

DOI: 10.31857/S086904990016455-2

ПАНДЕМИЯ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ THE PANDEMIC AND ITS IMPACT

Оригинальная статья / Original Article

Возможности и ограничения социально-экономической адаптации в условиях коронакризиса¹

© В.Н. ТИТОВ

Титов Владимир Николаевич, Лаборатория исследования социального развития Института социального анализа и прогнозирования Российской Академии народного хозяйства и государственной службы (Москва, Россия), titov-vn@ranepa.ru

Аннотация. В статье предложено обоснование методологических предпосылок и результатов глубинных интервью, проведенных в мае 2020 г. с целью выявить различные аспекты социально-экономической адаптации населения в условиях кризиса, вызванного пандемией коронавируса. Автор выделяет традицию феноменологической социологии, герменевтику и нарративный анализ в качестве методологии анализа содержания глубинных интервью. Анализ позволил выявить определенные черты сходства и различия между двумя группами респондентов, выделенных по статусу занятости (наемные работники и предприниматели) с точки зрения оценки влияния кризиса на положение предприятий/бизнеса, особенности социально-экономического поведения, ресурсы и практики адаптации. Для обеих категорий характерна общая черта социально-экономического поведения – стремление занять выжидательную позицию, чтобы выявлять возможные перспективы в экономике и на рынке труда. Однако респонденты в статусе наемных работников более уверенно оценивали перспективы сохранения работы и уровня доходов. Активные формы адаптационного поведения особенно отчетливо проявлялись среди респондентов, занятых в сфере информационно-коммуникационных технологий. Предпринимателям было свойственно сочетание, с одной стороны, негативной оценки влияния кризисной ситуации на положение их бизнеса, а с другой – стремление искать новые рыночные возможности, реалистично оценивать угрозы и риски, полагаться на собственные силы. Отмечено, что в условиях продолжающегося кризиса особенности социально-экономической адаптации населения связаны не только со статусом занятости, но и с отраслевой спецификой, наличием сформированного портфеля заказов, устойчивостью клиентской базы, социального капитала.

Ключевые слова: глубинные интервью, социально-экономическая адаптация, кризис, экономическое поведение

Цитирование: Титов В.Н. (2021) Возможности и ограничения социально-экономической адаптации в условиях коронакризиса // Общественные науки и современность. № 4. С. 33–48. DOI: 10.31857/S086904990016455-2

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС

Acknowledgments. The article was prepared as part of the research work within the state assignment of RANEPa

Opportunities and Limitations of Socio-economic Adaptation in the Coronavirus Crisis

© V. TITOV

Vladimir N. Titov, Institute of Social Analysis and Forecasting, Russian Academy of Public Administration under the President of the Russian Federation (Moscow, Russia), titov-vn@ranepa.ru

Abstract. The article reviews the methodological assumptions and results of in-depth interviews held in May 2020. The aim of the article is to identify various aspects of the population's socio-economic adaptation in the context of the coronavirus pandemic crisis. The author uses the tradition of phenomenological sociology, hermeneutics and narrative analysis as the methodology for the analysis of in-depth interviews contents. The content analysis of the interviews allows to identify certain similarities and differences between two groups of respondents, distinguished by the status of employment (employees and entrepreneurs) in terms of assessment of the crisis' impact on enterprises and various businesses, specific of the socio-economic behavior, resources, and adaptation practices. A feature of socio-economic behavior common for both categories is the wait-and-see approach to find out possible prospects of the economy and the labour market. However, respondents in the status of employee are generally characterized by a more confident assessment of prospects of job preservation and income level. Active forms of adaptive behavior are particularly noticed among respondents employed in the area of information and communication technologies. Entrepreneurs tend to combine, on the one hand, a negative assessment of the impact the crisis has on their business, and on the other, the desire to look for new market opportunities, realistically assessing the threats and risks, and to rely on themselves. In the context of the ongoing crisis, the specificity of the population's socio-economic adaptation is associated not only with the status of employment, but also with the industry specifics, an accumulated portfolio of orders, stability of the client base, and social capital.

Keywords: in-depth interviews, socio-economic adaptation, crisis, economic behavior

Citation: Titov V. (2021) Opportunities and Limitations of the Socio-economic Adaptation in the Coronavirus Crisis. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 4, pp. 33–48. DOI: 10.31857/S086904990016455-2 (In Russ.)

Методологические предпосылки анализа социально-экономической адаптации на основе глубинных интервью

Мировой экономический кризис, спровоцированный пандемией коронавируса, разворачивается с 2020 г. и оказывает серьезное негативное влияние на все сферы социально-экономической жизни населения. Эксперты сравнивают последствия нынешней ситуации с «Великой депрессией». Нередко их комментарии наполнены алармистскими настроениями.

Среди наиболее пострадавших от кризиса и связанных с коронавирусом ограничительных мер оказались такие сферы экономики, как туризм, транспорт, гостиничный бизнес и общественное питание, оптовая и розничная торговля, производство, недвижимость, массовая культура. В наиболее уязвимом положении оказались компании малого и среднего бизнеса, многие из которых были вынуждены закрыться либо перейти на «гибкий» режим функционирования, перевести своих сотрудников на дистанционную надомную работу или частичную, временную занятость. Неизбежными последствиями массовой глобальной безработицы и распространения «гибких» неформальных форм занятости становится рост бедности.

Наибольшую устойчивость и даже рост деловой активности продемонстрировали высокотехнологичные компании, которые обеспечили необходимые технологические

возможности для дистанционной работы (видеоконференции, онлайн-торговля, электронная почта, социальные сети, компьютерные игры, потоковые мультимедиа и т.п.).

Кризис объективно усугубляет риск «социальной дистанции». Увеличение «социальной дистанции» проявляется в размывании источников доверия: рациональный расчет на выгодность поддержания деловых обязательств, приверженность общему ценностно-нормативному порядку, подтвержденные ранее обязательства, следование традиции, эмоциональные связи.

Ожидаемым последствием кризиса может стать изменение принятых и усвоенных ранее моделей и форм социально-экономического поведения, социальных представлений о профессионально-образовательных траекториях, путях и способах построения карьеры.

Чтобы содержательно понять и осмыслить проблемы влияния современного кризиса на изменение ранее освоенных моделей социально-экономического поведения, сотрудники Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС в мае 2020 г. провели углубленные интервью с 24 респондентами, которые проживают в региональных столицах Приволжского Федерального округа: Самара, Уфа, Ижевск, Оренбург, Нижний Новгород, Киров, Саратов, Пермь, Пенза, Йошкар-Ола, Ульяновск, Казань. Было бы некорректно экстраполировать полученные в ходе интервью данные на население страны в целом. Соответственно, результаты анализа могут быть распространены только на локальные социально-демографические группы.

Интервью проводились при личных контактах с респондентами на основе сценария, который содержал следующие тематические блоки:

- 1) оценка сферы профессиональной деятельности;
- 2) оценка условий трудовой деятельности до кризисной ситуации;
- 3) описание и оценка образовательно-профессиональной траектории, перспектив и условий для успешной карьеры;
- 4) стратегии и тактики адаптационного поведения в условиях кризиса.

Среди респондентов (30–55 лет, имеют профессиональное образование и используют его в работе, оценивают свою профессиональную карьеру как «успешная» или «относительно успешная») были выделены две равные группы: работающие по найму и фрилансеры (индивидуальные предприниматели, самозанятые).

Такое разделение респондентов обусловлено исходным допущением о том, что оценка общего социально-экономического контекста, установки в отношении экономических практик и понимание методов адаптации к существующим условиям в значительной степени связаны со статусом занятости.

Всех респондентов можно условно отнести к «среднему классу» с точки зрения уровня образования, дохода, профессионального статуса, самооценки и социального положения. Исследователи придерживаются той точки зрения, что «среднему классу» присущи следующие функции:

- 1) экономические функции: поставщик высококвалифицированной рабочей силы, экономический донор (уплачивает налоги), создает спрос на потребительском рынке, рациональный инвестор, пополнение малого и среднего бизнеса;
- 2) функция социального стабилизатора;
- 3) политические функции: носитель демократических ценностей, активный и рациональный избиратель, гарант стабильности развития государства, социальный контролер органов государственной власти и местного самоуправления;
- 4) социальная функция проводника инновационных форм социально-экономической деятельности;
- 5) культурно-образовательные функции: интегратор, хранитель и распространитель ценностей, норм, традиций и законов обществ [Аврамова 2008; Григорьев 2001; Средние классы...2003; Средний класс...2009].

Можно предположить, что экономический кризис оказал определенное влияние на выполнение тех или иных функций среднего класса. В то же время следует отметить, что данные углубленных интервью, полученные в ограниченной выборке, могут свидетельствовать о наличии отдельных тенденций и не отражают статистически значимых процессов в обществе в целом.

Представление результатов анализа и интерпретации глубинных интервью подчинено определенной логике, которая обусловлена задачами исследования. Особое внимание обращено на выявление восприятия и оценки респондентами кризисной ситуации, ее влияния на ощущение стабильности социально-экономического положения, оценку рисков потери работы, снижения достигнутого уровня материального положения и статуса и т.п.

В научной литературе проблематика социально-экономической адаптации на протяжении длительного периода изучалась в работах отечественных исследователей [Авраамова, Дискин 1997; Авраамова, Логинов 2002; Авраамова 2005; Авраамова, Логинов 2018; Авраамова 2019; Гордон 1994; Шабанова 1995; Логинов 2020]. Данная проблематика рассматривалась с различных ракурсов: характер отношений между субъектами адаптации и формирующей ее социально-экономической, институциональной и социокультурной реальностью; модели адаптационного поведения; факторы и ресурсы адаптации; социально-психологические типы адаптационного поведения и т.д. Под адаптацией понимается поведение, которое ориентировано на выстраивание таких хозяйственных практик, форм трудового поведения, мотивации и идентичности, которые были бы адекватны требованиям социально-экономического и институционального контекста и обеспечивали благоприятные возможности для статусного продвижения, профессиональной карьеры и роста доходов.

В качестве методологической основы для интерпретации содержания глубинных интервью целесообразно обратиться к наследию феноменологической социологии А. Шютца и философии М. Хайдеггера [Титов 2019]. А. Шютц в качестве предмета исследования рассматривает процесс социального познания и конституирования «жизненного мира». Концепция «жизненного мира», который понимается как сфера социальной повседневности и самоочевидности, позволяет подойти к пониманию того, что является значимым, актуальным для человека в ситуации обыденных социальных практик, какими проблемами он озадачен в своей повседневной жизни. Человек предстает в данном случае как активный субъект, движимый определенными целерациональными или ценностно-рациональными мотивами, который познает и конструирует свой социальный мир.

Подход Хайдеггера переносит фокус внимания на изначальную включенность человека в социально-культурный контекст, где мир повседневности скорее не конструируется, а задается как некий «естественный» и сам собой разумеющийся нормативный порядок. Социальное бытие человека проявляется в его практической ориентации на мир, умении компетентно использовать окружающие его вещи. Выражением указанной практической ориентации в мире является «забота», «озабоченность» решением повседневных практических проблем. Данный подход позволяет прийти к пониманию социально-культурного фона через выявление представлений о том, что именно респонденты рассматривают в качестве «естественного», «нормального». В результате появляется возможность при анализе приблизиться к пониманию того, что в данной социальной среде и в обществе в целом признают «правильным» образом жизни, «правильными» практиками.

Кроме того, при интерпретации содержания глубинных интервью целесообразно обратиться к методологии анализа нарративов, поскольку интервью обычно содержат те или иные биографические описания в определенном временном и социальном контексте [Робертс 2004].

Интервью содержат интерпретации респондентами своей истории становления, описание карьерных траекторий, определенных драматических событий, через которые раскрывается личная и социальная идентичность респондента. Нарратив опирается

на различные социокультурные дискурсы, верования и идеологии, которые преобладают в обществе. Нарративы могут отражать реакции респондентов на социально-экономические процессы, кризисные ситуации.

Содержание нарративов позволяет описывать жизненный мир повседневности респондентов в различных социальных средах (семья, работа, отдых, хобби, соседи и т.п.), определять ресурсы (формы капиталов: экономический, социальный, культурный, административный), которые использует человек для решения своих практических задач. Описания жизни человека, которые излагаются в нарративах, выстраиваются в определенную последовательность событий, которые могут описываться в различных оценочных формах: стабильность, прогресс или регресс [Gergen 1999; Gergen, M.M., Gergen, K.J. 1984].

Оценка влияния кризиса на социально-экономическую ситуацию

Отдельный блок вопросов интервью был посвящен оценке респондентами эпидемиологического кризиса, его влияния на ситуацию в отрасли и организации, а также тому, как опрошенные воспринимают перспективы адаптации к кризисной ситуации, и возможным способам преодоления негативных последствий кризиса.

В целом респонденты в статусе наемных работников не выражали в интервью повышенной тревоги и алармистских настроений по поводу нынешнего кризиса. Вообще слово «кризис» крайне редко встречалось в интервью, он раскрывался скорее описательно. Изредка респонденты приводили примеры достаточно критического положения, в котором оказались отдельные предприятия, однако ситуация в той сфере, где они работают, в целом описывалась как относительно стабильная.

«У нас все хорошо, все развивается, мы работаем в полную силу, куча работы, куча монтажей. Сестра у меня в строительной фирме, они обанкротились, закрылись. Мы – пока наоборот. Дальше не знаю, что будет, но сейчас все хорошо. Плюс в том, что у нас есть IT-аутсорсинг. Изначально наш ОКБЭД² попал под те организации, которые имеют право работать, потому что мы обеспечиваем, чтобы другие люди работали дистанционно... подключаем, помогаем³» (Самара, менеджер, IT-аутсорсинг и монтажные работы); «Кто-то на удаленке, кто-то работает... По поводу зарплаты то же самое – кто-то получает, кто-то нет. Это именно наша компания. В других компаниях бывает по-другому. У нас большая часть работников осталась на работе – или на удаленке, или выходят» (Уфа, журналист, телерадиокомпания).

В относительно благополучной ситуации оказались респонденты, которые работают на крупных промышленных предприятиях со сформированным портфелем заказов от государства, а также респонденты из организаций, которые сумели перенести определенные операции в дистанционный режим работы (активное использование информационных технологий, разработка программного обеспечения, онлайн-услуги, включая услуги в сфере образования, и т.п.).

Респонденты, которые работают в сфере здравоохранения и оказались в самом эпицентре борьбы с коронавирусом, отмечали рост трудовой нагрузки в своих учреждениях, а также указывали на неудовлетворительное состояние материально-технологической базы, нехватку персонала и медицинских препаратов, низкий уровень оплаты труда. Кризис также выявил серьезные проблемы, связанные с нехваткой медикаментов и молодых сотрудников, плачевными условиями содержания пациентов из-за недостаточно бюджетного финансирования.

² Общероссийский классификатор видов экономической деятельности.

³ Цитаты приводятся с сохранением лексики и стиля речи респондентов.

«Плохо дела обстоят в медицине на сегодняшний день. Плохое медицинское обеспечение, маленькие зарплаты, плохое обеспечение в стационарах. Мебель старая, лекарственные препараты, когда больных очень много, не всегда бывают... То есть, бывает, заканчиваются препараты и лечить нечем. Про питание вообще стыдно говорить. В нашей больнице всю жизнь был пищеблок, где работали наши повара, наш диетврач, все было под контролем – свежее, теплое, горячее и сразу доставлялось детям. Все это закрыли, отдали на аутсорсинг, теперь питание привозное. Представляете, в зимнее время – еда холодная... Кормят плохо, из самых дешевых продуктов. Что относится к клининговой компании, то же самое: в отделении нет уборщиц, нет санитарок, все отдано на аутсорсинг. Есть клининговая компания, где работают либо таджики, либо глубокие пенсионеры, объемы площадей очень большие, моют плохо, люди пожилые... Да, и еще и молодежь не приходит на работу. Работать бывает совсем некому. На тех, кто относится к стационарам, [пандемия] повлияла в лучшую сторону, потому что теперь нам поступает гуманитарная помощь, организации помогают. Недавно получили новые матрасы, подушки, полотенца, как нам говорят – за счет гуманитарной помощи. В наше отделение приобрели кулеры с водой, тоже за счет гуманитарной...» (Пермь, врач, медицинское учреждение).

Ситуация в тех организациях, в которых работают респонденты в статусе наемных работников, существенно различалась в зависимости от обстоятельств. Кризис в меньшей степени коснулся организаций, которые находятся на бюджетном финансировании, имеют возможность получать гранты на развитие тех или иных программ – как, например, региональные телевизионные компании. Судя по ответам респондентов, организации в сфере массовых коммуникаций пытались адаптироваться к кризисной ситуации за счет оптимизации портфеля проектов и штата сотрудников, сокращения оплаты труда, перевода сотрудников на дистанционный режим работы, создания телевизионных программ при содействии региональных и муниципальных органов власти, переноса активности в интернет-пространство.

«Из 1000 человек сейчас выходят на работу 280 – радиослужбы, инженеры, ведущие новостей с радио и телевизионщики – корреспонденты, режиссеры, служба новостей. Еще есть детский телеканал, они выходят на работу, поскольку есть онлайн-уроки ежедневные, которые проходят у детей дистанционно, открытый урок они монтируют. Не знаю, это ноу-хау – в республике или по всей России: в 10 утра публичные личности ведут один урок на разные темы... Остальных смело можно на кризисный период закрывать и ставить повторы. Но в то же время понимаем, что без них никак: тематические программы нужны, документальные фильмы нужны, снимать фильмы и художественные сериалы тоже нужно. Но пока они не работают второй месяц. Какой-то минимум зарплата сохранен. Но скорее всего, после кризиса будет сокращение бюджетов СМИ...» (Уфа, журналист, СМИ).

Учреждения сферы культуры, финансовое положение непосредственно которых зависит от посетителей и бюджетного финансирования, также пытались адаптироваться к кризису через реализацию культурных проектов в онлайн-пространстве.

«У нас муниципальный театр, он находится под управлением культуры в городе и понятно, что они дают, «давайте не расслабляйтесь». Сразу все оживляются и начинают активно работать... Онлайн-спектакли показывают, все же сейчас бесплатно, так что все это как раз запускается, всякие флешмобы, челленджи. В социальной сети разворачивается деятельность, уже идет прямая коммуникация со зрителем... Идут уже очень личные отношения, личная связь со зрителем, очень серьезный подход. Так что в этом смысле даже полезно, да» (Ижевск, веб-дизайн, учреждение культуры).

Респонденты, работающие на условиях найма в рыночных секторах экономики, гораздо чаще указывали на серьезные негативные последствия кризиса для их организаций:

сокращение заработной платы для обслуживающего и вспомогательного персонала, рост трудовой нагрузки на оставшихся сотрудников. Положение подобных организаций в тот период зачастую можно охарактеризовать как «выживание». Одновременно возрас- тала не только межфирменная конкуренция, но и конкуренция за сохранение рабочих мест внутри организаций. Данная ситуация не способствовала росту социального капитала и укреплению внутрифирменного доверия. В связи с этим предпочтение отдавалось выжидательной позиции, ориентации на то, что в будущем ситуация благополучно раз- решится сама собой.

«Да выживают просто. Причем не просто какая-то мелкая контора – мелкие конто- ры не знаю, как они, они же платят аренду – а очень сильный бренд. Если посмотреть справочник – сервис этот по всей стране в каждом городе по стольким филиалам, по раз- ным брендам. Им чтобы выжить, нужно... искать лазейки. Они нам сказали, что, ребята, так и так, либо ждите, либо уходите и ищите. [Заработок] сократили сильно, на 70%, если не больше. Фактически работаем за воздух, два месяца. С 12-го числа, может быть, продажи заработают, если, конечно, разрешат. Наверно, сразу будет лучше» (Казань, инженер, автосервис).

Среди респондентов в статусе индивидуального предпринимателя или самозаня- того только те, чья работа связана с разработкой или использованием информацион- но-коммуникационных технологий, говорили о сохранении относительно благоприятной или стабильной ситуации. Большинство индивидуальных предпринимателей и самозаня- тых из сфер общественного питания, туризма, транспортных перевозок и персональных услуг отмечали, что весной 2020 г. потребительский рынок переживал сложный период. Из-за перехода на режим «самоизоляции» падал потребительский спрос, ликвидиро- вались предприятия, падали доходы, происходило сокращение персонала. Присущий предпринимателям оптимизм и уверенность в своих силах не спасали от критической оценки ситуации.

«Идет резкий спад, многие боятся ехать из-за пандемии, боятся заболеть, боятся заразить родственников. И очень много моих знакомых – те, кто дают мне в работу гру- зы, те, кто возят эти грузы, – просто сидят дома и не работают. В том числе мои отсидели ровно месяц» (Киров, ИП, грузоперевозки); «В общепите пока плохо. Сейчас люди стали больше заказывать доставку, мы их не теряем, но это пока. Те, кто получали 20 тыс. рублей, они могли заказывать, может быть, раз или два раза в месяц, а сейчас перестанут. Те, кто не работает, уже не заказывают. Только те, кто работает и те, кто может себе позволить, у кого есть какой-то капитал. Общепит же страдает самый первый, к сожалению, он первый начинает на себе чувствовать эту волну. Я так думаю, что люди не готовы потратить деньги на один день на три часа просто погулять. Если только какие-то праздники и дни рождения..., то да, здесь они готовы потратить- ся» (Пенза, ИП, общественное питание).

Индивидуальные предприниматели и самозанятые по-разному оценивали последствия кризиса для собственного дела в зависимости от того, в какой степени их деятельность была связана с непосредственным обслуживанием клиентов. Те респонденты, у которых была возможность осуществлять предпринимательскую деятельность в дистанционном режиме, не выражали серьезной озабоченности последствиями кризиса (индивидуальный тренер по йоге, оператор клубного туризма, риэлтор, программист). Активность профессиональ- ных ассоциаций и социальные связи с местной администрацией также могли помочь таким предпринимателям адаптироваться.

«У нас мало что изменилось. Есть люди, которые испугались и не показывают, не продают квартиры. В основном я не увидела такого протеста, даже многие агент- ства говорят, что в этом году месяц выгоднее, чем в том году. Я считаю, если ты рабо- таешь – у тебя есть работа в нашей сфере, а если ты сидишь дома – конечно ее не бу-

дет. Мы работаем удаленно, в офис не ездим, очень редко. Сегодня я в офисе, потому что у меня много дел скопилось, а так мы из дома, только ездим на показы и просмотры с клиентами – и то в масках. А сделки и все [остальное] мы делаем удаленно, выездные регистрации. МФЦ не работают, но мы нашли все равно выход. Недвижимость – такая вещь, ее нельзя застопорить, потому что многие люди на тот момент, когда это все случилось, продали [недвижимость], а купить не успели. Представляете, что это такое для семьи, когда они продали квартиру, и не купили. СРО⁴, в котором мы состоим, обращалась в Российскую гильдию риэлторов, к нашему губернатору, писали письмо. Нам разрешили делать выездные регистрации» (Саратов, ИП, риэлтор).

В более сложной ситуации оказались те предприниматели, деятельность которых предполагает непосредственный контакт с потребителями, и представители сфер, в которых есть серьезные технологические ограничения для перевода операций в онлайн-режим (общественное питание, индивидуальный пошив одежды). Ситуация в данном случае характеризовалась спадом спроса, резким снижением продаж, утратой клиентской базы. В условиях простаивающих мощностей данные факторы в конечном счете ведут к риску банкротства. Индивидуальные предприниматели, которые оказались в наиболее критической ситуации из-за кризиса, реагировали на него сокращением операционных издержек, выжидательной позицией. Они детально рассматривали преимущества и недостатки того или иного варианта поведения: смена деятельности, изменение статуса занятости и т.п.

«В два [раза] точно упало все. Бывают иногда дни, что выравнивается. Сейчас майские праздники, вообще работы нет до сегодняшнего дня. [Объем работы] очень мал. В деньгах это раза в два, в самой работе раза в три-четыре, потому что иногда один пирог отвезешь, а иногда пять. Сейчас посмотрю май, если совсем туго будет, то, наверно, будем закрываться. Потому что в июне навряд ли сможем выжить, если мы не откроемся [для посетителей]. Аренда дорогая. Приходится и аренду, и налоги платить, электричество. Все стоит – а платить приходится» (Оренбург, ИП, общественное питание).

В более благоприятной ситуации оказались те предприниматели, которые пользовались социальными связями, которые сумели заранее сформировать портфель заказов или продолжали ранее начатые заказы. Прежде всего это относится к индивидуальному домостроительству, которое активизировалось в период перевода многих категорий работников на дистанционный режим. В этом случае положение предприятия в условиях кризиса оказывалось относительно стабильным, а оценка перспектив предприятия достаточно оптимистичной.

«Конкретно не успело затронуть, потому что мои объекты уже начались, то есть заключили договор в основной массе. Обычно еще второй этап начинается в марте..., в этом году сместился март. Апрель я немножко потерял. Не то что потерял, все на связях в любом случае работает, но организация – из-за выездов, из-за невозможности каких-то действий, – она немножко сместилась. Были договоры, были на уровне обсуждения, предварительные выезды, даже устные соглашения негласные, все просто немножко отложилось. В принципе, именно отказ..., – такого у меня нет. Просто получается смещение тех работ, которые [должны были быть] в апреле. Конечно, минус, что мне придется возможно с некоторыми объектами, которые я мог бы сдать осенью, в зиму войти или еще что-то...» (Казань, ИП, строительство); «Скажем так, как правило, любое производственное предприятие живет исходя из портфеля заказов. То есть план заказов у данного предприятия расписан на долгие годы вперед. Так что в этом плане все хорошо» (Пермь, инженер-программист, промышленное предприятие).

⁴ Саморегулируемая организация – некоммерческая структура, которая объединяет индивидуальных предпринимателей и компании, работающие в одном направлении.

В то же время респонденты допускали, что в случае общего ухудшения экономической ситуации в стране и мире негативные последствия могут затронуть все предприятия вне зависимости от организационно-правового статуса, отраслевой принадлежности или размеров деятельности. Возможное развитие экономики по негативному сценарию неизбежно отразится и на перспективах занятости, уровне доходов.

«Всегда есть риск, потому что текущая ситуация с пандемией будет касаться не только производственного сектора экономики, она будет касаться всех секторов, начиная от поставщиков каких-то материалов... Скорее всего, конечно, текущая ситуация – это торможение экономического роста, а экономическое торможение, это, конечно, и зарплатное торможение, грубо говоря. Поэтому тут только время покажет. В такой ситуации, конечно, риск есть, глупо его исключать» (Пермь, инженер-программист, промышленное предприятие).

Благоприятные перспективы с точки зрения сохранения стабильной работы и уровня доходов открывались для тех респондентов на условиях найма, которые были непосредственно связаны с разработкой различных программных продуктов для IT-индустрии, сферы развлечений и т. п. Даже в случае увольнения такие специалисты могли достаточно легко работать на условиях самозанятости в качестве фрилансеров.

«[В стабильности работы] очень уверена, потому что это топовое направление, особенно моушн-дизайн, всякая инфографика, все к этому как раз переходят, в соцсетях везде моушн-дизайн требуется, анимация. Сейчас у меня проект с гейм-дизайном, игровым. Просто даже делать мультики для детей, сейчас рисую мультик про коронавирус. Есть потребность, и она будет в ближайшие годы точно. [Фриланс-проектов] стало больше, потому что у компании... меньше ресурсов нанимать сотрудников и по серьезному давать им какие-то гарантии. Больше потребности стало во фрилансе – и больше фрилансеров, потому что многие потеряли работу. У меня лично наоборот, появляются какие-то проекты дополнительные, больше денег» (Ижевск, фриланс, моушн-дизайн, анимация).

Респонденты, которые работают в коммерческом секторе на условиях найма, проявляли меньшую уверенность в стабильности работы и оплаты труда, однако возлагали некоторые надежды на эффект отложенного спроса, когда после преодоления кризиса рынок, благодаря сбережениям и потребительскому кредитованию, оживляется.

«У людей скопилась определенная сумма, они в течение года деньги откладывают на отдых, допустим, поехать – за границу... Пандемия весной произошла, сейчас люди деньги на отпуск достают потихонечку. И опять же... все поднимется в цене. Если на отдых не едешь, но у тебя деньги есть – почему бы не пойти взять кредит. Небольшой кредит... Если так смотреть – почему бы машину не взять на эти деньги? То есть скорее всего летние продажи пойдут. Не факт, что у нас поднимутся зарплаты, но так как будет много работы – зарплаты все равно чуть вырастут» (Казань, инженер, автосервис).

Среди респондентов в статусе индивидуальных предпринимателей и самозанятых уверенность в стабильности работы и доходов проявляли, прежде всего, занятые в секторе информационно-коммуникационных технологий, а также опрошенные, которые развивали новые и оригинальные виды услуг через Интернет. В то же время даже у оптимистично настроенных предпринимателей и самозанятых встречались осторожные оценки перспектив стабильности своей работы из-за того, что экономика страны может развиваться по негативному сценарию.

Респонденты, которые работают в условиях высокой конкуренции на потребительском рынке и зависят от непосредственного общения с клиентами (общественное питание, пошив одежды и т.п.), более пессимистично оценивали стабильность своей работы и уровень доходов. Присутствовало также мнение о том, что государство в условиях начавшегося кризиса не уделяло должного внимания поддержке бизнеса, забывая о том, что предприниматели являются основными налогоплательщиками.

«У нас нет поддержки бизнеса, вроде бы сейчас бухгалтер отправила заявки на то, чтобы компенсировали зарплату... Может быть, перечислят минималку какую, но не факт еще, пока все под вопросом. В других странах людям капает, через знакомых знаю, просто так деньги на расчетный счет... У нас этого нет. Мы же получается платим налоги, я плачу налоги пять лет, кто-то работает 20 лет, он же каждый месяц платит налоги за себя и за работников» (Пенза, ИП, общественное питание).

Предприниматели в целом негативно оценивали последствия кризиса для экономики и бизнеса, но они предпочитали сохранять уверенность в том, что их предприятия смогут выжить и преодолеть проблемы благодаря накопленному опыту, базе преданных клиентов и деловым связям. В основном такая уверенность была характерна для отдельных предпринимателей, которые считали, что они способны продержаться на сформированном заранее портфеле заказов, имели накопленный социальный капитал и относительно устойчивую клиентскую базу.

«В том-то и дело, что у меня специфика, и у меня есть наработки, база, я могу не только именно в этой сфере... Еще есть работа, связанная с подрядными организациями, с подрядчиками на объектах либо крупных организаций или административных, госзаказы... Теоретически у меня есть завязки, с кем я мог бы работать и с кем я работаю до сих пор. Но я же тоже не могу говорить за всю ситуацию. Не только строительство – сфера услуг вообще загнулась в некоторых сферах: ресторанный бизнес, торговля какими-то товарами...» (Казань, ИП, строительство).

Представления о ресурсах и практиках адаптации

Респонденты, которые работают по найму в относительно стабильных организациях, в основном выражали убежденность в том, что в сложившейся кризисной ситуации им не придется прилагать какие-либо специальные усилия, чтобы сохранить работу и доход в течение ближайшего года. Подобная установка могла быть обусловлена как ощущением стабильности положения организации и высокой оценкой своей профессиональной компетентности, так и представлением о том, что от самого человека в такой ситуации мало что зависит. Преобладающее большинство респондентов ориентировалось на стратегию пассивного ожидания стабилизации ситуации и продолжения работы в прежнем или более усиленном режиме.

«От меня лично вообще не зависит, это зависит от нашей сегодняшней ситуации. Если у нас пандемия не закончится, то и нас не переведут на без содержания или на 2/3 зарплаты, то мы можем в любой момент встать на бригаду и на нашей заработной плате это никак не отразится. Наша инфекционная больница в настоящее время не должна пострадать, я так считаю, потому что такие больные есть, они едут, ежедневно поступают... Администрация сказала, мы работаем до последнего такого больного» (Пермь, врач, медицинское учреждение).

Респонденты из сферы информационно-коммуникационных технологий часто отмечали, что в сложившейся ситуации разрыва непосредственного общения из-за перевода сотрудников на дистанционный режим работы еще актуальнее стало освоение компетенций в сфере современных коммуникационных технологий. Во многих отраслях экономики, где активно развивается проектный подход к организации труда, для создания оригинальных, творческих продуктов (телевидение, деловой консалтинг) также необходимо использовать современные технологии. При этом специалисты осознавали те или иные недостатки в профессиональной деятельности и необходимость освоения новых компетенций. Профессиональные квалификации в новых сферах могут способствовать не только сохранению рабочего места, но и росту человеческого капитала, который можно инвестировать в создание собственного бизнеса.

«Внутри своей работы, там, где как наемник, может даже не с целью сохранения своей работы, а с целью выполнения всех задач, идей..., [приложить] усилия для выполнения эффективно работы своей. Наверно, это в принципе и сохранит мое рабочее место, это раз. Плюс все равно планирую сейчас активнее начинать развивать свой бренд на перспективу..., более широко, а не просто внутри своего региона. И идея со своей компанией все равно у меня останется» (Йошкар-Ола, HR бизнес-партнер, образовательное учреждение).

Среди респондентов в статусе индивидуальных предпринимателей и самозанятых преобладала установка на то, чтобы прилагать дополнительные усилия для сохранения своего дела в условиях кризиса и разрыва деловых связей. Только некоторые респонденты, которые были твердо уверены в своих способностях справиться с кризисной ситуацией, не выражали желания прилагать специальные усилия для сохранения работы и доходов. В то же время представители малого бизнеса не разделяли присущую многим наемным работникам установку на смирение перед обстоятельствами, ощущение невозможности влиять на ход событий. Для этой категории в большей степени был характерен поиск новых возможностей ведения конкурентной борьбы, стремление реалистично оценивать угрозы и риски, сравнивать альтернативы. Вариант изменения статуса занятости на наемного работника они либо не рассматривали, либо учитывали как последнюю возможность. Усвоенные практики и образ мышления предпринимателя, ощущение работы как личного дела ориентируют респондентов этой категории на желание сохранять свой бизнес до последнего.

«Я должен предложить нечто такое, чтобы человек, который пришел покушать, выбрал именно меня. Это дополнительные затраты на рекламу, возможно запуск каких-то новых продуктов, но пока об этом не думаю» (Саратов, ИП, общественное питание); «Всегда готовы к [дополнительным усилиям], нужно делать свою работу качественно. И думать о поставщиках, смотреть от начала... и до конечного потребления... Весь этот процесс нужно делать, не расслабляться. Только расслабишься – где-то что-то вылетает, все падает, что-то ломается. Нужно делать свою работу» (Пенза, ИП, общественное питание).

В целом, респонденты, которые работают на условиях найма, проявляли готовность в случае необходимости начать искать другое место работы, связывая это с семейными обязательствами, наличием ипотеки. Часто в интервью выражалось мнение, что возможна даже смена сферы деятельности при условии сохранения примерно той же заработной платы. Помимо накопленного профессионального опыта и знаний, уверенность в возможности найти работу респонденты связывали также с приобретенными на предыдущем жизненном этапе полезными социальными связями. В то же время занятые на промышленных предприятиях традиционных отраслей выражали несколько меньшую степень уверенности в том, что им удалось бы легко найти работу с приемлемыми условиями труда и уровнем заработной платы в случае кризисной ситуации. Однако долг перед семьей, ипотека и кредиты неизбежно оказывают сильное стимулирующее влияние на поиск работы.

Высокая уверенность в том, что они легко найдут работу в случае острой необходимости, прежде всего, была характерна для респондентов из сферы информационно-коммуникационных технологий и здравоохранения. Их профессиональные знания и опыт в силу своей универсальности и специфичности в современных условиях востребованы в любой сфере экономики.

«Совсем не трудно, потому что программисты везде нужны. Опять же, если есть умение программировать, знание одного из языков программирования и опыт большой – это востребованные люди. Изменить можно место работы в любое время» (Пермь, инженер-программист, промышленное предприятие).

Респонденты в статусе индивидуальных предпринимателей и самозанятых в целом выражали уверенность в том, что им удалось бы найти другое место работы в случае возникновения критической ситуации из-за необходимости обеспечить приличное существование своих семей. В то же время изменение статуса занятости и потерю бизнеса они восприняли бы достаточно негативно. Предпринимателю надо преодолеть множество трудностей, чтобы создать бизнес, и он воспринимает свое дело как «дитя», которое требует опеки и заботы.

«Я не думаю об этом, не хочу. Были такие моменты, думал – пошел бы сейчас я работать по найму или не пошел бы? Я не хочу, просто нет. У меня этот бизнес, он был изначально как маленький ребенок, его сначала кормить надо, поддерживать надо, потом он начинает ходить, падать, ты его поднимаешь. Тут то же самое» (Пенза, ИП, общественное питание).

Рассчитывать на трудоустройство в критической ситуации предпринимателям позволяет накопленный социальный капитал (клиенты, деловые партнеры, друзья и т.д.). Семья в этой ситуации как правило воспринимается как последнее убежище от житейских тревог и предмет особых забот и обязательств.

«Лучше много друзей иметь, чем 100 рублей. Всегда можно работу найти, если друзья есть, хотя бы с чего-то начать, в любом случае найдется работа. За это не переживаю. Скорее да, семья есть, куда деваться, надо же зарабатывать» (Оренбург, ИП, общественное питание).

В целом респонденты, работающие на условиях найма, были скорее уверены, что они смогут добиться некоторого успеха в жизни, если кризис не продлится слишком долго. Одновременно они осознавали, что продолжающийся кризис наиболее сурово отразится на тех видах бизнеса, которые непосредственно связаны с обслуживанием потребителей и непосредственным контактом с клиентами. Работа на условиях найма в этой ситуации выглядела для них более предпочтительной альтернативой, которая позволила бы обеспечить минимально приемлемый уровень потребления.

«Я думаю, что в этой сфере [добиться успеха в ситуации пандемии] не проблема. Это проблема опять же для бизнесменов серьезных: идти искать клиентов, с кем-то договариваться, искать контракты, это сейчас проблематичнее. Или ресторанам, фитнес-клубам. В моем случае нет, все равно всегда было удаленно, будет удаленно, мне не нужно ни с кем встречаться, к кому-то напрашиваться. Поэтому я думаю, что не должно быть таких проблем» (Ижевск, фриланс, моушн-дизайн, анимация).

Респонденты также обращали внимание на то, что случившийся кризис, а также связанная с ним самоизоляция и дистанционная работа достаточно негативно отразились на общем психологическом состоянии человека. У людей возникала раздражительность, стрессы, неуверенность в себе. Респонденты высказывали мнение, что преодолеть экзистенциальную тревогу можно с помощью личных усилий, переосмысления естественных страхов, порой – через религиозность и поиск трансцендентных смыслов.

«Надо думать о хорошем, и тогда все будет нормально, мне так кажется. А если впасть в уныние и в себе копать, спрашивать, «чего ты в жизни достиг»... Это самое плохое, что есть в человеке – самокопание, самобичевание, постоянно какой-то червяк грызет... Кто-то великий сказал, что страх – это преддверие чего-то, еще ничего не случилось... Потом может ничего не случиться, а что ты боялся до этого? Самое главное – избавиться от страхов своих... Поэтому надо его изживать и не думать никогда о плохом, только о хорошем» (Казань, инженер, автосервис).

С точки зрения некоторых респондентов в статусе индивидуальных предпринимателей и самозанятых, коронакризис может содержать в себе не только негативные последствия, но и некоторые скрытые возможности. Он может открыть новые перспективы, которые необходимо выявлять и использовать в своих интересах. С точки зрения отдельных

предпринимателей, преодоление кризиса, прежде всего, зависит от личных усилий, воли, целеустремленности и других подобных качеств.

«Для кого-то кризис – крах, а для кого-то – возможность двигаться дальше. Поэтому я считаю, что любой кризис – возможность, опять-таки. Бросить себе вызов и добиться еще большего результата, потому что слабые остаются слабыми, а сильные остаются сильными. У того, кто был слаб, возможно, наоборот, просыпается характер, и он с космической скоростью начинает развиваться» (Нижний Новгород, самозанятый, туризм).

В целом респонденты из сектора индивидуального предпринимательства выражали более прагматичные установки в отношении возможностей и преград на пути достижения успеха. Среди возможных барьеров они отмечали требования государства к бизнесу в связи с режимом «социальной изоляции», острый дефицит ликвидности из-за падения товарооборота, повышение арендной платы, необходимость оплачивать счета за электроэнергию в условиях простоя. Тем не менее, даже у предпринимателей сохранялась надежда на определенный патернализм со стороны государства, которое могло бы помочь продержаться им на плаву с помощью налоговых льгот, снижения арендной платы, и других мер.

«Мы готовы развиваться, но сами понимаете, что не от нас зависит это. В следующий раз осенью закроют – и все. Мы просто договариваемся с арендодателями, будем думать... чтобы они нам немножко снизили аренду, чтобы продержаться на будущее. Правительство им снизит налоги, нам снизят арендную плату, может быть, чтобы хотя бы как-то продержаться всем. Потому что у нас база большая, там много предпринимателей, все работают и хотят тоже остаться на плаву. Хоть немножко, но помогло бы» (Оренбург, ИП, общественное питание).

Несмотря на трудности, которые возникали на пути развития их бизнеса, предприниматели принимали скорее целерациональную позицию, которая проявлялась, в частности, в стремлении более тщательно анализировать информацию, проводить оценку перспектив развития экономики и потребительского спроса, сопоставлять различные варианты совершенствования своего дела.

«Надо будет проанализировать, как изменился мир после всего этого. И для себя сделать выводы, какие отрасли в случае такого катаклизма менее всего пострадали... Это стоит теперь тоже учитывать. Не только вложил столько-то, получил столько-то, отработанная схема... Даже не знаю, придется реально очень сильно подумать, посмотреть, пообщаться с людьми, мир вокруг изучить, что будет по-новому. Если раньше нужно было к открытию подойти с умом, сейчас еще больше: нужно прямо хорошенько подумать, прежде чем вкладывать деньги и – если это какой-то бизнес – что требуется на начальном этапе, будет ли через пару лет окупаться» (Уфа, ИП, дизайн одежды, торговля).

Предварительные выводы

Особенности восприятия и способы адаптации к сложившейся весной 2021 года социально-экономической ситуации в значительной степени зависели от статуса занятости. От того, трудился ли человек на себя как предприниматель или самозанятый, или он работал на условиях найма, определялись и многие аспекты социально-экономического поведения: планирование и принятие решений, трудовая мотивация, выраженность целерациональных установок, готовность к принятию новых тенденций, отношение к риску и т.п.

В целом для обеих категорий была характерна общая черта социально-экономического поведения – стремление занять выжидательную позицию с целью мониторинга текущей ситуации и выявления возможных перспектив в экономике и на рынке труда. Неопределенность сложившейся ситуации и неясность перспектив стимулировала действовать осторожно, не предпринимая каких-либо серьезных шагов. Эту установку можно

интерпретировать и как рациональную выжидательную стратегию, и как усвоенную в процессе социализации норму, которая ориентирует на смирение перед судьбой. В то же время можно говорить о некоторых отличиях.

Так, респонденты в статусе наемного работника отмечали, что кризис в сравнительно меньшей степени коснулся организаций на бюджетном финансировании и тех, у которых была возможность получать субсидии, гранты. Достаточно стабильное положение в условиях кризиса удавалось сохранять определенным промышленным предприятиям, которые выполняли государственные заказы. Благоприятная оценка перспектив сохранения работы и уровня доходов была характерна также для респондентов из организаций, которые создавали и активно использовали информационно-коммуникационные технологии. Достаточно высокая уверенность в сохранении работы и уровня доходов отмечалась среди респондентов из сфер массовой телекоммуникации и здравоохранения. Респонденты, которые работали в рыночном секторе на условиях найма, гораздо чаще указывали на негативные последствия кризиса для их организаций: сокращение заработной платы для обслуживающего и вспомогательного персонала, рост трудовой нагрузки на оставшийся персонал. В целом для респондентов из бюджетной сферы и крупных промышленных компаний была характерна стратегия пассивного ожидания стабилизации ситуации и продолжения работы в прежнем или более усиленном режиме. В основе такой стратегии лежала уверенность в том, что от личных усилий в данной ситуации ничего не зависит. Респондентам, занятым в сфере информационно-коммуникационных технологий, в большей степени была присуща более активная стратегия экономического поведения, которая предполагала освоение востребованных для их сферы профессиональных навыков, современных коммуникационных технологий и программных продуктов.

Большинство предпринимателей из сфер общественного питания, туризма, транспортных перевозок, пошива одежды и персональных услуг отмечали, что весной 2020 г. потребительский рынок переживал достаточно сложный период. Индивидуальные предприниматели реагировали на кризис сокращением операционных издержек, выжидательной позицией, детальным рассмотрением преимуществ и недостатков того или иного варианта поведения: смена деятельности, изменение статуса занятости и т.д. Наиболее высокая уверенность в стабильности работы и доходов была характерна для респондентов, деятельность которых непосредственно связана с информационно-коммуникационными технологиями. Однако даже у оптимистично настроенных респондентов встречались осторожные оценки перспектив стабильности из-за возможности развития экономики страны по негативному сценарию. Респонденты, которые работали в условиях высокой конкуренции на потребительском рынке, выражали более пессимистические оценки стабильности своей работы и уровня доходов. В этой группе преобладала установка на дополнительные усилия для сохранения своего дела в условиях кризиса и для данной категории респондентов в большей степени были характерны поиск новых возможностей ведения конкурентной борьбы, стремление реалистично оценивать угрозы и риски, сравнивать альтернативы. Тем не менее, они либо не рассматривали вариант перехода в статус наемных работников, либо учитывали ее только как последнюю возможность. Рассчитывать на трудоустройство в критической ситуации предпринимателям позволял накопленный ранее социальный капитал (клиенты, деловые партнеры, друзья и т.п.). Возможным вариантом выхода из критической ситуации виделось освоение смежного вида деятельности. Среди возможных барьеров для достижения успеха в бизнесе респонденты называли пролонгацию режима «социальной изоляции», нехватку оборотных средств, необходимость оплачивать счета за электроэнергию в условиях простоя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Авраамова Е.М. (2005) Воспроизводство адаптационных практик в период российской трансформации // *Общественные науки и современность*. № 6. С. 5–15.
- Авраамова Е.М. (2008) Средний класс эпохи Путина // *Общественные науки и современность*, № 1. С. 28–36.
- Авраамова Е.М. (2019) Доступность ресурсов развития для различных категорий населения // *Общественные науки и современность*. № 3. С. 36–51.
- Авраамова Е.М., Дискин И.Е. (1997) Адаптация населения и элит (Институциональные предпосылки) // *Общественные науки и современность*. № 1. С. 24–33.
- Авраамова Е.М., Логинов Д.М. (2002) Социально-экономическая адаптация: ресурсы и возможности // *Общественные науки и современность*. № 5. С. 24–34.
- Авраамова Е.М., Логинов Д.М. (2018) Адаптационные стратегии населения в 2017 г. // *Экономическое развитие России*. Т. 25. № 3. С. 74–76.
- Гордон Л.А. (1994) Социальная адаптация к современным условиям // *Социологические исследования*. № 8–9. С. 3–15.
- Григорьев Л.М., Малева Т.М. (2001) Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // *Вопросы экономики*. № 1. С. 45–61.
- Логинов Д.М. (2020) Социальное самочувствие российского населения в период острой фазы эпидемиологического кризиса // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. № 6. С. 470–487.
- Малева Т.М. (ред.) (2003) Средние классы в современной России: экономические и социальные стратегии. Моск. М.: Гендальф. 506 с.
- Робертс Б. (2004) Конструирование индивидуальных мифов. // *ИНТЕР*, № 2–3. С. 7–15.
- Титов В.Н. (2019) Наследие М. Хайдеггера и А. Шютца в контексте развития интерпретативной социологии. // *Общественные науки и современность*. № 6. С.157–173.
- Тихонова Н.Е., Мареева С.В. (2009) Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа. 320 с.
- Шабанова М.А. (1995) Социальная адаптация в контексте свободы // *Социологические исследования*. № 9. С. 81–88.
- K.J. Gergen (Ed.) (1999). *An Invitation to Social Constructionism*. London: Sage.

REFERENCES

- Avraamova E. M. (2008) *Srednij klass epohi Putina* [Middle Class in the Epoch of Putin]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 1, pp. 28-36.
- Avraamova E.M. (2005) *Vosproizvodstvo adaptacionnyh praktik v period rossijskoj transformacii* [Reproduction of Adaptation Practices in the Period of Russian Transformation]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 6, pp. 5-15.
- Avraamova E.M. (2019) *Dostupnost' resursov razvitiya dlya razlichnyh kategorij naseleniya* [Accessibility of Development Resources for Different Categories of the Population]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 3, pp. 36-51. DOI 10.31857/S086904990005084-4
- Avraamova E.M., Diskin I.E. (1997) *Adaptaciya naseleniya i elit* (Institucional'nye predposylki) [Adaptation of the Population and Elites]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 1, pp. 24-33.
- Avraamova E.M., Loginov D.M. (2002) *Social'no-ekonomicheskaya adaptaciya: resursy i vozmozhnosti* [Socio-Economic Adaptation: Resources and Opportunities]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 5, pp. 24-34.
- Avraamova E.M., Loginov D.M. (2018) *Adaptacionnye strategii naseleniya v 2017 g.* [Population Adaptation Strategies in 2017]. *Ekonomicheskoe razvitie Rossii*, vol. 25, no. 3, pp. 74-76.
- Gergen K.J. (1999). *An Invitation to Social Constructionism*. London: Sage.
- Gordon L.A. (1994) *Social'naya adaptaciya k sovremennym usloviyam* [Social Adaptation to Modern Conditions]. *Sociologicheskie issledovaniya*, no. 8-9, pp. 3-15.
- Grigor'ev L.M., Maleva T.M. (2001) *Srednij klass v Rossii na rubezhe etapov transformacii* [The middle class in Russia at the turn of the transformation stages]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1, pp. 45-61.

Loginov D.M. (2020) Social'noe samochuvstvie rossijskogo naseleniya v period ostroj fazy epidemiologicheskogo krizisa [Social Well-Being of the Russian Population During the Acute Stage of the Epidemiological Crisis]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal (Public Opinion Monitoring)*, no. 6, pp. 470-487. DOI: <https://doi.org/10.14515/monitoring.2020.6.1708>

Maleva T.M (Ed.) (2003) *Middle Classes in Russia: Economic and Social Strategies*. Moscow: Gendalf. 506 p.

Roberts B. (2004) Konstruirovaniye individual'nyh mifov [The Constriction of Personal Myths]. *INTER*, no. 2-3, pp. 7-15.

Tihonova N.E., Mareeva S.V. (2009) *The Middle Class: Theory and Reality*. Moscow: Al'fa-M. 320 p.

Titov V.N. (2019) Nasledie M. Hajdeggera i A. Shyutca v kontekste razvitiya interpretativnoj sociologii [The Legacy of M. Heidegger and A. Schutz in the Context of The Interpretative Sociology Development]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no. 6, pp.157-173. DOI: 10.31857/S086904990007567-5.

Об авторе

Титов Владимир Николаевич, доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Лаборатории исследования социального развития Института социального анализа и прогнозирования Российской Академии народного хозяйства и государственной службы, Адрес: 119034, Пречистенская набережная, д.11. E-mail: titov-vn@ranepa.ru

About the author

Vladimir N. Titov, Doctor of Sciences (Economics), Leading Research Fellow, Institute of Social Analysis and Forecasting, Russian Academy of Public Administration under the President of the Russian Federation, 119034, Prechistenskaya Embankment, 11. E-mail: titov-vn@ranepa.ru

Статья поступила в редакцию / Received: 17.04.2021

Статья поступила после рецензирования и доработки / Revised: 22.06.2021

Статья принята к публикации / Accepted: 29.06.2021