определяться тем, насколько длительной является ситуация зависимости (этот вопрос приобретает особую важность в случае браков с «нетипичными» гендерными ролями). <... >

Контрольная переменная. В качестве контрольных были использованы индивидуальные социально-демографические характеристики, а также общие характеристики домохозяйства в целом (в частности, состав семьи)⁷.

Проведенные ранее исследования позволяют предположить, что индивидуальные характеристики, такие как пол, раса, образование влияют на степень участия в домашнем труде, поскольку они одновременно являются отражением различных культурных практик (Berk, 1985; Coverman, 1985; Huber and Spitze, 1983; Rexroat and Shehan, 1987; Ross, 1987). К примеру, молодая замужняя женщина, находящаяся на начальном этапе репродуктивного периода, в среднем выполняет меньший объем домашней работы, чем женщины в середине и в конце репродуктивного возраста. При этом объем домашнего труда женщин остается высоким вплоть до наступления этапа «пустого гнезда» (т. е. когда все дети покидают родительскую семью), и далее продолжает снижаться на протяжении пенсионного периода (Hafstrom and Schram, 1983; Rexroat and Shehan, 1987; Berk, 1985). Вместе с тем, предшествующие исследования выявили, что нелинейное воздействие фактора возраста становится линейным для женщин, если дополнительно учитывается также и фактор экономической зависимости. Для мужчин взаимосвязь возраста и участия в домашнем труде во всех случаях имеет линейный характер.

Влияние фактора «раса» оценивалось только для афро-американцев и белых ввиду ограниченности информации, содержащейся в обследовании PSID. Как было показано в работах Ross (1987) и Scanzoni (1971), разделение домашних обязанностей в негритянских семьях более равномерно, нежели в семьях белых американцев. Это подтверждается и исследованиями других социологов, показавших, что афро-американцы (как мужчины, так и женщины) реже, чем белые, связывают свое представление о семейной жизни с идеалом гендерной дифференциации и взаимной дополнительности социальных функций.

Что касается фактора «образование», то его взаимосвязь с выполнением домашнего труда сложнее однозначно описать, поскольку этот фактор, помимо собственно инвестиций в человеческий капитал, отражает также коррелирующие с образованием семейные и гендерные культурные нормы. В ряде исследований было показано, что степень участия женщин в домашнем труде снижается по мере повышения образования. Что касается мужчин, то для них фактор образования действует в противоположном направлении – их участие в домашнем труде возрастает по мере повышения образования. Это позволяет утверждать, что фактор образования в большей степени влияет на участие в домашней работе через свою культурную составляющую (Berardo et al., 1987; Coverman, 1985; Farkas, 1976; Goldscheider and Waite, 1991).

Фактор состава семьи (также как и факторы дохода и потребления) оказывает воздействие как на спрос, так и на предложение домашнего труда.

К примеру, наличие в семье детей дошкольного возраста увеличивает время, затрачиваемое женой на выполнение домашних обязанностей (Berk, 1985; Nickols and Metzen, 1979; Shelton, 1992). Женатые мужчины, имеющие маленьких детей, выполняют больший объем домашней работы, чем другие категории женатых мужчин (Berardo et al., 1987; Coverman and Sheley, 1985; Rexroat and Shehan, 1987), однако исследования не подтверждают, что наличие в семье детей более старшего возраста оказывает влияние на участие отцов в домашнем труде. Вместе с тем, дети более старшего возраста берут на себя часть домашних обязанностей, что частично снижает домашнюю трудовую нагрузку жены.

Что касается дохода семьи, то несмотря на большое количество работ, посвященных теоретическим аспектам проблемы, на эмпирическом уровне воздействие этого фактора изучено недостаточно подробно. Более высокий уровень дохода позволяет увеличить объем благ, приобретаемых на рынке, что, предположительно, должно снижать домашнюю нагрузку женщин. Кроме того, фактор дохода частично отражает эффект социальной стратификации: в частности, семьи с низкими доходами (представленные в основном рабочим классом) демонстрируют менее эгалитарные установки в отношении распределения домашних обязанностей (Mason and Bumpass, 1975; Mason, Czajka and Arber, 1976).

Уровень доходов тесно связан с объемом товаров и услуг, приобретаемых в рыночном секторе, что позволяет снизить затраты времени на домашние дела. Чтобы выявить эту взаимосвязь, в настоящем исследовании была учтена стоимость питания вне дома по отношению к расходам на домашнее питание. Очевидно, что аналогичным образом происходит снижение затрат времени на домашний труд в том случае, когда семья нанимает домашнюю прислугу.

Теперь рассмотрим ряд переменных, которые отражают взаимосвязь занятости индивида и объема выполняемой домашней работы. В числе этих переменных выделены те, которые отражают воздействие на домашний труд со стороны режимов занятости, и те, которые отражают воздействие фактора безработицы.

Итак, работники, занятые в режиме неполного рабочего времени, посвящают домашней работе больше времени, нежели занятые полное рабочее время. Предыдущие исследования подтвердили наличие подобной тенденции как для женщин, так и для мужчин, хотя для женщин воздействие этого фактора более существенно (Shelton, 1992).

Воздействие фактора безработицы было рассмотрено дифференцированно для двух групп: (1) для тех, кто не имел работы на момент опроса (однако работал как минимум 12 недель в течение года, предшествующего опросу); и (2) для безработных «со стажем», не имеющих работы более длительное время (от 1 до 3 лет).

Подобное разделение является целесообразным по двум причинам:

1). Те, кто потерял работу относительно недавно, рассчитывают в ближайшее время найти новое рабочее место; поэтому они в меньшей степени склонны всерьез включаться в домашний труд;

2). Вторая причина связана с концепцией гендерного дисплея. Как показали недавние исследования, безработные мужчины увеличивали свое участие в домашней работе в очень незначительной степени. Некоторые авторы считают, что при потере работы мужчины сопротивлялись выполнению домашних дел, так как рассматривали это как дальнейшую угрозу своей мужской идентичности (Morris, 1990; Wheelock, 1990; Turner, 1992). Таким образом, вопреки логике перераспределения времени (т. е. чем больше у индивида свободное время, тем, при прочих равных условиях, выше включенность в домашний труд), потеря работы может оказывать негативное воздействие на участие в домашней работе, в особенности для безработных мужчин с длительным стажем безработицы. <...>

Результаты регрессионного анализа

Результаты регрессионного анализа показали, что влияние социально-демографических характеристик и состава семьи на участие в домашнем труде в целом близко к результатам, полученным в других исследованиях. <...> Выявлена положительная связь между объемом домашнего труда жены и участием в домашней работе со стороны других членов семьи. Это позволяет предполагать, что домашняя работа жены не замещается домашним трудом других членов семьи, если учтены иные способы замещения (в частности, питание вне дома).

Результаты анализа переменных, характеризующих занятость, вполне соответствуют логике перераспределения времени. Наибольший объем времени посвящают домашним делам домохозяйки, далее по убыванию следуют женщины-длительные безработные и женщины, занятые неполное рабочее время; меньше всего времени посвящают домашней работе женщины, занятые в режиме полного рабочего времени. Однако воздействие статусов занятости на домашний труд не сводится только лишь к фактору наличия времени. Так, женщины, которые недавно потеряли работу, тратят на домашние дела больше времени, чем те, кто работает в режиме полной занятости, однако это связано в основном с их экономической зависимостью. В целом незанятые или частично занятые замужние женщины уделяют домашним делам больше времени, чем полностью занятые, поскольку, помимо прочего, первые в большей степени зависят от заработков мужей. <...>

Результаты регрессионного анализа показали, что на каждые 10% денежного трансферта в пользу жены со стороны мужа затраты времени жены на домашние дела возрастают, соответственно на 2,3%. Что касается мужей, то для них данная зависимость меняет знак: участие мужей в домашней работе снижается на 2,3% при 10%-ном приросте денежного

трансферта со стороны жены. Подчеркнем, что подобный результат в большей степени соответствует логике гендерного дисплея. <...>

Анализ зависимости участия в домашней работе от состава семьи показал, что наличие в семье детей до 3-х лет увеличивает участие мужа в домашних делах; вместе с тем, наличие маленького ребенка положительно связано со степенью материального обеспечения жены со стороны мужа, что, в свою очередь, снижает объем времени, который мужья могут уделять домашним делам и частично «гасит» положительный эффект, связанный с наличием в семье маленьких детей. <...>

Интересные тенденции были обнаружены при анализе вклада переменных, характеризующих занятость мужей. Было выявлено, что если мужчина является безработным в течение непродолжительного времени, то он выполняет домашнюю работу в большем объеме, чем те мужчины, которые заняты полное рабочее время. Однако, если он потерял работу длительное время назад, то его участие в домашнем труде даже ниже, чем у мужчин, занятых полное рабочее время. Эти результаты не соответствуют модели перераспределения времени. Напротив, они свидетельствуют об определенном сопротивлении мужчин – длительных безработных в отношении выполнения «женских обязанностей». <...> Сопоставление этих результатов и величины денежного трансферта со стороны жены показывает, что эффект дохода (т. е. экономическая зависимость мужа) вносит существенно больший вклад в снижение участия в домашних делах, чем безработица как таковая. <...> Аналогичным образом, мужья, имеющие более низкие заработки, чем их жены, также демонстрируют более низкую степень участия в домашнем труде, что отражает эффект их экономической зависимости и стремление утвердить гендерную идентичность через уклонение от «немужских» домашних дел.

В целом перечисленные выше факторы позволяют описать те условия, при которых экономически зависимые мужья уклоняются от выполнения домашних дел: это более низкий уровень семейных доходов и экономическая зависимость как следствие длительной безработицы. Эти выводы вполне соответствуют тем, которые были получены при качественных исследованиях влияния мужской безработицы на участие в домашнем труде (Hochschild and Machung, 1989; Morris, 1990; Wheelock, 1990).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Почему домашние дела продолжают оставаться «женской работой»? Хотя поиск ответов на этот вопрос ведется с позиций двух принципиально различных парадигм – экономической (см. Asker, 1988) и культурологической (Fenstermaker et al., 1991), количественные исследования пока не смогли предоставить достаточно весомых аргументов в пользу какого-либо из подходов. Оба подхода сохраняют свои позиции, в том числе

благодаря тому, что предлагают интуитивно привлекательные интерпретации существующих различий в выполнении домашней работы между мужчинами и женщинами. Вместе с тем, стремление сформулировать однозначные выводы о справедливости одного из них сталкивается с целым рядом инструментальных трудностей. В настоящей статье была предпринята попытка несколько прояснить эту ситуацию через сопоставление количественных данных о взаимосвязи экономической зависимости и участия в домашнем труде.

Оба подхода – и концепция экономической зависимости, и концепция гендерного дисплея – основаны на предположении, что указанная выше взаимосвязь определяется симметричными процессами как для мужчин, так и для женщин. В первом случае это ведет к обмену неоплачиваемого домашнего труда на материальную поддержку, во втором – к возникновению гендерно-компенсаторного поведения, однако в обоих случаях эти процессы в равной степени затрагивают представителей обоих полов.

Вместе с тем, состоящие в браке мужчины и женщины различным образом реагируют на ситуацию экономической зависимости. Что касается женщин, то их реакция вполне вписывается в модель экономической зависимости. Для мужчин же ситуация выглядит иначе. <...> Зависимые мужья выполняют тем меньше домашних дел, чем в большей степени они экономически зависимы от своих жен. Эта закономерность в наибольшей степени проявляется в семьях с низким уровнем доходов. Мужчины, которые зависят от жен вследствие длительной безработицы, демонстрируют явную тенденцию уклоняться от выполнения домашней работы. Вполне возможно, что подобное поведение мужчин из низкодоходных семей связано с тем, что этические нормы рабочего класса и бедных слоев населения предусматривают преувеличенные проявления маскулинности (Morgis, 1990; Rubin, 1976). Это, в свою очередь, заставляет мужчин отказываться от домашней работы, поскольку ее выполнение как бы подтверждает их несостоятельность в традиционной гендерной роли кормильцев.

Чем, однако, объяснить то обстоятельство, что концепция гендерного дисплея находит подтверждение только для мужчин? Действительно, логика гендерного дисплея исходит из того, что социальное и психологическое напряжение, возникающее в процессе внутрисемейного взаимодействия, подталкивает и мужчин, и женщин вести себя в соответствии с гендерно-специфичными моделями (соответственно маскулинности и феминности). Однако остается неясным, почему женщины, выполняющие роль основного кормильца, не подчиняются этой логике? Один из возможных ответов может быть предложен исходя из антропологических данных о гендерной ролевой асимметрии. В различных культурах мужское начало ассоциируется с развитием, достижением и пр., т. е. с тем, что *должно быть завершено* (через определенный ритуал или инициацию) (Herdt, 1982; Paglia, 1990; Rosaldo, 1975). С другой стороны, женское начало чаще воспринимается

как более близкое к природе (частично ввиду того, что женское тело и репродуктивные способности рассматриваются как приближающие женщину к природе) (Beauvoir, 1953; Ortner, 1975; Ortner and Whitehead, 1981). Еще одно проявление асимметрии, возможно, более характерное для стран Запада, связано с восприятием женщины как несущей основную ответственность за воспитание, уход и социализацию детей младшего возраста; при этом мужчина воспринимается как относительно отстраненный от этих процессов (Chodorow, 1978). Поэтому мальчики <...> формируют свою гендерную идентичность преимущественно «от противного», а не через прямую идентификацию с отцом (Chodorow, 1975). Иными словами, к сфере маскулинного относится то, что не ассоциируется с женским и женщинами. Для девочек формирование гендерной идентичности идет как развитие первичной идентификации с матерью; иначе говоря, формирование женской идентичности не требует переноса идентификации с матери на отца. <...>

С позиций гендерной социологии понятия маскулинности и феминности рассматриваются как ключевые объяснительные переменные, позволяющие понять поведение мужчин и женщин. Однако степень «жесткости» этих категорий различна для тех и других. Задаваемое культурой определение мужского начала в терминах достижения ведет к тому, что в отличие от феминности социальный канон маскулинности является более изменчивым, и, вместе с тем, требующим постоянного подтверждения в поведении и не допускающим отклонений от социальной нормы (Gerson and Peiss, 1985; Lehne, 1989). В этом случае понятно, что отклонения от «нормативной» гендерной роли в большей степени представляют угрозу социально-конструированной идентичности (т. е. мужской), нежели более «природной» (т. е. женской). Поэтому и компенсаторные поведенческие реакции значительно чаще возникают именно среди экономически зависимых мужчин, а не среди женщин, исполняющих роль основного кормильца.

Асимметричный процесс формирования гендерной идентичности мужчин и женщин означает, что для семей, где имеет место инверсия гендерных ролей, возможности выбора более или менее гармоничной стратегии существенно ограничены. Один из возможных вариантов состоит в принятии компромиссной стратегии взаимной адаптации, когда каждый из партнеров ведет себя в соответствии с собственной логикой: жена выполняет меньше домашней работы, поскольку зарабатывает деньги, а муж утверждает свою гендерную идентичность «подручными средствами», так как зависит от жены. Однако подобное равновесие представляется нестабильным: домашняя работа, которая могла бы повысить благосостояние семьи, так и остается не сделанной. Тем временем экономически зависимые мужья сочетают больший объем свободного времени с компенсаторным гендерным поведением, в то время как их жены вынуждены обменивать один вид труда на другой (например, оплачивая услуги домработницы или расширяя приобретение рыночных благ для нужд семьи).

В тех случаях, когда нормы справедливости вступают в противоречие с условиями подобного компромисса, в отношениях партнеров возникает дополнительное напряжение, которое может подтолкнуть к принципиально иной стратегии – разводу (Hochschild and Machung, 1989).

Описанный выше вариант, конечно, не исчерпывает всего многообразия семейных стратегий, направленных на поддержание равновесия в «нетипичных» браках. Вместе с тем, анализ этих стратегий был бы полезен для оценки последствий, связанных с перераспределением внутрисемейной экономической власти между мужчинами и женщинами. В последние десятилетия подобное перераспределение становится нередким случаем. Это в первую очередь связано со структурными сдвигами в экономике, в результате чего мужчины, традиционно занятые в промышленности, часто попадают в разряд длительно безработных (Morris, 1990; Wheelock, 1990).

Остается открытым вопрос о том, в каком направлении изменения в занятости будут воздействовать на поведение мужчин и женщин. Будут ли они способствовать возникновению новых, менее «гендерно-традиционных» моделей поведения, или, напротив, будут обострять конфликты, связанные с выполнением мужчинами «женской работы»? Ответы на эти вопросы требуют дальнейших исследований.

Примечания:

- ¹ Кроме модели экономической зависимости к моделям экономического или квазиэкономического обмена относят еще два направления; они выводятся соответственно из теории человеческого капитала (см. особ. Becker, 1981) и ресурсной теории распределения семейной власти (resource-bargaining theories) (Blood and Wolfe, 1960; McDonald, 1981). Систематический анализ данного класса моделей см. в (Brines, 1993).
- ² В более поздней публикации (1992) эти авторы отказываются от использования концепции экономической зависимости, аргументируя этот отказ тем, что: (1) не существует взаимосвязи между внутрисемейным трансфертом дохода и объемом выполняемого домашнего труда, что делает неприменимым само понятие обмена и (2) настаивая на определении замужних женщин как зависимого «класса». Эти подходы частично основываются на том аргументе, что независимо от конкретной ситуации, женщины занимают специфическое положение в системе общественного производства, что и предопределяет выполнение ими неоплачиваемого домашнего труда, и, частично, на том факте, что женщин-глав домохозяйств слишком мало и они слишком бедны, чтобы на них можно было распространить те же теоретические аргументы, что и на мужчин-глав домохозяйств.
- ³ В данном случае речь, естественно, не идет о формально заключаемом брачном контракте; имеется в виду неявный (имплицитный) контракт между партнерами.
- ⁴ Кертис продолжает: «Однако вполне может возникнуть вопрос: «При таких друзьях, зачем мне враги?».
- ⁵ Так, в ходе одного исследования жены говорили, что они включаются в демонстрацию традиционной женственности по отношению к своим мужьям, принимая специальные усилия, чтобы выглядеть привлекательно, устраивать

«романтические минуты» и пр., чтобы «компенсировать тем самым недостаточное участие мужей в традиционных мужских ролях» (Atkinson and Boles, 1984: 865)

- ⁶ В данном исследовании мужьями, «участвующими» в выполнении домашних обязанностей, считались те, которые занимались домашним трудом от 45% до 55% времени, потраченного обоими супругами на эту работу. West, Candace, and Don Zimmerman. *Doing Gender // Gender and Society*, 1987, №1. Pp. 125–51; Wheelock, Jane. *Husbands at Home: The Domestic Economy in a Post-industrial Society*. – London: Routledge, 1990; Williams, Christine. *Gender Differences at Work*. – Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1989; Wonnacott, Ronald, and Wonnacott, Thomas. *Econometrics*. – New York, 1979.
- ⁷ В число этих характеристик были включены следующие: 1. Индивидуальные социально-демографические характеристики: а) возраст; б) расовая принадлежность; в) образование; 2. Занятость: а) неполный рабочий день; б) временно безработный; в) длительно безработный; 3. Состав семьи: – количество детей в возрасте: (а) 0–2 года; б) 3–5 лет; в) 6–13 лет.

Литература:

- Acker, Joan. 1988. “Class, Gender, and the Relations of Distribution.” *Signs* 13: 473–97.
- Araji, Sharon K. 1977. “Husbands’ and Wives’ Attitude-Behavior Congruence on Family Roles.” *Journal of Marriage and the Family* 39:309–20.
- Atkinson, Maxine, and Jacqueline Boles. 1984. “WASP (Wives as Senior Partners).” *Journal of Marriage and the Family* 46:861–70.
- Beauvoir, Simone de. 1953. *The Second Sex*. New York: Knopf.
- Becker, Gary. 1981. *A Treatise on the Family*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Beckman, Linda, and Betsy Bosak Houser. 1979. “The More You Have, the More You Do: The Relationship between Wife’s Employment, Sex-Role Attitudes, and Household Behavior.” *Psychology of Women Quarterly* 4:160–74.
- Berardo, Donna, Constance Shehan, and Gerald Leslie. 1987. “A Residue of Tradition: Jobs, Careers, and Spouse’s Time in Housework.” *Journal of Marriage and the Family* 49:381–90.
- Bergmann, Barbara. 1986. *The Economic Emergence of Women*. New York: Basic.
- Berk, Sarah Fenstermaker. 1985. *The Gender Factory: The Apportionment of Work in American Households*. New York: Plenum.
- Bianchi, Suzanne, and Daphne Spain. 1986. *American Women in Transition*. New York: Russell Sage.
- Bird, Gloria, Gerald Bird, and Marguerite Scruggs. 1984. “Determinants of Family Task Sharing: A Study of Husbands and Wives.” *Journal of Marriage and the Family* 46:342–55.
- Blau, Peter. 1964. *Exchange and Power in Social Life*. New Brunswick, N.J.: Transaction Books.
- Blood, Robert, and Donald Wolfe. 1960. *Husbands and Wives: The Dynamics of Married Living*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Blumberg, Rae Lesser. 1991. “The ‘Triple Overlap’ of Gender Stratification, Economy, and the Family.” Introduction to *Gender, Family, and Economy: The Triple Overlap*, edited by Rae Lesser Blumberg. Newbury Park, Calif.: Sage.

Blumstein, Phillip, and Pepper Schwartz. 1991. "Money and Ideology: Their Impact on Power and the Division of Household Labor". Pp. 261-88 in *Gender, Family and Economy: The Triple Overlap*, edited by Rae Lesser Blumberg. Newbury Park Calif.: Sage.

Brines, Julie. 1993. "The Exchange Value of Housework". *Rationality and Society* 5:302-40.

Chodorow, Nancy. 1975. "Family Structure and Feminine Personality". Pp. 43-66 in *Woman, Culture, and Society*, edited by Michelle Z. Rosaldo and Louise Lamphere. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Chodorow, Nancy. 1978. *The Reproduction of Mothering: Psychoanalysis and the Sociology of Gender*. Berkeley: University of California Press.

Coleman, Marion Tolbert. 1991. "The Division of Household Labor: Suggestions for Future Empirical Consideration and Theoretical Development". Pp. 245-60 in *Gender, Family, and Economy: The Triple Overlap*, edited by Rae Lesser Blumberg. Newbury Park, Calif.: Sage.

Conger, Rand, Glen Elder, Frederick Lorenz, Katherine Conger, Ronald Simons, Les Whitbeck, Shirley Huck, and Janet Melby. 1990. "Linking Economic Hardship to Marital Quality and Instability." *Journal of Marriage and the Family* 52:643-56.

Coverman, Shelley. 1983. "Gender, Domestic Labor Time, and Wage Inequality." *American Sociological Review* 48:623-37.

Coverman, Shelley. 1985. "Explaining Husband's Participation in Domestic Labor." *Sociological Quarterly* 26:81-97.

Coverman, Shelley, and Joseph P. Sheley. 1986. "Change in Men's Housework and Child-Care Time, 1965-1975." *Journal of Marriage and the Family* 48:413-22.

Crompton, Rosemary, and Michael Mann, eds. 1986. *Gender and Stratification*. Cambridge: Polity Press.

Curtis, Richard. 1986. "Household and Family in Theory on Inequality." *American Sociological Review* 51:168-83.

Delphy, Christine. 1984. *Close to Home: A Materialist Analysis of Women's Oppression*. Amherst: University of Massachusetts Press.

Delphy, Christine, and Diana Leonard. 1986. "Class Analysis, Gender Analysis, and the Family." Pp. 57-73 in *Gender and Stratification*, edited by R. Crompton and M. Mann. Cambridge: Polity Press.

Delphy, Christine, and Diana Leonard. 1992. *Familiar Exploitation: A New Analysis of Marriage in Contemporary Western Societies*. Cambridge: Polity Press.

DeVault, Marjorie. 1991. *Feeding the Family: The Social Organization of Caring as Gendered Work*. Chicago: University of Chicago Press.

England, Paula, and George Farkas. 1986. *Households, Employment, and Gender: A Social, Economic, and Demographic View*. New York: Aldine De Gruyter.

Farkas, George. 1976. "Education, Wage Rates, and the Division of Labor between Husband and Wife." *Journal of Marriage and the Family* 38:473-83.

Fenstermaker, Sarah, Candace West, and Don Zimmerman. 1991. "Gender and Inequality: New Conceptual Terrain." Pp. 289-307 in *Gender, Family, and Economy: The Triple Overlap*, edited by Rae Lesser Blumberg. Newbury Park, Calif.: Sage.

Ferree, Myra Marx. 1991. "The Gender Division of Labor in Two-Earner Marriages: Dimensions of Variability and Change." *Journal of Family Issues* 12:158-80.

Fuchs, Victor. 1988. *Women's Quest for Economic Equality*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Geerken, Michael, and Walter Gove. 1983. *At Home and at Work: The Family's*

Allocation of Labor. Beverly Hills, Calif.: Sage.

Gerson, Judith, and Kathy Peiss. 1985. "Boundaries, Negotiation, Consciousness: Reconceptualizing Gender Relations." *Social Problems* 32:317-31.

Goffman, Erving. 1977. "The Arrangement between the Sexes." *Theory and Society* 4:301-31.

Goldscheider, Frances, and Linda Waite. 1991. *New Families, No Families? The Transformation of the American Home*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Gray, Louis N., and Irving Tallman. 1987. "Theories of Choice: Contingent Reward and Punishment Applications." *Social Psychology Quarterly* 50:16-23.

Hafstrom, Jeanne, and Vicki Schram. 1983. "Housework Time of Wives: Pressures, Facilitators, Constraints." *Home Economics Research Journal* 11:245-56.

Hartmann, Heidi. 1981. "The Family as the Locus of Gender, Class, and Political Struggle: The Example of Housework." *Signs* 6:367-94.

Herdt, Gilbert. 1982. *Rituals of Manhood: Male Initiation in Papua, New Guinea*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Hewlitt, Sylvia. 1986. *A Lesser Life*. New York: Morrow.

Hill, Martha. 1985. "Patterns of Time Use." Pp. 133-76 in *Time, Goods, and Well-Being*, edited by F. T. Juster and F. P. Stafford. Ann Arbor: Institute for Social Research, University of Michigan.

Hiller, Dana, and William Philiber. 1986. "The Division of Labor in Contemporary Marriage: Expectations, Perceptions, and Performance." *Social Problems* 33:191-201.

Hochschild, Arlie, with Anne Machung. 1989. *The Second Shift: Working Parents and the Revolution at Home*. New York: Viking.

Hood, Jane. 1983. *Becoming a Two-Job Family*. New York: Praeger.

Hornung, Carlton A., and B. Claire McCullough. 1981. "Status Relationships in Dual-Employment Marriages: Consequences for Psychological Well-Being." *Journal of Marriage and the Family* 43:125-41.

Huber, Joan, and Glenna Spitze. 1983. *Sex Stratification: Children, Housework, and Jobs*. New York: Academic Press.

Institute for Social Research, University of Michigan. 1989. *The Panel Study of Income Dynamics, Wave XX*. Ann Arbor: Institute for Social Research, University of Michigan.

Jones, Jacqueline. 1985. *Labor of Love, Labor of Sorrow*. New York: Basic.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* 47:263-91.

Kleinbaum, David G., Lawrence L. Kupper, and Keith Muller. 1988. *Applied Regression Analysis and Other Multivariable Methods*. Boston: PWS-Kent.

Lehne, Gregory K. 1989. "Homophobia among Men: Supporting and Defining the Male Role." Pp. 416-29 in *Men's Lives*, edited by Michael S. Kimmel and Michael A. Messner. New York: Macmillan.

Liebow, Elliot. 1967. *Tally's Corner: A Study of Negro Streetcorner Men*. Boston: Little, Brown.

Liker, Jeffrey, and Glen Elder. 1983. "Economic Hardship and Marital Relations in the 1930s." *American Sociological Review* 48:343-59.

Mason, Karen, and Larry Bumpass. 1975. "U.S. Women's Sex-Role Ideology." *American Journal of Sociology* 80:1212-19.

Mason, Karen, John Czajka, and Sara Arber. 1976. "Change in U.S. Women's Sex-Role Attitudes, 1964-1974." *American Sociological Review* 41:573-96.

McDonald, Gerald. 1981. "Structural Exchange and Marital Interaction." *Journal of Marriage and the Family* 41:825-38.

Morris, Lydia. 1990. *Workings of the Household: A U.S.-U.K. Comparison*. Cambridge: Polity Press.

Nickols, Sharon, and Edward Metzen. 1979. "Housework Time of Husband and Wife." *Home Economics Research Journal* 7:85-97.

Ortner, Sherry B. 1975. "Is Female to Male as Nature Is to Culture?" Pp. 67-87 in *Woman, Culture, and Society*, edited by Michelle Rosaldo and Louise Lamphere. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Ortner, Sherry B., and Harriet Whitehead. 1981. "Accounting for Sexual Meanings." Introduction to *Sexual Meanings: The Cultural Construction of Gender and Sexuality*, edited by Sherry Ortner and Harriet Whitehead. Cambridge: Cambridge University Press.

Paglia, Camille. 1990. *Sexual Personae: Art and Decadence from Nefertiti to Emily Dickinson*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

Pleck, Joseph. 1985. *Working Wives/Working Husbands*. Beverly Hills, Calif.: Sage.

Rexroat, Cynthia, and Constance Shehan. 1987. "The Family Life Cycle and Spouses' Time in Housework." *Journal of Marriage and the Family* 49:737-50.

Robinson, John. 1977. *How Americans Use Time: A Social-Psychological Analysis of Everyday Behavior*. New York: Praeger.

Robinson, John. 1980. "Household Technology and Household Work." Pp. 53-68 in *Women and Household Labor*, edited by S. Fenstermaker Berk. Beverly Hills, Calif.: Sage.

Robinson, John. 1985. "Changes in Time Use: An Historical Overview." Pp. 289-311 in *Time, Goods, and Well-Being*, edited by F. T. Juster and F. P. Stafford. Ann Arbor: Institute for Social Research, University of Michigan.

Robinson, John. 1988. "Who's Doing the Housework?" *American Demographics* 10:24-28.

Rosaldo, Michelle Zimbalist. 1975. "Woman, Culture, and Society: A Theoretical Overview." Pp. 17-42 in *Woman, Culture, and Society*, edited by Michelle Z. Rosaldo and Louise Lamphere. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Ross, Catherine. 1987. "The Division of Labor at Home." *Social Forces* 65:815-33.

Rubin, Lillian B. 1976. *Worlds of Pain: Life in the Working Class Family*. New York: Basic.

Scanzoni, John H. 1971. *The Black Family in Modern Society*. Boston: Allyn & Bacon.

Seber, G. A. F. 1977. *Linear Regression Analysis*. New York: Wiley.

Shelton, Beth Anne. 1992. *Women, Men, and Time: Gender Differences in Paid Work, Housework, and Leisure*. Westport, Conn.: Greenwood Press.

Sorensen, Annemette, and Sara McLanahan. 1987. "Married Women's Economic Dependency, 1940-1980." *American Journal of Sociology* 93:659-87.

Spitze, Glenna. 1986. "The Division of Task Responsibility in U.S. Households: Longitudinal Adjustment to Change." *Social Forces* 64:689-709.

Stafford, Rebecca, Elaine Backman, and Pamela Dibona. 1977. "The Division of Labor among Cohabiting and Married Couples." *Journal of Marriage and the Family* 39:43-57.

Thompson, Linda, and Alexis Walker. 1989. "Gender in Families: Women and Men in Marriage, Work, and Parenthood." *Journal of Marriage and the Family* 51: 845-71.

Tobin, James. 1958. "Estimation of Relationships for Limited Dependent Variables." *Econometrica* 26:24-36.

Turner, J. Blake. 1992. Review of *Workings of the Household: A U.S.-U.K. Comparison*, by Lydia Morris, and *Husbands at Home: The Domestic Economy in a Postindustrial*

Society, by Jane Wheelock. *Contemporary Sociology* 21:247-49.

Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1986. "Rational Choice and the Framing of Decisions." *Journal of Business* 59:251-78.

Waite, Linda, and Frances K. Goldscheider. 1992. "Work in the Home: The Productive Context of Family Relationships." Pp. 267-99 in *The Changing American Family*, edited by Scott J. South and Stewart E. Tolnay. Boulder, Colo.: Westview Press.

Walby, Sylvia. 1986. "Gender, Class, and Stratification: Toward a New Approach." Pp. 23-29 in *Gender and Stratification*, edited by R. Crompton and M. Mann. Cambridge: Polity Press.

West, Candace, and Don Zimmerman. 1987. "Doing Gender." *Gender and Society* 1:125-51.

Wheelock, Jane. 1990. *Husbands at Home: The Domestic Economy in a Postindustrial Society*. London: Routledge.

Williams, Christine. 1989. *Gender Differences at Work*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Wonnacott, Ronald, and Thomas Wonnacott. 1979. *Econometrics*, 2nd ed. New York: Wiley.

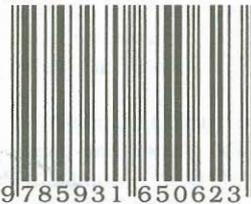
**ГЕНДЕР И ЭКОНОМИКА:
МИРОВОЙ ОПЫТ И ЭКСПЕРТИЗА
РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ**

Сборник статей

Научное издание

Редактор Л.Г.Луныкова

ISBN 5-93165-062-8



Некоммерческое партнерство Изда-
тельский дом «Русская панорама». Ли-
цензия ЛР №030734 от 29.04.1997.
143088, Московская область, Один-
цовский район, п/о сан. им. Герцена,
а/я 01. Тел./факс: (095) 592 9740.
E-mail: yu@netdialogue.com

Подп. в печать 22.08.02. Формат 60x90/16.
Объем 22 п/л. Гарнитура SPSL-Dutch. Бу-
мага офсетная № 1. Печать офсетная.
Тираж 1300 экз. Заказ. № 146

Отпечатано с готовых диапозитивов в ГУП
«Облиздат». 248640, г. Калуга, пл. Ст. Торг, 5.