

Т. 14. № 1. Январь 2013

www.ecsoc.msses.ru; www.ecsoc.hse.ru



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247

Читайте в номере:

Интервью с Томмазо Парди. Новая геополитика автомобильной промышленности

Флигстин Н. Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века

Моисеева Е. Н. Твоя последняя покупка, выбранная кем-то другим: как покупатели принимают решения на рынке ритуальных услуг

Фрэнк Р. Дарвиновская экономика. Свобода, конкуренция и общее благо



Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь

№ 2 – март

№ 3 – май

№ 4 – сентябрь

№ 5 – ноябрь

Учредители:

- Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
- В. В. Радаев



Редакция

Главный редактор:	Радаев Вадим Валерьевич
Редактор выпуска:	Соколова Татьяна Виленовна
Вёрстка:	Мишина Мария Евгеньевна
Корректор:	Андрианова Надежда Викторовна
Ответственный секретарь:	Котельникова Зоя Владиславовна
Сотрудники редакции:	Бердышева Елена Сергеевна Назарбаева Елена Алексеевна

Редакционный совет

Богомолова Т. Ю.	Новосибирский государственный университет
Веселов Ю. В.	Санкт-Петербургский государственный университет
Волков В. В.	Европейский университет в Санкт-Петербурге
Гимпельсон В. Е.	НИУ ВШЭ
Заславская Т. И.	Московская Высшая школа социальных и экономических наук
Лапин Н. И.	Институт философии РАН
Малева Т. М.	Независимый институт социальной политики
Овчарова Л. Н.	Независимый институт социальной политики
Радаев В. В. (главный редактор)	НИУ ВШЭ
Рывкина Р. В.	Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН
Хахулина Л. А.	Аналитический центр Юрия Левады
Чепуренко А. Ю.	НИУ ВШЭ
Шанин Т.	Московская Высшая школа социальных и экономических наук
Шкаратан О. И.	НИУ ВШЭ

Содержание

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) 5

Интервью

Интервью с Томмазо Парди. Новая геополитика автомобильной промышленности
(перевод *Олеси Кирчик*)..... 7

Новые тексты

Е. Н. Моисеева

Твоя последняя покупка, выбранная кем-то другим:
как покупатели принимают решения на рынке ритуальных услуг 13

Новые переводы

Н. Флигстин

Архитектура рынков: экономическая социология
капиталистических обществ XXI века (перевод *Александра Куракина*)..... 28

Расширение границ

Р. Фрэнк

Дарвиновская экономика. Свобода, конкуренция и общее благо
(перевод *Николая Эдельмана*)..... 54

Дебютные работы

Е. А. Конобеева

Организованный диссонанс и эмоциональность:
case-study одного государственного детского сада в Москве 72

Профессиональные обзоры

Т. С. Карабчук, В. Л. Панкратова

Оплата труда матерей в России: существует ли дискриминация? 96

Новые книги

С. Ю. Барсукова

Блатной Советский Союз, или Экономика взаимных услуг
Рецензия на книгу: Ledeneva A. 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press... 111

Исследовательские проекты

О. В. Бычкова

Модели взаимодействия вузов и промышленности в России..... 120

Учебные программы

Я. Н. Крупец

Социология денег..... 124

Конференции

В. В. Радаев

Двенадцать лет спустя, или Размышления

о прошедшей московской конференции

«Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories

Meet Economic Realities?», Москва, октябрь 25–28, 2012 134

Contents and Abstracts..... 140

About the Authors..... 144

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Накануне Нового года независимыми экспертами, параллельно и по разным методологиям, было произведено ранжирование российских академических журналов — экономических и социологических. Результаты этих работ пока не увидели свет; как и все подобные работы, они не могут быть совершенными. Однако не можем не сообщить о том, что и в экономическом, и в социологическом классификаторах журнал «Экономическая социология» оказался в высшей категории «А».

Тем временем представляем новый, первый в этом году, номер.

В рубрике «**Интервью**» нас ожидает беседа с *Томмазо Парди* (Высшая нормальная школа Кашана (ENS de Cachan), Франция). Он рассказывает о том, как стал заниматься историей и социологией автомобильной промышленности в качестве участника, а затем заместителя директора международной исследовательской сети GERPISA. Из интервью Вы узнаете также, какие работы современных экономсоциологов помогают ему больше всего в этом интересном занятии. Интервью записано в Москве, во время международной конференции по экономической социологии (октябрь 2012 г.) *О. И. Кирчик*.

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется статья *Е. Н. Моисеевой* (Европейский университет в Санкт-Петербурге) «Твоя последняя покупка, выбранная кем-то другим» о рынке ритуальных услуг. Статья посвящена тому, как покупатели принимают решения на этом необычном рынке, как структура социальных отношений влияет на рыночные трансакции и какую роль в этом процессе играют эмоции. Работа основана на результатах исследования, которое проводилось в 2009–2011 гг. в Москве и Санкт-Петербурге, а в 2011–2012 гг. — в штате Массачусетс (США).

Рубрика «**Новые переводы**» знакомит с первой главой книги «*The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*» («Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века») одного из ведущих мировых экономсоциологов *Нила Флигстина*, профессора факультета социологии Калифорнийского университета в Бёркли (США). Перевод — *А. А. Куракина*. Книга представляет собой попытку синтеза современных экономико-социологических подходов к анализу рынков. В публикуемой главе даётся критический обзор существующих подходов к изучению рынков, ставятся ключевые теоретические вопросы, которые должна решить социология рынков, определяются основы авторского подхода, именуемого политико-культурным. Полный текст книги готовится к изданию в Издательском доме НИУ ВШЭ.

Наша новая рубрика «**Расширение границ**» предлагает главу из новой книги «*The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*» («Дарвиновская экономика. Свобода, конкуренция и общее благо») *Роберта Фрэнка*, профессора менеджмента и экономической теории Высшей школы менеджмента Сэмюэла Кёртиса Джонсона при Корнелльском университете (Итака, США). Автор предсказывает, что в наступившем веке Чарльз Дарвин заберёт у Адама Смита статус отца-основателя экономической теории. И произойдёт это потому, что дарвиновское понимание конкуренции описывает экономическую реальность точнее. Журнал публикует предисловие и первую главу книги — «*Paralysis*» («Паралич»), в которой представлены рассуждения автора о причинах того, что современная политическая система США не может справиться ни с одной хронической экономической проблемой. Главной же из них Фрэнк считает нашу недалёковидность в отношении элементарных принципов, управляющих людским поведением. Книга выходит в этом году в Издательстве Института Гайдара. Глава публикуется после дополнительного редактирования с любезного согласия издателя.

В рубрике «**Дебюты**» мы знакомим Вас с работой *Е. А. Конобеевой*, студентки факультета социологии НИУ ВШЭ, «Организованный диссонанс и эмоциональность: *case-study* одного государственного детского сада в Москве». В статье рассматривается то, как формируется организационная форма, казалось бы, привычного и понятного нам учреждения — детского сада, как в ней совмещаются эмоциональные и формальные элементы. Используются данные включённого наблюдения, проведённого весной 2012 г. в одном из государственных детских садов Москвы.

Рубрика «**Профессиональные обзоры**» представляет материал *Т. С. Карабчук* и *В. Л. Панкратовой* (НИУ ВШЭ) «Оплата труда матерей в России: существует ли дискриминация?». В нём даётся обзор теоретических концепций и результатов эмпирических исследований, объясняющих различия в оплате труда женщин с детьми и женщин без детей. Излагаются основные положения теории человеческого капитала, теории компенсирующих различий и дискриминационного подхода к объяснению различий в оплате труда женщин с детьми и женщин без детей, а также подробно описываются факторы, обуславливающие разрыв в заработных платах матерей и женщин без детей в разных странах.

В рубрике «**Новые книги**» *С. Ю. Барсукова* возвращается к уже не очень новой, но по-прежнему часто цитируемой книге А. Леденёвой об экономике взаимных услуг, или книге про советский блат (Ledeneva A. 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press). Как пронизательно замечает автор рецензии, время пополнило ряды читателей книги: раньше блат был чем-то непонятным для западных коллег, а сегодня, с течением времени и сменой поколений, он стал незнакомым и непонятным и для молодых россиян.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» мы знакомим Вас с проектом «Модели взаимодействия вузов и промышленности в России» (руководитель — *О. В. Бычкова*, Европейский университет в Санкт-Петербурге). Авторы пытаются проанализировать, как сегодня строятся отношения между промышленными предприятиями, корпорациями и вузами в России. Основное внимание в исследовании уделялось особенностям деятельности по НИОКР и НИР внутри российских вузов и оценке того, как вузы строят свои отношения с этими заказчиками.

Рубрика «**Учебные программы**» предлагает новую программу «Социология денег», читаемую *Я. Н. Крупец* в бакалавриате факультета социологии Санкт-Петербургского филиала НИУ ВШЭ.

Наконец, в рубрике «**Конференции**» я делюсь своими размышлениями о том, как готовилась московская международная конференция по экономической социологии (октябрь 2012 г.) и каковы были основные слагаемые её успеха.

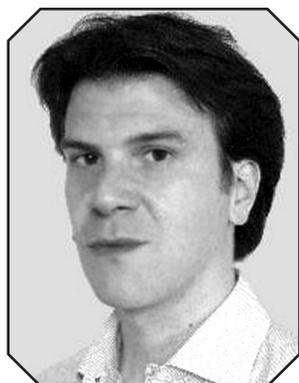
* * *

Как поют на родине российской экономической социологии, «Праздники прошли, / Нас догнали будни».

ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Томмазо Парди

Новая геополитика автомобильной промышленности



ПАРДИ Томмазо (Pardi, Tommaso) — научный сотрудник Лаборатории исследований институтов и исторических изменений в экономике, заместитель директора международной исследовательской сети GERPISA, Высшая нормальная школа Кашана (Франция).

Email: tpardi@gerpisa.ens-cachan.fr

Перевод с франц. Олеси Кирчик.

Томмазо Парди — научный сотрудник Лаборатории исследований институтов и исторических изменений в экономике (Institutions et dynamiques historiques de l'économie, IDHE); заместитель директора международной исследовательской сети GERPISA (Groupe d'Etude et de Recherche Permanent sur l'Industrie et les Salariés de l'Automobile), GIS-GERPISA (Groupement d'Interêt Scientifique, GIS), Высшая нормальная школа Кашана (École Normale Supérieure (ENS) de Cachan) (Франция); редактор, совместно с Джузеппе Вольпато (Giuseppe Volpato), коллективной монографии «Going out of the Crisis: What Future for the Global Automobile Industry?» («В поисках выхода из кризиса: какое будущее у мировой автомобильной промышленности?»), вышедшей в 2012 г. (New York: Palgrave Macmillan (Collection GERPISA).

— *Ваша докторская диссертация была посвящена интернационализации японской автомобильной отрасли в Европе, начавшейся в 1970-х гг., и по сей день автомобильная промышленность остаётся основным предметом Ваших исследований. Не могли бы Вы коротко рассказать о том, как возник исследовательский интерес к автомобильной тематике и чем она важна для понимания более общих социально-экономических процессов?*

— *Поначалу меня занимали общие вопросы, связанные с экономической историей (по первому образованию я историк). Довольно случайно в поле моего зрения попала такая область исследований, как *business history*, или история предприятий. Эта тема сразу меня привлекла, поскольку, говоря о предприятии, мы имеем дело с целым социальным микрокосмом, в котором сосуществуют несколько измерений, связанных с властью, торговлей, производством, технологией и т. д. Мне показалось любопытным попытаться связать воедино эти разные измерения. Я начал читать литературу по истории предприятий, к которой, например, относится очень известная книга Альфреда Чандлера по истории бизнеса и менеджмента [Chandler 1977]. И хотя сегодня его работы подверглись справедливой критике и во многом устарели, я нахожу, что в этой книге ему удалось на основе анализа предприятий создать очень сильную теорию социальных и экономических трансформаций, сопровождавших эволюцию капитализма в XX веке.*

История автомобильной промышленности имеет самое прямое отношение к данной проблематике. С одной стороны, как специалисту по современной истории мне была очень интересна одна из важнейших трансформаций в истории предприятий, связанная с распространением японской производственной модели. С другой стороны, имел место кризис 1970-х гг., который также сыграл важную роль в изменении отношений власти на предприятиях. Это изменение выразилось, в частности, в ослаблении профсоюзов и в усилении менеджеров, которые стали восприниматься в качестве позитив-

ной силы, способной решать проблемы предприятий, а значит, и общества. Оба элемента подтолкнули меня к тому, чтобы обратиться к автомобильной промышленности, поскольку основным каналом распространения японской модели (в Западной Европе и США) стала именно эта отрасль. В целом автомобильная промышленность является замечательной лабораторией для изучения социально-политических трансформаций с точки зрения производства, рынков и их отношений с государством. Я начал писать диссертацию по этой теме, которая из области истории быстро эволюционировала в сторону социологии, и до сих пор продолжаю заниматься автомобильной промышленностью в качестве участника международной исследовательской сети GERPISA.

— *Не могли бы Вы рассказать об этой исследовательской сети. При каких обстоятельствах она была создана? В чём состоит её миссия?*

— Это очень интересный вопрос. GERPISA была основана в начале 1980-х гг., в тот самый момент, когда европейская автомобильная промышленность переживала очень трудные времена, и велись дебаты о том, станет ли она следующей жертвой кризиса подобно металлургической промышленности в предшествующий период. Соответственно на исследовательской повестке появился вопрос: может ли японская модель стать решением проблем, возникших в европейской автомобильной промышленности? Сеть была основана в Париже социологом Мишелем Фрессне (Michel Freyssenet) и специалистом по бизнес-истории Патриком Фриденсоном (Patrick Fridenson). Поначалу она была чисто французской и зависела в основном от государственного финансирования. Её ядро составлял небольшой коллектив исследователей и вспомогательного персонала, базировавшийся в Университете Иври (Ivry). Но затем, с 1992 г., GERPISA трансформировалась в международную исследовательскую сеть. В начале 1990-х её основатели сконтактировали около 500 исследователей по всему миру, то есть привлекли всех, кто занимался изучением автомобильной промышленности. Нужно заметить, что была проделана колоссальная работа, ведь в то время Интернет ещё только начал развиваться; в архивах GERPISA я разыскал сотни факсов, которые были тогда отправлены... Потребность в международной исследовательской организации была вызвана тем, что основной вопрос был переформулирован следующим образом: действительно ли все предприятия должны конвергировать в сторону японской модели, как предсказывали теории менеджмента, или же существует многообразие жизнеспособных производственных моделей? Есть ли альтернативы? Этот вопрос стоял особенно остро в Европе, где в то время существовали немецкая и шведская модели, противостоявшие японской.

С момента трансформации GERPISA в международную сеть были последовательно запущены несколько исследовательских программ, реализовавшихся в течение четырёх-пяти лет. По каждому из этих направлений удалось привлечь инвестиции, получить проекты, финансируемые Европейским союзом, или найти иные источники финансирования во Франции и в других странах. Сегодня сеть базируется в Высшей нормальной школе Кашана и по-прежнему объединяет исследователей из многих стран. Исследовательская сеть также является по-настоящему междисциплинарной: поскольку автомобильная промышленность играла важнейшую социально-экономическую роль на протяжении всего XX века, ей посвящено большое количество работ, относящихся к самым разным дисциплинам — экономике, социологии, истории, менеджменту.

— *Менялся ли сколь-либо заметным образом состав сети в части дисциплинарной принадлежности её участников?*

— В самом начале ядро исследовательской сети составляли экономисты, не относящиеся к мейнстриму, в частности, к таким направлениям, как французская регуляционистская школа, которая много занималась кризисом фордистской модели и переходом к постфордизму. Например, такой видный представитель этой школы, как Робер Буайе (Robert Boyer), был содиректором первой научной программы

GERPISA, запущенной в 1992 г. Потом добавилась проблематика социологии, в частности социологии организаций, занимающейся вопросами организации управления и производства, а также социологии труда. Можно сказать, что изначально основное направление исследований относилось к сфере экономической социологии, в которой сотрудничали экономисты и социологи. Заметную роль в сети также играли историки, поскольку в исследовательскую программу GERPISA входило изучение исторических траекторий отдельных автопроизводителей. Было важно проследить эти траектории вплоть до самых ранних этапов, чтобы увидеть, как менялись условия обеспечения прибыльности предприятий от эпохи к эпохе, и понять, как, почему и когда тому или иному производителю удавалось достичь стабильной прибыльности. Почему был важен этот вопрос? Он встал наиболее остро в 1970-е и 1980-е гг., когда упала прибыльность автомобильного производства в Европе, и от её восстановления зависело выживание отрасли. Однако со временем вклад историков уменьшался, в то время как становилось все более заметно присутствие специалистов по менеджменту, которые поначалу просто посещали заседания GERPISA. Участие специалистов по менеджменту одновременно вызывало интерес и порождало проблемы, поскольку историческая или макроэкономическая перспективы не входили непосредственно в сферу их интересов. Специалисты по менеджменту, для которых предприятия являются исследовательским полем, говорят на одном языке с менеджерами, чтобы получить доступ к этому полю и заручиться их доверием. Это, конечно, выглядит проблематично с точки зрения социологов, потому что их задача состоит, скорее, в том, чтобы деконструировать менеджериальный дискурс. В то же время это интересно, потому что близость к предприятиям позволяет специалистам по менеджменту в реальном времени узнавать, что там думают о тех вопросах, над которыми пытаемся размышлять и мы, и это становится чрезвычайно важным источником информации. Сеть позволяет узнать, как трансформируется автоиндустрия, чему придают значение менеджеры на предприятиях в тот или иной момент в разных странах.

Я являюсь содиректором новой научной программы GERPISA, в основе которой лежит гипотеза о формировании актуальной геополитики автомобильной промышленности. Сегодня мы можем наблюдать глобальные процессы реструктуризации автоиндустрии, вызванные усилением позиций производителей из эмерджентных экономик и одновременно — структурные изменения в странах, являющихся традиционными лидерами в сфере автопроизводства (Западная Европа, США, Япония). Встаёт интересный вопрос о взаимозависимости этих двух процессов, об одновременном структурировании новых пространств и реструктурировании старых. Концепция этой программы возвращает экономическую социологию в центр нашей проблематики, потому что речь идёт о том, чтобы посмотреть, как в этом меняющемся пространстве действуют акторы, как эволюционируют их отношения с государствами, институтами, нормами, правилами. Иначе говоря, нас сейчас больше всего интересует, как конструируются новые рынки и какую роль в этом процессе играют различные акторы. В этом смысле новая научная программа, о которой я говорю, возвращает нас к изначальной проблематике GERPISA, что происходит после долгого периода, когда большое значение имели менеджериальные и экономические вопросы.

— *Какие работы в области экономической социологии представляют для вас с коллегами в настоящий момент наибольший интерес в связи с новой постановкой вопроса, о которой Вы упомянули?*

— Мы во многом опираемся на вклад американской экономической социологии, в первую очередь на работы Нила Флигстина и Фрэнка Доббина. Эти два автора нам близки тем, что подходят к изучаемым явлениям исторически, принимая в расчёт длительную историческую перспективу (*la longue durée*), а также интересуются ролью предприятий в конструировании институционального окружения, в котором они действуют. В то же время для французской экономической социологии в последние годы были характерны, напротив, микроперспектива и акцент на маргинальных объектах исследования. Особенно французские авторы фокусировали внимание на рынках, характеризующихся сложным процессом

оценки качества предлагаемых на них благ, и относительно мало занимались массовыми рынками, где продаются стандартизированные продукты, цена на которые устанавливается исходя из стоимости их производства. Французские экономсоциологи, такие как М. Каллон, Ф. Штайнер и другие, совместно с экономистами исследуют рациональность акторов, поведение потребителей, калькуляцию ценности. Это очень важные работы, но они не позволяют ухватить то, что происходит в таком секторе, как автомобильная промышленность. Нам кажется, что американские экономсоциологи ставят более глобальные вопросы, которые нас сейчас интересуют в большей степени. Вместе с тем ирония заключается в том, что, когда мы говорим «Флигстин», по сути, мы имеем в виду «Бурдьё», потому что труды Флигстина во многом инспирированы работами французского социолога. Он использует понятия «поле», «доминирование», «воспроизводство позиций», адаптируя их к нуждам американской экономической социологии. Мы также опираемся на некоторые идеи экономической социологии П. Бурдьё, на которые, как нам кажется, сегодня недостаточно обращают внимание во Франции.

Помимо проблематики контроля, рыночной архитектуры, заимствованных из работ Нила Флигстина, нас очень интересует роль политических институтов — как в функционировании зрелых экономик, так и в структурировании новых рынков. Так, государство, без сомнения, является ведущим игроком в становлении рынков развивающихся стран. Момент входа на рынок является в этом случае решающим, поскольку акторы, занявшие ведущие позиции, могут влиять политически на то, каким образом структурируются эти рынки. *First movers*, то есть те, кто первым зашёл на развивающиеся рынки, способны убедить правительство создать правила, которые бы в наибольшей степени соответствовали их интересам. Иначе говоря, эти акторы получают конкурентное преимущество в силу своей способности влиять на публичную политику. В том, что касается реструктуризации старых рынков, проблема ставится иначе: в этом случае мы имеем дело с акторами, которые на протяжении столетия имели очень тесные отношения с государством. Часто они получали помощь со стороны государства в периоды кризиса, а сегодня они говорят: «Нам очень жаль, но ситуация складывается так, что мы вынуждены переносить производство в страны с более дешёвой рабочей силой». Американские и европейские страны больше не являются полем будущей автомобильной индустрии, будущее поле — это Азия, Южная Америка. Однако полная переориентация на новые рынки не такое уж простое дело, поскольку, несмотря ни на что, сохраняется органическая связь между крупными автопроизводителями и государством. Кроме того, производители не могут полностью отказаться от своей домашней базы, где у них большие доли рынка и большая прибыль, чем в других странах. Конечно, крупные автопроизводители уже давно мультинациональны, но, несмотря на это, наиболее важными для них на протяжении долгого времени оставались домашние рынки (а в случае европейских производителей — общеевропейский рынок). Сегодня складывается новая ситуация, которая изменяет отношения с государством, с политическими институтами и с другими формообразующими для рынков акторами как на зрелых, так и на развивающихся рынках.

Ещё один важный вопрос, который мы хотели бы осветить в рамках новой научной программы, — это связь между мирами производства и потребления в условиях глобализации. Многие работы по экономической социологии, в частности по социологии рынков, фокусируют внимание либо на потребителях, либо на продавцах, либо на сфере маркетинга, но больше не задаются вопросом о том, как функционируют сферы производства и потребления вместе. Прослеживается также тенденция к сокращению числа работ, посвящённых собственно производству, как если бы оно перестало иметь значение и не оказывало структурирующего эффекта на потребление. В целом сегодня принято рассматривать производство как некое ограничение (например, когда говорят о вынужденной деллокализации или об условиях обеспечения эффективности инноваций). В марксистской традиции, к примеру, напротив, производители, работники, прибыль и рынки были связаны между собой самым тесным образом. Мы пытаемся переосмыслить связи между этими мирами, то есть между тем, как создаётся продукт, как он приписывается к той или иной категории, как определяется его ценность, с одной сто-

роны, и производством, целью которого является прибыль, — с другой; в свою очередь, отношения производства при капитализме — это всегда отношения доминирования владельцев капитала над наёмными работниками. Речь, конечно, идёт не о возрождении марксизма, но об осмыслении отношения между продуктами, рынком, производством и наёмным трудом.

Я проиллюстрирую эту связь на конкретном примере. Исходя из того, мыслим ли мы автомобиль как предмет роскоши или как массовый продукт, меняется наше видение отношений наёмного труда. Интуиция такого рода лежала в основе фордизма. В рамках этой модели политика заработной платы была не вторичным аспектом, но непременным условием возникновения массового автомобильного рынка. Если автопроизводитель ставит перед собой цель охватить более широкие слои населения, то он склонен поддерживать покупательную способность своих работников, повышая им заработную плату. Однако сегодня автоконцерны перестали воспринимать отношения с наёмными работниками подобным образом, поскольку они больше не ориентированы на продажу автомобилей своим рабочим. В изменившихся условиях важно заново осмыслить фордистскую проблематику. Особенно актуальной она становится, когда мы думаем о развивающихся экономиках. Производя автомобили, на кого мы ориентируемся в таком случае — на узкий слой состоятельных покупателей или мы хотим демократизировать автомобильный рынок, сделать так, чтобы автомобиль стал потенциально доступен каждому? Соответственно хотим ли мы продолжать производство автомобилей в Китае, опираясь на очень дешёвую рабочую силу, или расширять внутренний рынок, чтобы все слои населения получили к нему доступ?

В развитых странах одним из важнейших вызовов, стоящих перед современной автомобильной промышленностью, является переход к «зелёной» экономике и решение экологической проблемы. До сих пор ответ автомобильной промышленности на этот вызов сводился к выпуску продуктов, которые являются, безусловно, инновационными, но слишком дорогостоящими. Гибридные или полностью электрические автомобили, которые преподносятся как машины будущего, доступны всё ещё лишь небольшому числу покупателей, а это входит в противоречие с требованием увеличения темпов обновления автомобильного парка, что неосуществимо без бюджетных решений. Таким образом, одна из возможных стратегий улучшения экологической ситуации заключается в том, чтобы предложить определённой категории клиентов, имеющих высокие доходы, инновационные продукты высокого класса. Альтернативная стратегия нацелена на продажу большего числа новых автомашин, наносящих меньший урон экологии, которые были бы доступны широким слоям населения, включая самых бедных из них. От выбора зависит, будет ли зарплата работников играть важную роль в нашей рыночной стратегии.

Иначе говоря, фордистский вопрос заново встаёт в развивающихся странах, но также в связи с переходом к «зелёной» экономике в развитых странах — именно как социетальная проблема.

— *В связи с тем, о чём Вы говорите, можно задать вопрос, как исследовать траекторию промышленного развития в постсоветской России, где одновременно происходят процессы формирования рынков (и в этом смысле Россия — новый рынок наподобие Бразилии или Китая); и в то же время — реструктурирование прежней промышленной модели. К примеру, Фрэнк Доббин изучал промышленную политику в странах, где индустриальное развитие шло, в отличие от России, относительно равномерно, без резких сломов. Подходят ли созданные западными авторами аналитические инструменты для российской промышленной траектории?*

— Я не думаю, что переходный характер экономики — это аналитическое препятствие; напротив, Россия является очень интересной лабораторией для проверки этих гипотез. В самом деле, хотя эволюция рынков в США или Европе характеризовалась серией кризисов, в целом мы наблюдаем бóльшую преемственность, чем в России, где, естественно, переходная ситуация не может быть описана как *tabula rasa*, однако имеет место резкий переход, при котором формирование рынков сильно ускоряется, по-

этому мне кажется, что при анализе российской промышленной модели наиболее продуктивным был бы подход, при котором сравниваются различные варианты переходных экономик, но одновременно учитывается эффект траектории той или иной экономики. Это позволило бы протестировать целый ряд гипотез, касающихся роли правительства, экономических акторов, нарративов, которые (как у Доббина) *ex post* (задним числом) рационализируют те или иные политические решения.

Я убеждён, что предстоит ещё очень много работы, чтобы понять трансформации, которые происходят в России. И, кстати, я хотел бы воспользоваться этим случаем, чтобы пригласить к диалогу российских социологов, историков, экономистов, которые хотят исследовать эволюцию автомобильной промышленности в России. В GERPISA почти нет исследователей, работающих по этой теме. Но она нас очень интересует. Что происходит с АвтоВАЗом и другими производителями с тех пор, как в Россию вошли Renault («Рено») и другие мультинациональные автоконцерны? Если на протяжении долгого времени мировая автомобильная промышленность сохраняла стабильность, то всё пришло в движение с появлением индийских, китайских, корейских и других акторов, а также относительно автономных филиалов крупных концернов в таких странах, как Россия. Какие ответы на эти вызовы предлагает правительство в рамках публичной политики? Ещё один важный вопрос касается роли дистрибьюторов. Так, известно, что в России рынок контролируется небольшой группой крупных дилерских сетей, которые выступают как посредники между российскими и западными автопроизводителями и рынками, обладают способностью защищать свою маржу и т. д. Похожая ситуация в США, где дистрибьюторские компании также обладают большой властью, в отличие от Европы и Японии. Это меняет довольно многое в архитектуре рынков. Мы с удовольствием поддержим работы, посвящённые роли этих разных акторов.

Следующий интересный аспект — эволюция советской и постсоветской культуры потребления. Недавно я имел возможность отрецензировать книгу, посвящённую специфической культуре потребления продуктов автомобильной промышленности в СССР (см.: [Pardi 2012]). Советский автолюбитель гордился своим автомобилем, много им занимался, умел его чинить и т. д. И, например, неслучайно «Логан», бюджетная модель Renault, была специально разработана именно для российского рынка. Это существенно более простая машина в сравнении с большинством моделей на сегодняшнем рынке, в ней намного меньше электроники, но в то же время это вполне современная машина. Она даёт возможность российскому покупателю самостоятельно проделывать некоторые манипуляции, совершать мелкий ремонт, понять, как она устроена, и проч. Иначе говоря, концепция этой машины предполагает некоторую преемственность с советской культурой потребления автомобиля. Это ещё одна потенциально очень интересная тема для исследования.

Беседовала Олеся Курчик

Москва, 26 октября 2012 г.

Литература

- Chandler A. O. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Pardi T. 2012. Рецензия на книгу: Lewis H. Siegelbaum (ed.). 2011. *The Socialist Car: Automobility in the Eastern Bloc*. Ithaca, NY: Cornell University Press. *Laboratorium: Review of Social Research*. 2: 224–226.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Е. Н. Моисеева

Твоя последняя покупка, выбранная кем-то другим: как покупатели принимают решения на рынке ритуальных услуг



МОИСЕЕВА
Екатерина
Николаевна —
 магистр
 социологических
 наук, соискатель
 кандидатской
 степени, Европейский
 университет в Санкт-
 Петербурге (Россия).

Email: emoiseeva@eu.spb.ru

*«Папа, я тебя очень люблю,
 но не больше, чем на девять тысяч долларов».*
 Гомер Симпсон

Данная статья посвящена тому, как покупатели принимают решения на рынке ритуальных услуг, как структура социальных отношений влияет на рыночные трансакции и какую роль в этом процессе играют эмоции. Процесс принятия решений на рынке ритуальных услуг описывается в терминах социального взаимодействия. Физическая смерть индивида не влечёт за собой ликвидации его социальных ролей. Как известно, роль есть продукт социального взаимодействия, она рождается в социальной ситуации, поэтому индивид может быть участником социальных отношений даже после наступления смерти, оказывая влияние на решения, принимаемые его семьёй. Выбирая определённые товары и услуги, родственники демонстрируют своё отношение к умершему индивиду, а выгодоприобретателями в этом случае становятся похоронные компании. По мнению Вивианы Зелизер, участвуя в любых экономических действиях, люди дифференцируют значимые социальные отношения. Доминирующей (хотя и не единственной) формой социальных отношений на рынке ритуальных услуг является процесс дарения, то есть организация и проведение похорон рассматриваются покупателями в категориях дара. Адекватность подарка и «достойность» похорон, выраженные в денежном эквиваленте, определяются ценностью умершего индивида для членов его семьи и сообщества в целом.

Статья основана на результатах исследования, которое проводилось в 2009–2011 гг. в Москве и Санкт-Петербурге, а в 2011–2012 гг. — в штате Массачусетс (США)¹.

¹ Эмпирическая база данных, собранных в России, состоит из 18 полуструктурированных интервью со значимыми участниками похоронного бизнеса (ритуальные агенты, директора кладбищ, представители религиозных ассоциаций, члены профсоюзов и сотрудники органов государственной власти), включённого наблюдения на профессиональных выставках и конференциях, а также контент-анализа профессионального интернет-форума. Данные, собранные в США, состоят из восьми полуструктурированных интервью с директорами похоронных домов и членами религиозных конфессий, а также включённого наблюдения в похоронном доме в течение двух месяцев (апрель–май 2012 г.). Метод включённого наблюдения предоставил возможность отследить весь цикл деятельности похоронного дома — от вывоза тела умершего и заключения договора с заказчиками до службы в церкви и погребения на кладбище. Исследование в США стало возможным благодаря гранту программы Фулбрайта, который позволил автору провести один год в Бостонском университете в качестве приглашённого исследователя.

Ключевые слова: рынок ритуальных услуг; работа над отношениями (*relational work*); похороны как подарок; процесс принятия решений; эмоции.

Мы редко задумываемся об организации и проведении похорон как о рыночной трансакции; похороны — это важная ритуальная деятельность, которую мы должны совершить в случае смерти близкого человека. Вместе с тем рынок ритуальных услуг обладает всеми основными атрибутами обычного рынка, то есть представляет собой систему регулярного, денежного, добровольного обмена благами, на нём есть продавцы и покупатели, есть правила конкуренции и ценообразования и т. д. [Радаев 2006]. Благом на данном рынке являются «достойные» похороны, что делает его одним из наиболее эмоционально и культурно насыщенных рынков, а также одним из наиболее ярких примеров компромисса между экономическим и социальным.

Многие исследователи выделяют экономическую иррациональность покупателей и отсутствие стремления к финансовой выгоде в качестве главных особенностей трансакций на рынке ритуальных услуг. Например, Вивиана Зелизер в книге «Социальное значение денег» пишет, что для бедняков деньги на случай смерти всегда были «своего рода священным видом расходов»; они отличались от денег на аренду жилья, пищу, одежду и даже хранились отдельно [Зелизер 2004: 65]. При организации похорон бедняки всегда проявляли чрезмерную расточительность, что, с точки зрения среднего класса, было нерациональным. В XIX веке благотворительные общества даже пытались обучить бедняков рационализировать свои расходы и не ставить траты на похороны впереди прочих нужд, тем более в ущерб живым членам семьи. Однако данные меры оказались нерезультативными. Зелизер приходит к выводу, что, так как перед лицом смерти деньги теряют свою ценность, люди готовы тратить любые суммы на проведение похорон. В данном случае Зелизер говорит об *экономической иррациональности бедных слоёв населения*. Вместе с тем она не отрицает, что подобное поведение является *культурно рациональным*. Количество потраченных денежных средств и степень «достойности» похорон напрямую коррелируют с социальным статусом умершего индивида и его семьи, поэтому бедняки стремились хотя бы в смерти уравнивать себя с представителями высшего класса.

Организация и проведение похорон — это не обычная рыночная трансакция; это трансакция, контекстом которой является демонстрация социальных отношений между умершим, членами его семьи и сообществом. Зелизер называет это работой над отношениями (*relational work*).

Понятие «работа над отношениями» представляет собой альтернативу грановеттеровской укоренённости. По мнению Зелизер, понятие «укоренённость» недалеко продвинулось в разоблачении стандартных экономических моделей. Чтобы двигаться дальше, экономическая социология должна стать ещё более наступательной и сосредоточиться на значениях и динамике межличностных трансакций: «Укоренённость, определённо, отслужила своё, совершенно изменив наше представление об экономической деятельности, поэтому мы могли бы предположить, что поле созрело для концептуального сдвига» [Zelizer 2011: 5]. Термин «работа над отношениями» подразумевает, что во всех сферах экономической жизни люди создают, поддерживают, трансформируют значимые социальные отношения. Акторы постоянно дифференцируют формы денежных трансакций в соответствии с социальным контекстом, в котором они происходят, и со значениями, которые вкладываются в социальные отношения. Можно сказать, что деньги в определённой степени выявляют и конституируют человеческие отношения, а работа над отношениями — это то, как именно происходит это конституирование.

Занимаясь организацией похорон для близкого человека, мы выражаем своё отношение к нему и принимаем финансовые решения в зависимости от ценности умершего индивида лично для нас и для сообщества в целом. Как будет показано далее, доминирующей формой социального взаимодействия на рынке ритуальных услуг является процесс дарения. Но прежде чем говорить непосредственно о

рыночных трансакциях и о влиянии на них социальных отношений, нужно понять, что представляет собой процесс принятия решений на рынке ритуальных услуг и какой именно выбор должны сделать покупатели.

Процесс принятия решений

Занимаясь организацией похорон, покупатель должен решить две основные задачи: выбрать (1) похоронную компанию и (2) конкретный набор товаров и услуг. Выбор похоронной компании, в сущности, не является реальным выбором, так как совершается не покупателем, а продавцом. Чтобы успешно конкурировать, похоронные компании вынуждены «направлять» к себе покупателей, прокладывая им путь (*customer channeling*) [Trompette 2007], потому что сами покупатели изначально не озабочены выбором. Это продиктовано культурными и социальными основаниями, на которых зиждется функционирование рынка ритуальных услуг.

Рынок ритуальных услуг — это рынок, где стандартные механизмы конкуренции, такие как цена, ассортимент товаров и услуг, введение инноваций и реклама, не работают, что объясняется природой реализуемого блага. Приобретение ритуальных принадлежностей — это социально-принудительная покупка, не купить её нельзя, так как мы обязаны похоронить умершего члена сообщества. Вместе с тем покупку необходимо совершить в строго установленные сроки, как предписывает ритуал погребения (в западной культуре — в течение трёх дней), что приводит к необходимости принимать серьёзные финансовые решения в условиях ограниченного времени. В связи с существованием табу на тему смерти² обсуждать финансовую сторону похорон заранее не принято, поэтому покупатели не интересуются заблаговременно ценами и ассортиментом товаров и услуг в разных фирмах и не сравнивают их между собой (за исключением ситуации заключения прижизненного договора)³.

Результаты полевого исследования в России и США показывают, что даже сейчас, когда есть возможность свободно посмотреть цены в Интернете, большинство покупателей всё равно не имеют никакого представления о стоимости и ассортименте товаров и услуг до того, как переступают порог похоронных компаний. Ниже приведена цитата из интервью с американским распорядителем похорон (*funeral director*), иллюстрирующая данную ситуацию:

«Когда кто-то умирает, у людей есть возможность сравнить цены, но они этого не делают. Многие люди предпочитают не сравнивать. Они не хотят. Не хотят иметь дело со сравнением. Некоторые семьи делают. Иногда семья сначала приходит ко мне, затем они идут в другой похоронный дом и только потом принимают решение. Но это случается не часто. Меньше чем в 5% случаев» (из интервью с распорядителем похорон, штат Массачусетс, США).

Таким образом, покупатели не чувствительны к изменению цен и ассортимента товаров и услуг, и в условиях неэластичного спроса похоронные компании вынуждены искать другие способы выхода на клиентов. Обычно в качестве конкурентного преимущества похоронные компании используют приобретение специфического социального капитала — социальных сетей, ведущих продавцов напрямую

² Следует отметить, что табу на тему смерти является социальной цензурой, возникшей по историческим меркам не так давно [Арьес 1992; Elias 2001]. Её появление было связано с процессом цивилизации и сопровождающим его запретом на выражение эмоций. До этого смерть была публичным и обсуждаемым событием, но в XX веке она постепенно выносятся за кулисы социальной жизни как в плане эмоциональном (запрет на публичное выражение эмоций), так и в институциональном (передача обслуживания смерти на аутсорсинг профессионалам — медицинским работникам и специалистам похоронного дела).

³ См. подробнее: [Моисеева 2010].

к покупателям и позволяющих «схватить» их до того, как это сделает конкурент. В России в качестве такого социального капитала ритуальные агенты используют контакты с сотрудниками полиции и Скорой помощи, которые предоставляют информацию о произошедшем случае смерти. После того как агент получает информацию о заказе, он немедленно выезжает на квартиру родственников умершего, пытаясь заключить с ними договор. Кроме того, ритуальные агентства размещают свои офисы в моргах, на кладбищах и в других местах, где есть возможность доступа к потенциальным покупателям.

В США (в данном случае имеется в виду штат Массачусетс, где проводилось исследование) похоронные дома строят не информационные, а репутационные социальные сети. Чтобы выйти на покупателей, директора американских похоронных домов используют не прямые стратегии: они не приходят в дом умершего, как это происходит в России, но делают так, чтобы покупатель пришёл к ним сам и это был бы его единственный выбор. Похоронные дома создают свою репутацию, стараясь быть важной частью сообщества. Они принимают участие во всех значимых мероприятиях, сотрудничают с религиозными организациями, занимаются благотворительностью, наконец, водят своих детей в спортивные секции и общаются там с родителями других детей. Когда умирает один из членов семьи, его родственники не бегут изучать цены и ассортимент всех похоронных домов, находящихся по соседству, а сразу идут в тот похоронный дом, работников которого они знают лично. Во Франции похоронные компании также используют социальные сети для выхода на покупателей, они сотрудничают с медицинским персоналом, со служащими муниципалитета и работниками кладбищ [Trompette 2007].

Итак, покупатели, по сути, не выбирают похоронную компанию, а сравнение цен происходит в рамках одной фирмы, когда семья уже пришла заключать договор. Именно выбор конкретных товаров и услуг является главным решением, которое должен принять покупатель на рынке ритуальных услуг. Далее в статье более подробно рассматриваются социальные основания совершаемого выбора. Сначала будет раскрыт вопрос о социальном статусе умершего, потом показано, какую роль играют эмоции в процессе принятия решений, и, наконец, будет эмпирически продемонстрирован главный тезис статьи, сводящийся к тому, что покупатели рассматривают приобретение ритуальных товаров и услуг в категориях дара.

Социальный статус умершего

Социальная смерть не наступает одновременно с физической. Эрвин Гоффман в статье «On Cooling the Mark Out: Some Aspects of Adaptation to Failure» («Как привести жертву в чувство. Некоторые аспекты адаптации к неудаче») показывает, как происходит смерть социальной роли [Goffman 1952]. Бывают ситуации, когда индивид не может больше поддерживать свою роль и должен быть отделён от неё, тогда наступает смерть социальной роли с последующей изоляцией индивида. Например, если человек совершил преступление, то роль законопослушного гражданина отделяется от него, он отправляется в тюрьму, которая, по словам Гоффмана, является своего рода кладбищем, экологически отделённым от пространства живых. Ещё один пример — помещение психически больных людей в специализированные медицинские учреждения, изолированные от мира психически здоровых людей. Во всех подобных ситуациях происходит смерть социальных ролей при физически живых индивидах. Гоффман напрямую не связывает физическую смерть человека со смертью его социальных ролей, и это свидетельствует о том, что между двумя этими феноменами есть определённый зазор.

В более поздней работе «Представление себя другим в повседневной жизни» Гоффман рассматривает «Я» (*self*) как продукт социального взаимодействия. «Я» принадлежит не индивиду, а *социальной ситуации*, в которой рождается, то есть «Я» — это социальный конструкт, не являющийся собственностью индивида [Гоффман 2000]⁴. В этом смысле условно можно представить организацию похорон как

⁴ В русском издании книги используется транслитерация «Ирвинг Гоффман».

своего рода процесс взаимодействия, продуктом которого является «Я» умершего индивида, членов его семьи и сообщества. Несмотря на то что умерший индивид не является активным (то есть реально действующим) участником взаимодействия, у него всё-таки есть определённая социальная роль, которую приписывает ему данный социальный контекст. Это не та же самая роль, что была у него при жизни. После наступления физической смерти его прижизненные роли — отец, сын, муж, сослуживец, друг — трансформируются, ликвидируются все предыдущие негативные качества, а его новые роли — умерший отец, умерший сын, умерший муж и т. д. — обычно наделяются исключительно положительными характеристиками.

Анализу такого рода взаимодействия не было уделено достаточно внимания в социологической теории. Вместе с тем это имеет особое значение в контексте принятия решений на рынке ритуальных услуг. Как будет показано далее, покупатели на данном рынке принимают решения в зависимости от того, какую ценность для семьи и для общества в целом представляет умерший индивид. Но прежде чем перейти к этому вопросу, необходимо прояснить роль эмоций при совершении экономических трансакций и их связь с социальным статусом умершего и его семьи.

Роль эмоций

Рынок ритуальных услуг является одним из наиболее эмоционально насыщенных, так как покупатели здесь принимают решения, находясь в состоянии сильного эмоционального возбуждения, вызванного смертью близкого человека. Повышенная эмоциональность — это первое и самое простое объяснение их экономической иррациональности. И именно поэтому в обществе распространён стереотип о похоронных компаниях, которые «наживаются на чужом горе». Однако необходимо сделать две оговорки. Во-первых, хотя похоронные компании действительно имеют возможности для манипулирования ценами и использования непрозрачных схем конкуренции, это связано не с эмоциональностью покупателей, а, как было показано выше, со структурой самого рынка. Во-вторых, эмоции, которые испытывают покупатели, вполне можно назвать рациональными, так как они напрямую коррелируют с социальным статусом умершего и его родственников. Но чтобы говорить об этом более предметно, необходимо чётко обозначить, что имеется в виду под эмоциями в данном случае.

В социологии эмоций есть много различных подходов к определению того, что есть эмоция [Harre 1986; Franks, McCarthy 1989; Barbalet 2002; Turner, Stets 2005]. Необходимо различать, говорят ли исследователи об эмоциях как о живом непосредственном опыте или как о социальном конструкте. В первом случае даётся недосоциализированное определение эмоций, во втором — пересоциализированное. Наиболее продуктивным представляется подход, который объединяет оба направления: социальное конструирование эмоций возможно, но только после того, как люди испытали непосредственный, живой эмоциональный опыт (*lived emotions*).

Выражение эмоций — это процесс научения. Нас с детства учат, как в разных ситуациях определять эмоции, как их следует выражать, чем отличается тоска от печали, гнев от злости, скорбь от грусти. Освоение словаря эмоций и правил выражения эмоций — это вторичный процесс. Первичен же сам опыт. Когда ребёнок плачет, взрослые объясняют ему, что он сейчас чувствует, и демонстрируют, как нужно вести себя в подобной ситуации [Pollak, Thoits 1989]. После того, как нам уже известно, какие эмоции и в каких ситуациях мы можем испытывать, мы способны манипулировать производимым впечатлением. Например, в своём исследовании бортпроводниц Арли Хочшильд показывает, что значительная часть их деятельности сводится к эмоциональному менеджменту. Необходимость улыбаться и подавлять свой гнев — неотъемлемая часть работы стюардесс, чему они обучаются на специальных тренингах [Hochschild 2003]. Врачи также учатся подавлять свои эмоции, быть аффективно нейтральными и относиться к телу пациента как к аналитическому объекту, что помогает им профессионально выполнять свои обязанности [Smith, Kleinman 1989].

Хочшильд связывает эмоции с *социальной ролью*, которую мы исполняем: «Социальная роль, такая как роль невесты, жены или матери, отчасти есть способ описания того, какие чувства люди, по их мнению, должны испытывать. Роль устанавливает основу для того, какие чувства будут приемлемы в данной ситуации. Когда роль меняется, вместе с ней меняются правила относительно того, что нужно чувствовать и как интерпретировать события» [Hochschild 2003: 74]. Таким образом, мы должны чувствовать горе, когда умирает близкий человек, и радость, когда наши друзья добиваются успехов. Если мы этого не чувствуем, то должны изобразить подобающее чувство, потому что к этому обязывает наша социальная роль.

Для тех, кто наблюдает эту ситуацию со стороны, по сути, нет никакой разницы, правда ли мы испытываем эти эмоции или только притворяемся. До тех пор пока не будут найдены доказательства обмана, эмоция будет считаться достоверной. Для реальных эмоций и для сконструированных эмоций используются один и тот же словарь и одна и та же форма выражения, поэтому раскрыть обман не так просто. Например, ситуация симуляции в футболе. Иногда игроки действительно получают травму, а иногда симулируют падение для того, чтобы оттянуть время или заработать пенальти. Если игрок изображает сильную боль и его выносят с поля на носилках, а как только его доносят до кромки поля, он спокойно встаёт и как ни в чём не бывало возвращается в игру, то всем понятно, что это была симуляция. Но если у нас нет очевидных доказательств обмана, то мы не подвергаем боль сомнению. Хочшильд в книге «*The Managed Heart*» («Управляемое сердце») пишет о женщине, которая не скорбила после смерти своего мужа [Hochschild 2003]. Женщина понимала, что, как жена, она обязана показать, что расстроена смертью супруга, поэтому на похоронах никто из присутствующих не заметил, что её скорбь была ненастоящей. Однако спустя некоторое время её дети поняли, что их мать не страдает должным образом, они были разочарованы её поведением и ставили ей это в упрёк.

Подводя итог, можно сказать, что эмоции неразрывно связаны с конвенциональными способами их публичного выражения. По мнению Джеффа Коултера, эмоции — это преимущественно публичный феномен. Он считает, что страдание в одиночестве может иметь место, но только в том случае, если воспринимается самим страдающим как «страдание в одиночестве» [Coulter 1989]. Перенос теорию эмоций на ситуацию принятия решений покупателями на рынке ритуальных услуг, можно сказать, что совершаемый ими выбор зависит от того, какую социальную роль они играют, какую ценность представляет для них умерший индивид и насколько сильным является контроль со стороны сообщества. Ожидаемые от родственников эмоции, близость отношений между умершим индивидом и членами его семьи, а также его значимость в глазах общества влияют на конечную стоимость похорон. Другими словами, стоимость похорон является мерой ценности отношений между людьми. Ценность молодых людей обычно выше, чем людей пожилого возраста, поэтому обычно их похороны более дорогие. Это же справедливо в отношении людей с высоким социальным статусом, например, известных деятелей культуры, крупных учёных и т. д.

Если эмоции родственников умершего искренние, то покупка ритуальных принадлежностей воспринимается ими как последний дар, который может быть преподнесён умершему. Если эмоции «ненастоящие», то родственники занимаются эмоциональным менеджментом, думая в большей степени о реакции сообщества, о том, как будут прочитаны их эмоции и соотнесены с социальной ролью. В обоих случаях отношение семьи к умершему может быть описано в терминах *процесса дарения*, только если в первом случае это подарок от души, то во втором — подарок из чувства долга. Сильных противоречий между этими двумя формами дарения нет, так как внешние наблюдатели обычно не думают о том, какая мотивация стоит за поведением дарителя, до тех пор, пока не обнаруживают какие-либо несоответствия. Похороны как подарок является наиболее распространённой формой социальных отношений на рынке ритуальных услуг, но не единственной. Если искренние чувства у родственников отсутствуют, а количество внешних наблюдателей ограничено, то нет необходимости симулировать и

придерживаться формата похорон как подарка. Более подробно об этом пойдёт речь далее. Для начала нужно прояснить, что стоит за тезисом «похороны как подарок»⁵.

Теория дара

Экономика дара представляет собой достаточно разработанное направление в антропологии. О реципрокности обмена в традиционных незападных обществах написано немало работ. Двумя наиболее известными из них являются «Очерк о даре» (1925) Марселя Мосса и «Экономика каменного века» (1974) Маршала Салинза. В обеих работах авторы делают акцент на коммуникативной природе процесса дарения и на обязательности ответного дара.

В целом можно выделить три основных измерения процесса дарения [Sherry 1983]. Первое измерение — социальное. Дарение является прежде всего одним из процессов, интегрирующих общество [Мосс 1996]. С помощью дарения мы создаём, поддерживаем, изменяем социальные отношения. Подарки в этом смысле выступают осязаемым выражением социальных отношений. Второе измерение — личностное, связанное с восприятием собственной идентичности. Подарок является вещественной формой самоидентификации, которую мы представляем другим. Третье измерение — экономическое. Несмотря на то что процесс дарения обычно воспринимается как обмен, не преследующий извлечения выгоды, акт дарения представляет большую значимость, чем подарок сам по себе, тем не менее принятие подарка неизменно отсылает к его ценности и пользе.

Главная особенность подарка — его *принудительность*. Дар всегда влечёт за собой обязательства [Мосс 1996]. Во-первых, есть ситуации, которые обязывают нас к тому, чтобы делать подарки (например, день рождения близкого друга). Во-вторых, если кто-то делает нам подарок, то он получает моральное право ожидать чего-то взамен, хотя сроки возврата и форма ответного подарка всегда произвольны. Как отмечает Салинз, перефразируя Мосса, любой подарок подлежит от-дариванию [Салинз 1999].

Подарком может быть что угодно — объекты, услуги, впечатления. Трансформация чего бы то ни было в подарок происходит через демонстрацию социальных отношений в определённых социальных ситуациях. Ситуативными факторами являются следующие: физическое и социальное окружение, время, цель, предшествующие обстоятельства. Таким образом, подарок — это не вещь, а ситуация, вплетённая в социальные отношения, элементом которой является акт дарения [Барсукова 2004: 21].

Обычно процесс дарения (реципрокный обмен) противопоставляется товарному обмену. Основные отличия между ними состоят в том, что процесс дарения регулируется социальными нормами, а товарный обмен — рыночными отношениями; главный стимул для участия в дарообмене — приобретение репутации как формы социального капитала, а для участия в рыночных транзакциях — максимизация прибыли [Барсукова 2004]. Товар и дар — это два полюса одного континуума, но вместе с тем существуют другие, промежуточные формы обменных отношений. Примером одной из них является организация похорон, которую можно представить как реципрокный обмен, вплетённый в рыночные отношения.

Основной фрейм (смысловая рамка) похорон — преподнесение *последнего подарка* умершему, выставленное на обозрение публики. Выражение «похороны как подарок» используется в данном тексте,

⁵ Метафора «похороны как подарок» не является искусственным концептом, она была дана самими информантами. В одном из интервью распорядитель похорон в штате Массачусетс, рассказывая случаи из собственной практики, несколько раз упомянула слово *gift* (подарок). В последующих интервью подтвердилась мысль о том, что то, как распорядители похорон описывают поведение покупателей, действительно напоминает ситуацию выбора подарка и процесс дарения. Окончательно это стало очевидно во время включённого наблюдения в американском похоронном доме.

скорее, как метафора, проясняющая сущность социальных отношений на рынке ритуальных услуг. Другая возможная метафора — «похороны как дань». Неслучайно в русском языке есть даже устойчивое выражение «последняя дань уважения». Дань предполагает наличие патрон-клиентских отношений и иерархической структуры, что могло бы соответствовать ситуации организации похорон, так как мы всегда должны относиться к умершим с уважением и ставим их выше живых. Однако термин «подарок» более применим в данном случае, так как при реципрокном обмене принудительность строится на подчинении социальным нормам, а при патрон-клиентских отношениях — на иерархической диспозиции и неравенстве. Реципрокные отношения имеют более межличностный характер, они персонализированы, что не всегда работает с патрон-клиентскими отношениями. Цель реципрокных отношений — поддержание социального порядка и интеграция сообщества; цель патрон-клиентских отношений — получение дополнительных выгод от позиции в иерархии [Барсукова 2004].

Похороны как последний подарок

Как было показано выше, основной выбор, который делают покупатели на рынке ритуальных услуг, происходит в рамках одной компании и уже после того, как смерть наступила. Выбор касается как ритуальных принадлежностей (гробы, венки, памятники и т. д.), так и процедуры прощания (кремация, захоронение в землю, отпевание в церкви и т. д.). Принятие решений на рынке ритуальных услуг представляет собой процесс социального взаимодействия, в котором главную роль играют *два типа социальных отношений*.

Во-первых, это отношения между умершим и его семьёй. Организация похорон — это своего рода последняя покупка усопшего, во время которой выбор осуществляет кто-то другой. Несмотря на то что решения принимаются родственниками, главным ориентиром для них всегда являются предпочтения умершего, которые могли быть высказаны в устной или письменной форме, а могли быть просто предугаданы членами семьи. Выбирая определённые товары и услуги, родственники думают о том, что предпочёл бы, по их мнению, купить сам умерший. Именно в этом смысле похороны могут рассматриваться в терминах дара. Похороны — это последний подарок. Члены семьи находятся в постоянных реципрокных отношениях друг с другом, обмениваясь разного рода подарками в течение всей своей жизни. Организация похорон — это ситуация, когда члены семьи выбирают свой последний подарок для умершего родственника, оценивая всё то, что он сделал для них при жизни.

Второй тип социальных отношений — это отношения между семьёй умершего и сообществом. Члены семьи думают не только о том, чтобы угодить умершему, но и о том, чтобы правильным образом представить себя в глазах сообщества, так как их выбор всегда будет находиться под наблюдением. Никто не хочет устраивать очень дешёвые и простые похороны, поскольку это обычно отрицательно отражается на статусе семьи. Скромные похороны возможны только тогда, когда нет социального контроля со стороны сообщества.

Как же родственники выбирают такой последний подарок? По каким параметрам оценивается степень «достоинства» похорон?

Можно выделить несколько *основных факторов*, которые определяют формат проведения похорон и их конечную стоимость. К ним относятся возраст умершего (для молодых людей обычно делают более дорогие и пышные похороны, чем для людей более старшего возраста); вероисповедание и этничность (разные религии предписывают разный формат похорон; в иудаизме, например, приняты скромные похороны), социальный статус (если умерший был богатым, известным, уважаемым человеком, то похороны пройдут с бóльшим размахом), причина и обстоятельства смерти (ожидаемая или внезапная смерть; самоубийство; смерть во время службы в армии влекут за собой разные форматы похорон) и, наконец, личность умершего.

Ниже приводятся примеры, демонстрирующие, как осуществляется денежное оценивание смерти покупателями в зависимости от (1) характера отношений между умершим и его семьёй, (2) наличием социального контроля со стороны сообщества, (3) характеристик умершего (пол, возраст, вероисповедание, социальный статус, личные качества) и обстоятельств его смерти.

Нужно сказать, что для некоторых семей сама ситуация, в которой необходимо оценивать смерть в денежном эквиваленте, является очень неловкой; им важно показать, что содержание подарка первостепеннее его стоимости. Во время включённого наблюдения автору часто приходилось видеть, как покупатели избегали смотреть прайс-лист и сравнивать цены. Однажды во время заключения договора распорядитель похорон настойчиво попросил семью посмотреть прайс-лист и выбрать гроб, сославшись на требование штата Массачусетс⁶. Сестра умершего с нежеланием взяла прайс-лист, быстро просмотрела его и вернула назад. Когда распорядитель вышел на несколько минут из комнаты, семья обсудила эту ситуацию, сказав, что это было неловко и неприлично («*That was embarrassing!*»).

Для других семей, наоборот, стоимость и размах похорон являются символом их социального статуса. Например, одна женщина хотела купить для своего погибшего мужа самый дорогой гроб, который есть в Москве. Агент предложил ей гроб за самую высокую цену — 400 тыс. рублей, но покупательница отказалась, сославшись на то, что это дёшево для человека, привыкшего ездить на очень дорогих автомобилях. Тогда агент отправил её в другое ритуальное агентство, где работал его друг, и она купила там тот же самый гроб, но уже за 1 млн рублей. Это случай демонстративного престижного потребления: жене было важно показать, что подарок соответствует социальному статусу её мужа. Кроме того, она хотела, чтобы окружающие оценили её отношение к погибшему.

Одними из наиболее значимых факторов, влияющих на формат проведения похорон и их стоимость, являются возраст умершего и обстоятельства смерти. Для подтверждения этого тезиса приведём фрагменты из нескольких интервью.

«В случае непредвиденной смерти для сообщества, семьи и друзей очень важно иметь возможность собраться и провести вместе пару дней. Даже если это не предписано религией, большинство семей решат, что что-то должно быть сделано, будь то расширенные часы посещения, гроб или урна, и всегда есть какая-то официальная церемония, если смерть была неожиданной. Теперь, с другой стороны, если женщина была в возрасте 101 года, она никогда не была замужем, пережила всех своих друзей, и её прапраплемянница занимается организацией похорон, то вряд ли кто посетит похороны, даже если она закажет поминки и церемонию прощания. Возможно, личность и обстоятельства влияют на то, что она не будет делать пять часов прощальной церемонии, отпевание и так далее, потому что она и её кузина будут единственными посетителями. Таким образом, это, безусловно, влияет на то, какие услуги будут выбраны» (из интервью с распорядителем похорон, штат Массачусетс).

«Ну, там много факторов влияет, люди разные бывают. Есть которые ждут, что у них человек рано или поздно умрёт, а есть которые не ждут <...> Что касается молодых, то <...> молодого не хоронят в простом ситцевом гробу, не принято так, почему-то я такого не замечала, в основном начинают выбирать там какой-то уже более дорогой вариант, тысяч за десять, например, лакированный или что-то там подороже. Ну, не принято так, как бабушек» (из интервью с бывшим ритуальным агентом, Санкт-Петербург).

Ещё один пример влияния возраста умершего и обстоятельств смерти на выбор покупателей — это похороны молодого солдата-афроамериканца, который погиб в автокатастрофе во время службы в

⁶ Согласно этому требованию, директор похоронного дома при заключении договора обязан предъявлять покупателям прайс-лист.

Мали. Умершему было около 20–25 лет, семья эмигрировала в штат Массачусетс из штата Луизиана несколько лет назад, основным языком для них был креольский. Церемония прощания была крайне эмоциональной, родственники арендовали помещение похоронного дома на два дня, чтобы проститься с умершим. Организацией похорон занимались одновременно семья погибшего и Вооружённые силы США. На похоронах присутствовали различные группы военных — сослуживцы умершего, почётный караул штата Массачусетс, представители волонтерской организации ветеранов Вьетнама, сопровождавшие похоронную процессию на мотоциклах и следившие за тем, чтобы похороны прошли достойно⁷. Церемония прощания на военных похоронах прописана до мелочей: гроб накрывается американским флагом, почётный караул определённым образом складывает этот флаг, катафалк сопровождается отрядом полиции, освобождающим дорогу для процессии, и т. д. Служба в церкви проводилась на креольском языке, гроб в церковь вносил почётный караул. Таким образом, главным фактором, повлиявшим на выбор семьи, стали обстоятельства смерти; похороны были организованы в соответствии с регламентом Вооружённых сил США. Семья могла отказаться от ритуала военных похорон, но мало кто так поступает, так как считается, что армия была осознанным выбором умершего и ему нравилось там находиться.

Личность умершего является, пожалуй, одним из наиболее интересных факторов, определяющих выбор покупателей, так как именно здесь метафора организации похорон как процесса дарения представлена наиболее ярко. Ниже приведено несколько примеров того, как личность умершего влияет на процесс принятия решений. В США из всех видов ритуальных товаров и услуг гроб является наиболее дорогим, и его выбору покупатели уделяют особое внимание. В некоторых случаях, когда покупатели не могут определиться с выбором гроба, они начинают вспоминать, какого цвета была мебель у умершего в доме. Директор похоронного дома в интервью рассказала о женщине, которая долго не могла решить, какой гроб выбрать, так как никак не могла вспомнить, какого цвета был обеденный стол в доме её матери — вишнёвого или миндального. В другом случае члены семьи выбрали подарочные открытки (*gift cards*)⁸ с изображением маяка и моря, так как они вспомнили, что их умерший родственник очень любил море и почти на всех фотографиях, которые сохранились, он изображён на фоне воды. Ещё в одном случае сын принёс халат и домашние тапочки своей умершей матери в качестве одежды для церемонии прощания, так как, по его словам, это была её любимая одежда. Кроме того, о возможных предпочтениях умершего также судят по ранее совершенному им выбору: «Мама выбрала это для отца, поэтому, я думаю, что для себя она хотела бы то же самое» (из интервью с распорядителем похорон, штат Массачусетс). Данные примеры показывают, что покупатели подходят к выбору конкретных товаров и услуг, думая о том, как на это мог бы отреагировать умерший. Таким же образом мы выбираем подарки, пытаясь предугадать, что могло бы понравиться реципиенту, соотносим подарок с его возрастом, полом, социальным статусом, а также с обстоятельствами, в которых происходит процесс дарения.

В зависимости от личности умершего и степени близости отношений между ним и его семьёй организация похорон может в большей или меньшей степени восприниматься как подарок.

«Кто-то там оскорбляется, когда им предлагаешь гроб, обитый тканью за пять тысяч рублей, какой-нибудь простенький, говорит: “Вы за кого меня считаете!.. Как так можете меня оскорблять!.. Я свою бабушку ну не меньше, чем в двухкрышечном, буду хоронить”. А кто-то подойдёт сюда, на ценник присмотрится и за сердце хватается. Народ разный» (из интервью с ритуальным агентом, Москва).

⁷ В первые годы после войны во Вьетнаме вернувшимся солдатам было отказано в каких-либо льготах, так как война во Вьетнаме воспринималась американским обществом как национальный позор. Но спустя несколько лет участники этой войны получили льготы и создали волонтерскую организацию, которая теперь следит за тем, чтобы все остальные солдаты, павшие на войне, получали достойные похороны.

⁸ Специальные открытки, которые раздаются друзьям и близким во время похорон; обычно на них преобладают религиозные мотивы.

Подарок может быть сделан не только семьёй, но и умершим. Так происходит в случае заключения *прижизненного договора*, когда индивид заказывает свои похороны заранее, то есть сам выбирает гроб, цветы, музыку и даже готовит посмертную заметку для газеты⁹. Прижизненный договор сильно облегчает принятие решений для семьи. Родственники думают, что умерший заботился о них заранее, и воспринимают эту упредительную заботу как подарок. Распорядитель похорон рассказала о случае, когда дети не знали о том, что их мать заключила прижизненный договор, им стало об этом известно только после её смерти:

«Это был подарок для них, как они выразились. Они не должны были ни о чем беспокоиться. Они не должны были беспокоиться, что она хотела, сколько это стоит. Это был подарок. Улыбаясь, они сказали: “Это было в её духе так поступить”» (из интервью с распорядителем похорон, штат Массачусетс).

Заключая прижизненный договор, индивид избавляет своих родственников от необходимости принимать импульсивные решения в ограниченных временных условиях. Обычно данной услугой пользуются люди более старшего возраста. Ниже приведена цитата из другого интервью, подтверждающая это:

«Многие родители не хотят возлагать груз ответственности на своих детей, поэтому мы имеем много людей, молодых людей, — и когда я говорю “молодых”, я имею в виду всех, кому меньше 80 лет (когда ты работаешь в похоронном бизнесе, любой, кому меньше 80 лет, считается молодым), — итак, мы имеем много семей, которые приходят к нам, может быть, сразу после выхода на пенсию, так как у них есть больше свободного времени, они приходят и заключают прижизненный договор на свои похороны. Им не обязательно вносить деньги, это одна из опций, но они не обязаны это делать, но, по крайней мере, они задокументировали все свои пожелания. Таким образом, когда приходит время, дети уже знают, чего хотел их отец» (из интервью с распорядителем похорон в еврейском похоронном доме, штат Массачусетс).

В этом же интервью распорядитель похорон рассказывал о традициях проведения иудейских похорон и о том, что главное — это показать, что перед смертью все равны, поэтому умершего следует хоронить в самом простом и дешёвом сосновом гробу независимо от его социального статуса. Однако позднее в интервью он сказал:

«Это очень интересно. Когда семья входит в комнату, где выставлены гробы, и начинает их изучать, во многих случаях они выберут что-то другое, чем простой сосновый гроб. Я не знаю почему. Может быть, из чувства вины.... Какая бы ни была причина, они выберут что-то более дорогое, чем простой сосновый гроб. Но когда они будут выходить из смотровой комнаты, они посмотрят на человека, с которым пришли, и скажут: “Хорошо, я выбрал этот гроб для моей матери, но когда придёт моё время, бери простой сосновый гроб”. Когда мы покупаем для других, мы всегда выбираем одну вещь. Когда мы покупаем для кого-то ещё, мы выберем что-то другое. Такова природа человека» (из интервью с распорядителем похорон в еврейском похоронном доме, штат Массачусетс).

Получается, что для другого мы склонны выбирать нечто более дорогое и красивое, особенно если это последний подарок, выставляемый на обозрение публики. Для себя же мы обычно стараемся выбрать что-то подешевле; нам не нужно думать о том, как это будет воспринято сообществом, а семья всегда

⁹ Прижизненный договор более распространён в США, чем в России. Обычно его заключают люди в возрасте старше 60 лет, многие из которых тяжело больны или находятся в доме для престарелых. В штате Массачусетс примерно каждые пятые похороны проводятся по заранее заключённому прижизненному договору. По России точных данных нет, но из интервью было понятно, что в настоящий момент лишь незначительная часть населения заключает прижизненные договоры.

сможет сказать, что это то, чего хотел умерший. Иногда индивид заказывает себе похороны, но при этом не оплачивает их; в этом случае он, по сути, составляет список пожеланий (*wish-list*).

Бывают ситуации, когда возникают разногласия между пожеланиями умершего и выбором его семьи. Например, если умерший выбрал для себя достаточно скромные похороны, а семья решает изменить его намерение и купить более дорогой гроб, сделать более пышную церемонию прощания, напечатать заметку в газете и т. д. Иногда семья заменяет погребение кремацией, так как кремация дешевле. Но и в обычных жизненных ситуациях так случается, что мы просим подарить нам на день рождения какой-нибудь очень скромный подарок, а вместо этого получаем довольно дорогую вещь (или наоборот). Всё зависит от того, какую ценность для дарителя представляет личность реципиента и каковы обстоятельства его смерти.

Другие форматы похорон

Процесс дарения — наиболее часто встречающаяся, но не единственная форма социального взаимодействия на рынке ритуальных услуг. При отсутствии близких прижизненных отношений с умершим и социального контроля со стороны сообщества похороны могут иметь другой формат. Чаще всего это происходит в двух ситуациях.

Во-первых, когда у умершего нет родственников. Если смерть наступает в тюрьме, клинике для душевнобольных или на улице и тело никем не опознано, то похороны производятся на выделяемые государством деньги. В США в этой ситуации тело кремируют, а урну оставляют в похоронном доме на случай, если в дальнейшем объявятся родственники умершего. В России захоронением неопознанных тел занимаются муниципальные унитарные предприятия, они организуют самое простое погребение, в самом простом гробу, без ритуалов и публики. В подобных случаях никто не думает о похоронах как о подарке, поскольку пол, возраст, этничность, вероисповедание и личность умершего не имеют никакого значения.

Во-вторых, когда между умершим и его родственниками при жизни установились плохие отношения и нет необходимости это скрывать. В некоторых случаях родственники даже не пытаются замаскировать отсутствие ожидаемых от них эмоций.

«Знаете, у нас один такой случай был на моих глазах. Пришла женщина, у неё там свекровь, она была застрахована, и ей предложили <...> за написание лент доплаты какие-то, там небольшие деньги были, но она с таким видом довольным сказала: “Да не вопрос! Хоть сейчас!”. То есть у человека радость на лице была из-за того, что там похороны. Такое тоже бывает» (из интервью с бывшим ритуальным агентом, Санкт-Петербург).

Социальное взаимодействие с умершим может происходить не только в позитивном ключе, но и в негативном. Например, когда организация похорон рассматривается покупателями не в категориях дара, а в категориях мести. Раввин, сотрудничающий с похоронным домом в Бостоне, привёл в интервью следующую недавно произошедшую с ним историю. В одну семью позвонили из больницы и сообщили, что их бабушка умерла. Семья организовала для неё традиционные еврейские похороны, то есть захоронение в землю. Через несколько дней звонит сама бабушка и спрашивает, почему родственники давно её не навещают. Выяснилось, что в больнице что-то перепутали и семья похоронила другую женщину. Доктор поехал к настоящей дочери умершей женщины, чтобы объяснить ситуацию. Оказалось, что у матери и дочери были очень плохие отношения, и в наиболее эмоциональные моменты дочь говорила, что после смерти матери не будет устраивать ей традиционные еврейские похороны, а кремирует её. Вместе с тем, мать в последние годы стала очень религиозной и молилась о том, чтобы

быть похороненной по еврейским традициям. В итоге так и получилось. Неизвестно, что бы на самом деле сделала дочь — кремировала бы тело или захоронила в землю, но данный пример показывает, что формой социального взаимодействия при организации похорон может быть даже сведение счётов. Если в отношении между умершим и его семьёй вовлечены ненависть или другие отрицательные эмоции, то это способно отразиться и на том, какой будет «последняя покупка».

Заключение

В данной работе был рассмотрен механизм принятия решений покупателями на рынке ритуальных услуг. Одной из особенностей рынка является то, что закон спроса на нём не работает. Покупатели не чувствительны к изменению цен и ассортимента товаров и услуг, что вынуждает похоронные компании искать альтернативные стратегии выхода на заказчиков. В России в качестве конкурентного преимущества похоронные компании используют информационные социальные сети (связь с сотрудниками милиции и Скорой помощи), в США — репутационные социальные сети (контакты с церковью, благотворительными организациями и т. д.), что в первом случае ведёт продавцов напрямую к двери покупателя, а во втором ограничивает выбор покупателя одним продавцом. Таким образом, главное решение, которое принимают покупатели на рынке ритуальных услуг, обычно связано с одной похоронной компанией и совершается уже после наступления смерти близкого человека, а не происходит путём сравнения цен и ассортимента товаров и услуг в разных фирмах заблаговременно.

Эмпирические данные исследований в России и США свидетельствуют о том, что, несмотря на серьёзные различия в организационной структуре двух рынков, механизм принятия решений покупателя на них идентичен. Так как у покупателей нет общего представления о том, что является адекватной ценой за оказание ритуальных услуг, вопрос «достойности» похорон в каждом случае решается индивидуально и в зависимости от ценности умершего индивида для его семьи и сообщества.

Организация похорон рассматривается в терминах социальных отношений между живыми и мёртвыми. Являясь продуктом социального взаимодействия, социальная роль индивида живёт даже после его физической смерти, поэтому приобретение ритуальных товаров и услуг является последней покупкой индивида, выбранной кем-то другим. Осуществляя свой выбор, члены семьи ориентируются на пол, возраст, социальный статус, вероисповедание, этничность, характеристики личности умершего индивида, стараясь предугадать его возможные пожелания и предпочтения. Это схоже с ситуацией, когда мы выбираем для кого-то подарок, стараясь представить, что сам реципиент хотел бы себе купить. Если смерть индивида является сильной эмоциональной травмой для членов семьи, то, скорее всего, сделанный ими подарок будет подарком «от всей души». Если же большую роль играют не эмоции, а необходимость поддержать свой социальный статус в глазах сообщества и правильно исполнить свою социальную роль, то это можно назвать подарком «из чувства долга». Заключение прижизненного договора на оказание ритуальных услуг также можно рассматривать как подарок, но уже не семьи, а приготовившегося к смерти человека. Заказывая для себя похороны заранее, индивид сильно облегчает выбор для своей семьи и снимает с родственников многие издержки, связанные с организацией похорон, что воспринимается ими как подарок.

Процесс дарения является наиболее распространённой формой социальных отношений на рынке ритуальных услуг, но не единственной. В том случае, если ценность умершего индивида для его родственников невысока, если у умершего вообще нет родственников или отсутствует социальный контроль со стороны сообщества, похороны могут иметь другой формат.

Литература

- Арьес Ф. 1992. *Человек перед лицом смерти*. М.: Издательская группа «Прогресс».
- Барсукова С. Ю. 2004. Реципрокные взаимодействия. Сущность, функции, специфика. *Социологические исследования*. 9: 20–29.
- Гофман И. 2000. *Представление себя другим в повседневной жизни*. М.: Канон-Пресс.
- Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Моисеева Е. Н. 2010. Рынок ритуальных услуг: трансформация правил ритуала в правила рынка. *Экономическая социология*. 11 (3): 84–99. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2010/05/29/1234590590/2ecsoc_t11_n3.pdf#page=84
- Мосс М. 1996. Очерк о даре. Форма и основания обмена в архаических обществах. В кн.: Мосс М. *Общества. Обмен. Личность*. М.: Наука; Главная редакция восточной литературы; 85–111.
- Радаев В. В. 2006. *Что такое рынок: экономико-социологический подход*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Салинз М. 1999. *Экономика каменного века*. М.: ОГИ.
- Barbalet J. (ed.). 2002. *Emotions and Sociology*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Coulter J. 1989. Cognitive «Penetrability» and the Emotions. In: Franks D. D., McCarthy E. D. (eds). *The Sociology of Emotions: Original Essays and Research Papers*. London: Jai Press Inc; 33–50.
- Elias N. 2001. *The Loneliness of the Dying*. London: The Continuum International Publishing Group Ltd.
- Franks D. D., McCarthy E. D. (eds). 1989. *The Sociology of Emotions: Original Essays and Research Papers*. London: Jai Press Inc.
- Goffman E. 1952. On Cooling the Mark out: Some Aspects of Adaptation to Failure. *Psychiatry*. 15 (4): 451–463.
- Harre R. (ed.). 1986. *The Social Construction of Emotions*. Oxford; New York: Basil Blackwell Ltd.
- Hochschild A. R. 2003. *The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling*. 20th ed. California: University of California Press.
- Pollak L. H., Thoits P. A. 1989. Processes in Emotional Socialization. *Social Psychology Quarterly*. 52 (1). Special Issue: Sentiments, Affect and Emotion: 22–34.
- Sherry J. F. 1983. Gift Giving in Anthropological Perspective. *The Journal of Consumer Research*. 10 (2): 157–168.
- Smith A. C., Kleinman S. 1989. Managing Emotions in Medical School: Students' Contacts with the Living and the Dead. *Social Psychology Quarterly*. 52 (1). Special Issues: Sentiments, Affect and Emotion: 56–69.

Trompette P. 2007. Customer Channeling Arrangements in Market Organization: Competition Dynamics in the Funeral Business in France. *Revue Française de Sociologie*. 48: 3–33.

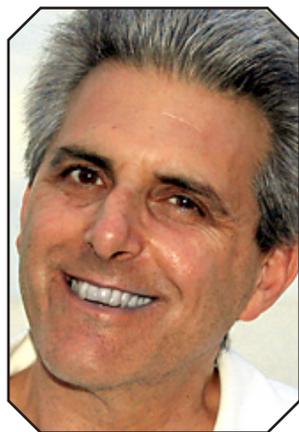
Turner J. H., Stets J. E. 2005. *The Sociology of Emotions*. New York: Cambridge University Press.

Zelizer V. 2011. *How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does That Mean?* Center for the Study of Social Organization. Working Paper. 5.

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Н. Флигстин

Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века¹



ФЛИГСТИН Нил (Fligstein, Neil) — профессор факультета социологии Калифорнийского университета в Бёркли (США).

Email: fligst@berkeley.edu

Перевод с англ.
Александра Куракина.

Публикуется с разрешения издательства Princeton University Press.

Рыночные общества создали больше богатства и больше возможностей для большего количества людей, чем любая другая форма человеческой социальной организации. Однако мы по-прежнему игнорируем соображение о том, что рынки как таковые являются социальными конструкциями, которые требуют широкой институциональной поддержки. Представляемая новаторская книга призвана восполнить отмеченное упущение, то есть осмыслить современный капитализм, создав для этого социологическую теорию рыночных институтов. Сфокусировавшись на неукротимом динамизме, свойственном капитализму, один из ведущих экономсоциологов Нил Флигстин утверждает, что механизмом, приводящим в движение любой рынок и его акторов, даже в условиях конкуренции, является их стремление к стабильности.

«Архитектура рынков» представляет область экономической социологии, которая включает крупные и современные эмпирические исследования, противостоящие неоклассической модели совершенной конкуренции, но при этом не имеет достаточно целостной теории. Флигстин предлагает такую теорию. Автор не ограничивается исследованием глобализации и информационной экономики; он сосредоточивается на анализе конкретных вопросов, характерных для американского капитализма в конце XX столетия, среди которых его особенно привлекают слияния и поглощения 1980-х гг. Флигстин расширяет применение «теории полей», связывающей формирование рынков и акторов с проблемой стабильности. Предлагаемый автором политико-культурный подход объясняет, почему государство играет важную роль для рынков и почему существует такое разнообразие национальных капитализмов. Государства способствуют стабилизации рынков, например, создавая правовой порядок и предотвращая классовую борьбу. Строительство государства и строительство рынка идут рука об руку.

Флигстин показывает, что рыночные акторы в сильной степени зависят от государства и членов общества, определяющих социальные условия, в которых производится богатство. Автор демонстрирует, что системы, благоприятствующие социальной справедливости и эффективному распределению ресурсов, могут создавать стабильные рынки и способствовать экономическому росту в той же степени, что и менее эгалитарные системы. Данная книга несомненно занимает важное место среди класси-

¹ Флигстин Н. 2013 (готовится к изданию). *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. М.: Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»). Источник: Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

ческих работ по капитализму. Экономисты, социологи, политические деятели и все те, кто интересуется механизмами функционирования реальных рынков, не утратят интерес к книге на протяжении многих лет.

Журнал публикует первую главу книги Н. Флигстина — «Возвращая социологию» («Bringing Sociology Back In»). В ней обозначены ключевые теоретические вопросы, которые, по мнению автора, вносят важный вклад в утверждение социологии рынков как самостоятельной области исследований и определяют её отношения с экономическими теориями.

Ключевые слова: рынки; государство; социальная структура; институты; теория полей; политико-культурный подход.

Глава 1. Возвращая социологию

Рыночное общество создало больше прибыли, богатства, товаров и услуг, чем любая другая форма человеческой социальной организации. Этого удалось достичь благодаря созданию условий для социального обмена между большими группами людей, зачастую разбросанными по обширным географическим пространствам. Для большинства наблюдателей движущими силами столь мощного сотворения богатства стали технология и конкуренция. Идущие против общего потока предприниматели находят новый рынок для каких-либо товара или услуги. Этот новый рынок часто возникает как следствие технологического прорыва. Вслед за первопроходцами и другие начинают искать удобный случай войти на этот рынок. Так возникает конкуренция, которая вынуждает производителей создавать товары более эффективными способами и продавать их по более низким ценам. Победителями в этом сражении оказываются те, кто сумеет понять, как предоставить наилучшие товары по наименьшей цене.

Но даже победители в конце концов покидают сцену: кто-то приходит им на смену, по-иному ведёт дела и производит новые товары, которые изменяют ранее созданный рынок. Иногда новые товары, открывая абсолютно новые возможности для производства богатства, способствуют непреднамеренному реформированию больших секторов хозяйства. Так, появление железных дорог, электричества, телефонов, автомобилей, медикаментов и компьютеров меняло хозяйство, открывая возможности для создания новых рынков.

В этой истории многое подкупает. Она предлагает простое объяснение чего-то очень важного в динамизме современного рыночного общества. Главная проблема состоит в том, что история эта неполная. Стоит лишь обратиться к формированию и функционированию реальных рынков, как становится очевидным, что этот динамизм просто невозможен без глубокой вовлечённости предпринимателей, менеджеров, рабочих, фирм и государств. Руководителям предприятий необходимо концептуализировать появляющиеся возможности, понять, как ими воспользоваться и мотивировать других к достижению поставленных целей. Они должны заботиться о капитализации, гарантировать поставки сырья и выстроить структуру организации, найти способы стабилизировать взаимодействия со своими основными конкурентами. Наконец, предметом непрекращающихся переговоров остаётся конфликт между собственниками и теми, кто на них работает.

Более того, предприятия действуют на широком фоне общепринятых представлений, правил и законов, которые чаще всего поддерживаются государствами. Значение государств для современных рынков переоценить поистине невозможно. Без стабильных, нерентоориентированных (*non-rent-seeking*) в большей или меньшей степени государств современные производственные рынки просто не смогли бы существовать. Всё поглотили бы войны, грабежи и меркантилистские устремления, в результате которых предприниматели пошли бы ко дну. Так, например, патенты, выдаваемые государствами и контролируемые судами, позволяют предприятиям получать легальную монополию на определённый

продукт и извлекать из этого прибыль. Другие законы ограничивают возможности предприятия к оппортунистическому поведению и получению прибыли за чужой счёт. Во всех развитых индустриальных обществах правила и законы существуют не только для защиты производителей, но и для защиты потребителей от некачественных товаров и услуг, а также работников от опасных условий производства.

Эти социальные структуры, социальные отношения и институты в рыночном обществе не создаются автоматически. Во всех индустриальных обществах они реализуются в виде длительных исторических проектов, которые смогли преодолеть волны кризисов (порой весьма жестоких). Во время отдельных рыночных кризисов и более масштабных экономических депрессий (не говоря уж о потрясениях, вызванных войнами или завоеваниями) выработанные в конце концов решения требовали социального экспериментирования. Указанные события заставляли людей думать о тех мерах, которые нужно предпринять, чтобы воспользоваться предоставляемыми возможностями рынка.

Цель этой книги заключается в том, чтобы приступить к систематическому осмыслению того, каким образом динамизм технологий и конкуренции встроены, обусловлены и структурированы процессами создания предприятий, социальных отношений между ними и их отношений с государством. Проще говоря, динамизм рыночного общества оказывается возможным благодаря формированию разветвлённой социальной организации. Сама конкуренция и технологические изменения время от времени переопределяются участниками рынка и государствами. Эти силы не являются внешними для рыночного общества, а присущи данным социальным отношениям.

Несомненно, технологические изменения могут оказывать самостоятельное воздействие на социальные структуры. Однако их влияние проявляется лишь там, где существующая социальная организация делает технологию уместной. Так, например, обществу охотников и собирателей не будет большого проку от автомагистралей и телекоммуникаций. А вот общество, в котором уменьшение издержек на транспортировку и коммуникации облегчает предприятиям перемещение товаров и услуг к месту их продаж, предоставляет огромные преференции предприятиям, способствующим уменьшению таких издержек.

Создание новой технологии часто рассматривается как результат научного воздействия на реальность. Изобретение новых технологий зачастую приводит к ощущению, что решение какой-либо конкретной проблемы приносит огромный финансовый выигрыш. Но это только часть того смысла, который технология в себе заключает. Технологии предполагают решение вопроса о том, как произвести такие товары и услуги, чтобы их можно было доставить потребителям, чтобы они были надёжными и нашлись бы люди, готовые купить их по цене, за которую их возможно произвести. В любом случае, чтобы производить новые товары, создающие новые рынки, должна существовать разветвлённая социальная организация.

Часто технология нуждается в предпринимателях, которые определяют её наилучшее предназначение. В начале XX века лишь немногие наблюдатели верили, что автомобиль с двигателем внутреннего сгорания сможет выйти на массовый рынок. Автомобили стоили дорого, их было трудно производить и обслуживать. Кроме того, было крайне мало дорог, а система дистрибуции бензина отсутствовала. Но к 1915 г. Генри Форд убедился в том, что создание такого рынка возможно. Социальные технологии, вовлечённые в производство поддерживающих структур для этого рынка, были так же фундаментальны, как и узкий технический аспект производства двигателей внутреннего сгорания.

Точно также и конкуренция порождает реакцию со стороны социально-организационных сил. Чтобы выжить, предприятия пытаются найти способы контролировать наиболее болезненные проявления

конкуренции. Большая часть усилий по выстраиванию рынка направлена на поиск путей стабилизации и рутинизации конкуренции. И значительная часть истории крупнейших корпораций может быть рассмотрена через призму попыток стабилизировать собственные рынки и уберечь их от разрушительной конкуренции и экономических спадов. Крупнейшие корпорации пытались найти способы ведения хищнической конкуренции. Предприятия могут избежать прямой конкуренции, захватывая разные сегменты рынка (связанные с высоким или низким качеством товара) и диверсифицируя товарные линии в направлении смежных товаров. Также они могут использовать социальные отношения в виде сетей для кооптации поставщиков и конкурентов и достигать легитимности в глазах государств и финансового сектора.

В XIX веке частые подъёмы и спады в большинстве развитых рыночных обществ отчасти происходили по вине хищнической конкуренции, осуществляемой в самых разных формах. Предприятия работали на пределе своих мощностей, продавали товары и услуги ниже себестоимости и, в конце концов, доводили друг друга до банкротства. Это приводило к тому, что хозяйство на уровне всего общества переживало постоянные взлёты и падения. Первоочередной задачей достижения стабильности во всех индустриально развитых обществах стали для предприятий поиски способов вести конкурентную борьбу, не прибегая при этом к постоянной ценовой конкуренции.

Чтобы воспользоваться плодами новой технологии, предприятиям необходимы устойчивые отношения со своими поставщиками, работниками и основными конкурентами. Способность наладить подобные отношения, в свою очередь, зависит от установления стабильных социетальных институтов, таких как государственное устройство и законодательство. В любом индустриально развитом обществе государство, предприятия и работники решали свои совместные проблемы путём создания правил, помогающих стабилизировать их взаимодействие. В разных обществах и в разные исторические периоды такие решения были неодинаковы и в существенной мере зависели от относительных властных позиций тех или иных групп в процессе построения государства эпохи современности. Эти современные государства сформировали системы социального обеспечения, денежную систему и правопорядок, а также принялись искать способы разрешения конфликта между трудом и капиталом. Государства подхлестывали конкуренцию, защищали работников и обеспечивали условия для фундаментальных научных исследований, тем самым развивая новые технологии. Именно стабильные, нерентоориентированные государства отличают общества, в которых возможно создание рынков, от обществ, где это оказывается невозможным.

Подобная зависимость технологии и конкуренции от социальных факторов подразумевает, что для полного осмысления экономического роста мы должны последовательно учитывать эти факторы. Экономический рост зависит от состояния государств, институтов и социальных технологий, с помощью которых создаются предприятия, рутинизируется классовая борьба и регулируется конкуренция между предприятиями. Цель этой книги — предложить ряд инструментов для анализа того, как и почему социальные факторы играют такую важную роль.

Я хочу использовать эти инструменты, чтобы рассмотреть ряд наиболее важных политико-экономических вопросов современности. Анализ современного американского капитализма, сделанный в этой книге, необходим для понимания эволюции концепции фирмы, действующей в интересах акционеров (*shareholder value concept*). Также я предлагаю несколько концептуальных инструментов для раскрытия феномена, называемого глобализацией. Я применяю определённый способ изучения глобализации и рассматриваю границу, в пределах которой наше знание о глобализации соответствует традиционным представлениям. В частности, мне важно показать, что глобализация не объясняет фискальные кризисы современных государств благосостояния, особенно в Европе. В последней главе рассматривается, как предлагаемый в настоящей книге подход может применяться при анализе вызванной информационными технологиями текущей трансформации в промышленности.

Моя наиболее общая цель состоит в том, чтобы предложить учёным и другим людям, интересующимся политическими вопросами, аналитические инструменты, которые помогут им разобраться в таком феномене, как глобализация. В конечном счёте, мой анализ предполагает, что государства и граждане являются неотъемлемой частью рыночных процессов. Фактические данные показывают, что экономический рост происходил при самых разных системах отношений между работниками, предприятиями и государствами. Часто встречающаяся идея о противостоянии между государствами и рыночными акторами, где государства считаются заведомо неэффективными и не по делу вмешивающимися, а фирмы — эффективными производителями благ, просто-напросто неверна. При создании рынков предприятия полагаются на государства и граждан. Способность предприятий устанавливать стабильные миры в большой мере зависит от этих отношений. Предложенная здесь аналитическая рамка позволяет определить, когда эти отношения приносят позитивные, а когда менее позитивные результаты для всех членов общества.

Критический анализ существующих работ по социологии рынков

Экономическая социология представляет собой изучение того, как материальное производство и потребительское поведение человеческих сообществ зависят от структуры и динамики социальных процессов. В последние 15 лет наблюдался огромный рост эмпирических исследований в этой области². В нашей книге мы ограничимся рассмотрением процессов структурирования производства, то есть социологией рынков. В данной области возникли два взаимосвязанных типа исследований. Один из них нацелен на изучение макропроцессов, например на сравнение национальных моделей капитализма, понимание развития обществ третьего мира, исследование процессов глобализации или изучение перехода от социализма к рынку (его можно назвать политико-экономическим подходом). Другой корпус работ нацелен на изучение микропроцессов: на формирование отдельного рынка или отрасли и на возникновение социальных структур, которые оказывают влияние на стратегию предприятий, их внутреннюю организацию или практики на рынке труда (подход на уровне предприятия или отрасли).

Общим для обоих подходов является критический анализ неоклассических взглядов о рынках совершенной конкуренции³. Работы, выполненные в русле экономической социологии, неоднократно демонстрировали, что различные аспекты социальных отношений между рыночными акторами важны для выживания предприятий этих акторов, а также для функционирования рынка и конечных результатов его работы [Burt 1983; Baker 1984; 1990; Fligstein 1990; Abolafia 1996]. Сходная экономическая результативность различных рынков в разных обществах и неоднородная организация этих рынков привели исследователей к пониманию того, почему существуют множественные социальные структуры и как они способствуют успешным экономическим преобразованиям в обществах [Aoki 1988; Hamilton, Biggart 1988; Whitley 1990; Lincoln, Gerlach, Takahashi 1992]. Эти исследования показывают, что рыночные структуры включают большое число разнообразных и тщательно выработанных социальных структур. Отношения формируются в зависимости от того, как и когда возникли рынки, кто доминирует на них, а также от социальных отношений между производителями и их поставщиками, потребителями и государствами. Вопреки теориям конкурентных рынков, многие рынки включают сложные и стабильные социальные структуры, основанные на повторяющихся взаимодействиях покупателей и продавцов, а также на статусах и репутации участников. Также очевидно, что предприятия имеют совершенно различные внутренние конфигурации, которые по-разному реагируют на указанные социальные процессы.

² См.: [Smelser, Swedberg 1994]. В этой хрестоматии предоставлен прекрасный обзор данного предметного поля, показано разнообразие тем и подходов, даны варианты построения исследовательских конструкций.

³ Новаторская статья Харрисона Уайта была одной из немногих работ, ориентированной на то, чтобы теоретически показать, что неоклассическая модель рынка нежизнеспособна по своим внутренним основаниям [White 1981].

Крупные предприятия (частый предмет наших исследований) являются участниками многих рынков и поддерживают отношения со множеством поставщиков, конкурентов и потребителей. Мы сейчас уже примерно понимаем, как трансформировались крупные американские предприятия за последние 125 лет [Fligstein 1990; Roy 1997]. Мы также накопили изрядный эмпирический материал по сравнительной организации рынков, и у нас есть превосходные исследования крупных предприятий в Европе, Азии и в меньшей степени в Латинской Америке (см.: [Evans 1979; Hamilton, Biggart 1988; Lincoln, Kalleberg 1990; Whitley 1990; Gerlach 1992]; см. обзор: [Fligstein, Freeland 1995]). Начинают появляться и хорошие работы о переходе от социализма к рынку (см.: [Burawoy, Krotov 1992; Nee 1996; Stark 1996; Guthrie 1997; 1999; Eyal, Szelenyi, Townsley 1998; Wank 1999]). Эти исследования проводили не одни лишь социологи, но также антропологи, бизнес-историки, институциональные экономисты и представители бизнес-школ, которые изучают макроорганизационное поведение (см., например: [Chandler 1962; 1977; 1990; Nelson, Winter 1982; Williamson 1985; Arthur 1988; 1989; 1994], эти работы важны для рассматриваемой темы).

Современная экономическая теория претендует на статус основной теории относительно взаимодействия людей при осуществлении материального самовоспроизводства (распределение ограниченных ресурсов на разные цели), и, следовательно, по умолчанию предполагается, что она применима ко всем обществам во все времена. Социология рынков обладает длинной и примечательной историей спора с этим утверждением. В трёх наиболее важных классических произведениях в социологии («Капитал» Карла Маркса, «Хозяйство и общество» Макса Вебера и «Разделение общественного труда» Эмиля Дюркгейма) рыночное хозяйство их времени рассматривается как продукт более глубинных социальных процессов, сформировавших устои эпохи современности. Антрополог Карл Поланьи основывался на этом подходе при рассмотрении того, как рынки стали доминирующей формой социальной организации по структурированию материального воспроизводства. Эти учёные различали материальное воспроизводство человека и организацию материального воспроизводства⁴. Все общества вынуждены решать проблему материального воспроизводства, но конкретная форма хозяйственной организации в разных обществах остаётся различной⁵.

Во многих работах нашего времени в рамках социологии рынков можно проследить влияние классических социологических теорий, особенно Маркса и Вебера⁶. Тем не менее в целом в них мы видим, скорее, несистематические заимствования идей классиков. В отличие от классиков сегодня социологи, занимающиеся рынками, редко прослеживают связь между своими теоретическими идеями и более широким взглядом на общество или социетальные изменения. Напротив, большинство исследований сфокусированы на своём эмпирическом объекте и соответствующей специальной литературе. Лишь критика неоклассической модели совершенной конкуренции является тем элементом, который интегрирует эту разнородную область исследований.

⁴ Это различие было формализовано Карлом Поланьи и в рамках экономической антропологии получило название формалистско-субстантивистской дихотомии, касающейся значения институтов, которые мы называем экономическими [Polanyi 1957].

⁵ Карл Поланьи выделил альтернативные механизмы хозяйственной организации: перераспределение и реципрокность [Polanyi 1957]. Перераспределение происходило тогда, когда какая-либо группа собирала блага со всех людей и раздавала их другим (часто это государство или протогосударство). Реципрокность также встречалась повсеместно, особенно среди людей, связанных общим родством, этносом или племенем. В такой ситуации люди делились с другими, зная, что в трудные времена с ними поступят так же.

⁶ Я считаю, что значительная часть сегодняшней литературы о роли информационных технологий в трансформации бизнеса несёт на себе отпечаток работ Э. Дюркгейма. Книга М. Кастельса продвигает идею о том, что современное общество движимо обменом информацией через сети, что увеличило число и изменило характер моделей социального взаимодействия [Castells 1996]. Дюркгейм полагал, что разделение труда в обществах современного типа было вызвано схожими силами. Как только люди получили возможность взаимодействовать друг с другом на больших расстояниях, их восприятие себя и окружающих изменилось.

Большинство экономистов игнорируют или попросту не знают о том, как неэкономисты размышляют об экономических процессах. Первая причина того, почему экономисты не замечают исследований неэкономистов, — это жёсткие дисциплинарные границы. Экономисты объявили современные рынки своей интеллектуальной вотчиной, а их престиж в академической среде и определяющее влияние на социальную политику, особенно в Соединённых Штатах, позволяют им игнорировать посторонних.

Но есть и ещё одна, даже более важная, причина. Хотя это и некоторое упрощение, но так происходит потому, что такие исследования не предлагают альтернативных теоретических инструментов для осмысления хозяйственных процессов. Многие исследователи показали, что рыночные процессы формируются социальными структурами. Но мы всё ещё не смогли разработать систематическую теорию о том, что понимается под структурой, как, почему и какие именно структуры важны для рыночной организации. Социологическим подходам не хватает более широкой организующей рамки для понимания хозяйственных процессов как социальных процессов по самой своей природе, происходящих в определённой институциональной ситуации построения рынков. По существу, социологии рынков не хватает теории социальных институтов.

Более того, неэкономисты заикнулись на упрощённом прочтении неоклассических взглядов на совершенную конкуренцию. Современные представления экономистов о структуре фирм и рынков содержат ряд нетривиальных идей о роли социальных отношений на рынках. Взгляды экономистов на рациональное действие и полную информированность участников рынка существенно изменились. Они применяют знания о неполных контрактах, теории агентских соглашений, специфичности активов, стратегического использования информации и повторяющихся игр для характеристики структур и взаимодействий предприятий на рынках. Экономисты строят на этом объяснение многих свойств рынков, которые, по мнению неэкономистов, выпадают из поля зрения, таких, например, как структура отношений собственности, роль финансовых рынков в структуре и стратегии предприятий, контрактные отношения, сети, статусная система и роль репутации, а также внутриорганизационное устройство.

Основное внимание экономической теории сосредоточено на эффективности существующего порядка⁷. Подобный интерес связывает наблюдаемую на рынках социальную организацию с более широким вопросом о том, эффективно ли используются ресурсы. По мнению экономистов, социально-структурные механизмы помогают добиваться эффективных результатов при различных формах и условиях неопределённости. Одно из важных следствий недостатка теории в социологии рынков состоит в том, что в эмпирических исследованиях почти ничего не говорится о том, эффективно ли используются ресурсы в сложных рыночных образованиях. Некоторые социологи склонны считать социальные отношения эффективными [Granovetter 1985; Uzzi 1996; Gulati, Gargiulo 1999], тогда как другие готовы рассматривать саму эффективность как социальную конструкцию [Meyer, Rowan 1977; Fligstein 1996].

Экономические теории исходят из допущения, что социальные институты не существовали бы, будь они неэффективными. В «новой» институциональной экономической теории эта предпосылка даже не подвергается проверке. Напротив, обычный исследовательский приём заключается в том, чтобы изучить ситуации с различным объёмом или источниками неопределённости, а затем предсказать возникновение определённого социального отношения. Связь между неопределённостью и социальной структурой становится подтверждением того, что эти институты действительно способствуют эффективности.

Социологические теории более описательны и обычно ничего не могут сказать или скептически настроены в отношении конечного влияния социальных структур на эффективность. Я также сомнева-

⁷ Понятие «эффективность» восходит к идее об использовании факторов производства для максимизации прибыли. Различные версии экономической теории предлагают разные социальные структуры, благодаря которым это происходит, например, экономия от масштаба, использование контрактов, трансакционные и агентские издержки.

юсь, что все социальные структуры эффективны. Тем не менее без рассмотрения вопроса об эффективности социологии рынков будет затруднительно выдвигать нормативные суждения о том, нужно ли сохранять существующее устройство. Экономический анализ влияния социальных структур на эффективность распределения ресурсов имеет очевидный выход в область политических решений. Социологический же анализ социальных структур, как правило, его не имеет.

Мой критический анализ привёл меня к следующему заключению: чтобы стать более влиятельной, социология рынков нуждается в теоретическом прояснении. В оставшейся части этой главы читатель получит общее представление о моих соображениях по поводу того, как это следует сделать. Сначала я рассмотрю вопросы, которые социология рынков должна держать в своём поле зрения. Необходимо ограничиться небольшим количеством общих вопросов, направляющих исследование и заставляющих учёных обращать внимание на работы друг друга. Это не означает, что исследователи должны прийти к соглашению о том, с каких теоретических позиций отвечать на вопросы, организующие данную научную область. Они лишь указывают на релевантные социальные факторы для объяснения различных ситуаций на рынке.

Вопросы, релевантные для социологии рынков, также помогают определить её отношение к различным направлениям экономической теории. Я считаю, что выделение ряда ключевых вопросов поможет социологии рынков внести более существенный вклад в современную теорию, выходящий за рамки простого указания на наличие социальных структур в большинстве рынков. Может оказаться, что для некоторых учёных экономический и социологический подходы являются скорее дополняющими, чем противоположными⁸. Моё собственное понимание социологии рынков предполагает, что есть действительные различия в теоретических предпосылках и эти различия в большой степени противопоставляют указанные подходы, особенно в том, что касается их приложения к области политических решений.

Теоретические вопросы для социологии рынков

Определение границ исследовательской области, пожалуй, не слишком разумное занятие. Её слишком узкое определение таит в себе опасность исключения вопросов, которые должны быть включены. А слишком широкое определение допускает включение чересчур уж второстепенных исследовательских проблем. В обоих случаях учёные, безусловно, могут попросту игнорировать ваше определение. При выборе подхода можно пойти несколькими путями. Один путь — выделить тех исследователей, кто сам себя причисляет к данной области. Проблема подобного подхода заключается в том, что область социологии рынков достаточно размыта, и внутри неё возможны множественные научные сообщества с разными исследовательскими интересами. Даже если бы удалось как-то очертить это поле, всё равно было бы до конца непонятно, что на нём изучается или на какие вопросы ищут ответы. Противоположная стратегия — дать области исследования теоретическое определение. Преимущество этого способа состоит в том, что он базируется на теоретическом подходе, который, скорее всего, интересен большому числу учёных. Но в этом случае есть вероятность упустить из виду значимых исследователей и какие-то важные вопросы. Можно очень сократить свою аудиторию, оставив в ней только тех, кто соглашается с вами.

⁸ Например, один из вариантов прочтения популяционной экологии и состоит в том, что именно силы конкуренции решают, каким предприятиям суждено выжить. В принципе, это совпадает с неоклассическими взглядами [Hannan, Freeman 1977]. Однако в более поздней работе те же авторы рассматривают формирование рыночных ниш как более динамичный, социальный и конструируемый процесс [Hannan, Freeman 1989]. Такой подход более неоднозначно соотносится с экономической теорией, но, к сожалению, он остался неразработанным.

Всё это приводит меня к третьей стратегии, которая состоит в постановке ряда ключевых вопросов, способных заинтересовать исследователей в данной области, придерживающихся разных теоретических подходов. Общий набор концептуальных вопросов может объединить исследователей, которые, отвечая на сходные теоретические вопросы, будут считать себя частью одного сообщества. Этот способ также сужает исследовательскую область, исключив релевантные сферы научного поиска. Но его преимущество проявляется в том, что он позволяет учёным, придерживающимся разных теоретических подходов, ориентироваться друг на друга, так как они работают в рамках одного набора теоретических вопросов, и я выбираю именно этот путь.

Для определения территории, на которой действует социология рынков в современных обществах, я предлагаю пять теоретических вопросов, значимость и эмпирическую релевантность которых я поясню ниже.

1. Какие социальные правила должны существовать, чтобы рынок мог функционировать, и какие типы социальных структур необходимы для создания стабильных рынков?

Учёные используют два типа социальных отношений для понимания того, как работают рынки. Во-первых, существуют реальные отношения между производителями, потребителями, поставщиками и государством на данном рынке. В литературе они часто представлены в виде *сетей*. В большинстве эмпирических исследований, использующих понятие «сети», выделяются способы, с помощью которых содержание этих отношений определяет то, что происходит на конкретном рынке. Сети обычно дублируют другие социологические переменные, такие как ресурсная зависимость [Burt 1983], власть, часто собственность [Mizruchi, Stearns 1988; Lincoln, Gerlach, Takahashi 1992; Palmer et al. 1995], информация [Davis, Stout 1992], доверие [Uzzi 1996] или статус [Podolny 1993]. Исследователи, которые используют сети в качестве независимой переменной, считают себя работающими в традиционных рамках и не пытаются выделить теоретическую проблему, объединившую бы их идеи.

Во-вторых, в обществах существуют общие формальные и неформальные правила организации хозяйственной деятельности, которые обеспечивают социальные условия для экономического обмена и делают возможным создание новых рынков. Рынки нуждаются в спецификации прав собственности, структур управления и правил обмена [Campbell, Lindberg 1990; North 1990; Fligstein 1996]. Во всех развитых индустриальных обществах для защиты и определения прав собственности слияния и патенты регулируются формальными законами. Легальные способы контроля над конкуренцией также определяются законами, требующими, чтобы в ходе экономического обмена стороны получали желаемые товары и вознаграждались соответствующим образом. Неформальные правила определяют, как *должна* выглядеть организация и как следует структурировать взаимоотношения. Формальные и неформальные правила влияют на шансы организации на выживание [DiMaggio, Powell 1983; Meyer, Rowan 1977]. Исследования, уделяющие центральное внимание формальным и неформальным правилам, часто относят к «новому институционализму в организационной теории» [Powell, DiMaggio 1991].

Оба подхода предполагают, что назначение социальных структур в создании рынков состоит в производстве стабильных результатов (то есть в создании условий выживания) для предприятий, которые их используют. Эта идея была увязана с понятием «эффективность» и уходит своими корнями в организационную теорию [Thompson 1967; Scott 1995]. Установленный порядок считается эффективным, если данная организация выживает снова и снова [Hannan, Freeman 1977; 1984]. Данный подход ничего не говорит об оптимальном распределении ресурсов на рынке, а вместо этого во главу угла ставит вопрос о выживании организаций.

2. Каковы взаимоотношения государства и предприятий при создании рынков?

Моделью для рынка совершенной конкуренции является базар — место, где индивидуальные покупатели и продавцы встречаются для ведения торговли [White 1981]. Действительность, конечно, более сложна. Современным производственным рынкам по меньшей мере необходимы инвестиции в материальное оборудование; построение организаций; правовая, социальная и материальная инфраструктуры (то есть виды перевозок, финансирования и коммуникации); сложные цепи поставок; рынки труда и подготовка квалифицированного персонала; регулирование честной и нечестной конкуренции; способы принуждения к исполнению контрактов. Неоконсервативные теоретики могут провести мысленный эксперимент, в котором все эти услуги предоставляются частными организациями. Однако исторически в предоставление этих формирующих рынки услуг и структур самым непосредственным образом было вовлечено государство.

Большинство дискуссий о современных государствах концентрировалось либо на военных, либо на социальных функциях государства [Tilly 1975; Skocpol 1992]. Но государства также были вовлечены в функционирование собственных хозяйств. Я считаю, что одной из незамеченных сторон в процессах построения государства оказалась их роль в формировании современных хозяйств. Это не означает, что всё происходящее на рынках нуждается в государстве или вращается вокруг него. В принципе, можно изучать уже существующие рынки и их динамику без отсылки к государству. А новые рынки могут возникнуть благодаря созданию новых возможностей.

Но большая часть того, что нас прежде всего интересует, — создание рынка, стабильность и изменения — может быть связана с преднамеренно или непреднамеренно сформированными отношениями между предприятиями, рынками и государствами. Например, предполагается, что феномен Интернета должен показать независимость предприятий и технологий от государственного контроля. Но хорошо известно, что именно государство разработало систему Интернета, чтобы обеспечить необходимую связь в случае ядерной войны. Более того, государственные учреждения усиленно поддерживали его развитие и даже сейчас финансируют создание более быстрых версий Всемирной паутины.

Даже там, где изменения на рынке вызваны вторжением внешних предприятий-захватчиков или реорганизацией предприятий внутри рынка, государство часто оказывается за их спиной. Оно обеспечивает гарантии прав на используемые технологии, регулирует конкуренцию и разрешает споры между конкурирующими предприятиями. Взаимное понимание предприятиями и государством того, как должна действовать фирма, делает некоторые способы действия непригодными. В любом контексте нам обязательно нужно знать, что предпринимает государство в разных обществах и в разное время.

Марксистские подходы к изучению рынков фокусируют внимание на организации хозяйственных элит и обычно считают, что именно элиты контролируют данный рынок, захватывают конгресс или регулирующие учреждения (см., например: [Useem 1984; Mintz, Schwartz 1985; Mizruchi 1989]). Организацию элит и их способность поглощать политических акторов не следует недооценивать. Но одной из самых больших проблем данного подхода является объяснение разобщённости или конфликта внутри элит. По мере того как появляются и трансформируются рынки, хозяйственные элиты часто вступают в конфликт между собой. Какая-то элита, обладающая особой концепцией ведения бизнеса, может победить другие элиты. Хорошим примером этого является волна слияний и поглощений в Соединённых Штатах в 1980-е гг. Менеджеры многих предприятий тогда лишились своих мест по вине враждебных поглощений со стороны других управленческих команд. В подобных обстоятельствах противостоящие стороны часто просят государство уладить их конфликт. Государству необходимо решить, принять ли чью-либо сторону или позволить ситуации развиваться естественным путём. Эти конфликты могут основательно изменить всю природу современного бизнеса [Fligstein 1996].

Государство разрабатывает огромное число правил или институтов, направленных на регулирование рынков. Политические курсы определяют государственные стили регулирования [Dobbin 1994], методы вмешательства в рыночные кризисы и способы организации предприятий. В этом отношении правила зависят от ранее избранного пути (*path dependent*) и накладывают определённые обязательства на действующих агентов [Pierson 1994], а также могут наделять государственных чиновников властью, автономной от хозяйственных элит, особенно когда позиции этих элит не совпадают. Государство поддерживает эти правила путём прямого вмешательства в функционирование рынков посредством владения предприятиями или использования судебных и регулирующих учреждений.

Наконец, государство может предпринять действия, которые преднамеренно или непреднамеренно приводят к реорганизации рынков. Например, ранее мне удалось показать, как антимонопольные законы вынудили американских менеджеров диверсифицировать производимый их предприятиями набор товаров [Fligstein 1990: Ch. 7]. Цель этих законов была в предотвращении концентрации производства в руках немногих предприятий отрасли, но их непреднамеренный эффект состоял в исчезновении этой возможности и стимулировании слияний с предприятиями из смежных рынков. В эмпирических работах можно наблюдать довольно большое единодушие по поводу того, что отношения государства и предприятий являются центральными для обеспечения стабильности на рынке⁹.

3. Что означает социальный подход к действиям акторов на рынках, противостоящий экономическому подходу?

Исходная идея экономической теории видится в том, что индивиды выступают как максимизаторы прибыли. Неоклассическая теория добавляет к этому представление о том, что акторы обладают полной информацией, и использует эти два соображения для обоснования того, почему рынки совершенной конкуренции обеспечивают наиболее эффективное распределение ресурсов на уровне всего общества. Экономическая теория и экономика управления (то есть теории командных действий и неполных контрактов, теория агентских отношений и анализ трансакционных издержек) добились успехов благодаря ослаблению предпосылки о полноте информации (см., например: [Jensen, Meckling 1976; Kreps, Wilson 1982; Milgrom, Roberts 1982]). Социальные структуры на рынках ныне рассматриваются как способы, которые акторы используют для защиты от неполноты информации, что увеличивает возможности по максимизации прибыли.

Чтобы неэкономические модели обладали такими же возможностями, они должны содержать некоторую модель действия. Без такой модели действия невозможно рассуждать об условиях, при которых определённая социальная структура важна или не важна для деятельности предприятий. Необходимо теоретически осмыслить цели акторов, а их когнитивные и социальные ограничения должны быть выражены более определённо¹⁰. Сделав это, мы сможем объяснить хотя бы какую-то часть наблюдаемого разнообразия в структурировании рынков. Социология рынков в целом приняла идею о том, что акторы рациональны (то есть используют надлежащие средства для достижения своих целей) и стремятся извлекать прибыль [White 1981; Granovetter 1985]. С этих позиций, социальная структура в конкретной ситуации создана для получения прибыли.

⁹ Популяционная экология рассматривает государственное вмешательство как внешний шок для рынков [Ranger-Moore, Banaszak-Holl, Hannan 1991]. Институциональная теория рассматривает государство как силу, осуществляющую принуждение (см.: [Scott, Meyer 1994]). Учёные, изучающие сети, признают, что существование и значение отдельных видов сетей зависят от государственного вмешательства [Gerlach 1992; Palmer et al. 1995]. Авторы работ по хозяйственному развитию иногда отдают государству центральную роль [Johnson 1982; Evans 1995]. В моих собственных исследованиях роль государства также открыто признаётся [Fligstein 1990].

¹⁰ В некоторых социологических работах утверждается, что структура предприятий и рынки слабо сцеплены (*loosely coupled*) [Meyer, Rowan 1977]. Хотя это утверждение может быть отчасти справедливым, указанные работы с трудом можно напрямую использовать, чтобы понять, как действуют люди на предприятиях.

Проблема заключается в том, что эта точка зрения вплотную приближает социологов к институциональной экономической теории: если социальные акторы являются максимизаторами прибыли, то их социальные отношения по определению способствуют повышению эффективности [Uzzi 1996]. В то же время некоторые социологи не соглашались с утверждением, что социальные структуры рынков приводят к эффективным результатам. Если они правы, тогда для данной научной области может быть разработана иная потенциальная модель действия. К сожалению, в очень немногих работах прямо рассматривался этот вопрос, и он должен быть прояснён, чтобы это исследовательское направление стало независимым от экономической теории¹¹.

4. Какова динамика создания, стабилизации и трансформации рынков, и как можно охарактеризовать взаимодействия между рынками?

В большинстве эмпирических исследований, проведённых в рамках социологии рынков, представлены примеры реальных рыночных процессов (см. несколько образцовых исследований: [Haveman, Rao 1997; Uzzi 1997; 1999; Baker, Faulkner, Fisher 1998; Thornton, Ocasio 1999]). Но до сих пор почти не видно серьёзного продвижения от специфических рынков к более общему, абстрактному взгляду на их динамику. Практически не возникло систематических попыток в общем виде охарактеризовать социальные отношения внутри рынков (см. предварительную попытку: [Granovetter 1994]). Наше основное наблюдение, характеризующее влияние одного рынка на другой, состоит в том, что каждый рынок зависит от ресурсов других рынков [Pfeffer, Salancik 1978; DiMaggio, Powell 1983]. Ещё меньше соображений было высказано по поводу того, откуда берутся новые рынки, и как существующие рынки влияют на происхождение, стабильность и трансформацию других рынков¹².

Анализ конкуренции, имеющий наиболее долгие традиции в социологической литературе, представлен популяционной экологией [Hannan, Freeman 1989]. Но этот подход так и не был интегрирован в исследования социальных отношений на рынках. Исследователи провели ряд эмпирических работ по этой теме [Stuart 1998; Stuart, Hoang, Hybels 1999], однако им не хватает теоретических обобщений. А теоретический ответ на четвёртый вопрос, безусловно, зависит от ответов на первые три вопроса.

5. Каковы общие последствия рыночной динамики для внутрифирменной структуры и рынков труда?

Значительная часть эмпирических исследований уделяет пристальное внимание связи между внешними условиями существования организаций и их внутренней структурой. Социология рынков имеет два направления исследований. В рамках первого из них ряд исследователей утверждают, что внутренняя структура часто институционализируется в момент образования организации. Этот подход предполагает, что отрасль тяготеет к небольшому набору практик, потому что выжившие предприятия прошли отбор согласно характеристикам окружающей среды [Hannan, Freeman 1977; 1984]. Представители противоположной точки зрения соглашались с тем, что локальные окружающие среды влияют на практики предприятий. Однако, согласно этому подходу, возможна определённая адаптация, и организации постоянно корректируют своё внутреннее устройство, приспосабливаясь к окружающим условиям (см. пылкую апологию теории непредсказуемости (*contingency theory*): [Donaldson 1995]).

¹¹ Этот вопрос обычно затрагивается, когда исследователи поведения организаций решают, могут ли акторы изменить свои организации для адаптации к новым условиям. В этой дискуссии есть две стилизованные позиции. Согласно одной из них, менеджеры способны изучить и понять окружающую их среду и предпринять действия, повышающие эффективность своих организаций. Другая делает акцент на том, что окружающая среда производит отбор предприятий, а менеджеры не способны достаточно быстро проанализировать проблемы и воплотить в жизнь надлежащие решения.

¹² В наиболее явном виде эти вопросы рассматривает популяционная экология, которая является частью экономической социологии.

При создании теории структурирования фирмами рынков труда значительная часть работ по теории организаций заимствует подход у менеджмента [Williamson 1975; Hannan, Freeman 1984]. Однако на эти рынки труда влияют и другие факторы, такие как профсоюзы, профессии и правила, устанавливаемые государством. Некоторые исследователи описывают внутренние рынки труда как состояния «перемирия» [Nelson, Winter 1982] или как политические коалиции [March 1962; Fligstein, Fernandez 1988]. В нашей работе будет уделено определённое внимание теоретическому прояснению некоторых из упомянутых различий.

Приведённая совокупность содержательных вопросов объединяет многие работы в рамках социологии рынков. Полагаю, что эти вопросы объединяют учёных, изучающих организации, фирмы, организационные изменения, экономические и политические элиты, политическую социологию, хозяйственное развитие, рынки труда, сравнительные формы капитализма, а также право. Если эти вопросы способны определить исследовательскую область, тогда учёные, которые начинают свою работу, ограничившись одним из них, могут извлечь много полезного из работ других учёных, которые на первый взгляд кажутся слишком далёкими от их собственных интересов.

Политико-культурный подход

Я хочу дать свой ответ на эти пять определяющих вопросов, используя общий подход к пониманию институтов в современном обществе, который можно назвать политико-культурным подходом. Его ключевым положением является рассмотрение социального действия как происходящего на аренах, которые можно назвать *полями, сферами, секторами* или *организованными социальными пространствами* [Bourdieu 1977; Weber 1978; DiMaggio 1985; Bourdieu, Wacquant 1992; Fligstein, McAdam 1993; Scott 1995; Fligstein 1996, 1997]. Поля включают коллективных акторов, пытающихся создать систему доминирования в этом пространстве. Чтобы добиться этого, необходимо сделать возможным появление локальной культуры, определяющей специфические социальные отношения между акторами.

Такие локальные культуры содержат когнитивный элемент (то есть являются для акторов интерпретативными рамками), определяют социальные отношения и помогают людям истолковывать собственную позицию во множестве социальных отношений. Интерпретативные рамки позволяют акторам постоянно наполнять смыслом действия тех, с кем у них установлены социальные отношения. Тех коллективных акторов, кто в большей степени выигрывает от существующего порядка, можно назвать обладающими властью (*incumbents*), а тех, кто выигрывает в меньшей степени, — претендентами на властные позиции (*challengers*). Единожды возникнув, взаимодействия в полях становятся *играми*, в ходе которых группы в данном поле, обладающие большей властью, используют принятые культурные правила для воспроизводства своей власти. Этот процесс придаёт действию в рамках полей имманентно конфликтный и политический характер.

В центре внимания теории полей находится возникновение нового социального пространства, то, как оно становится стабильным и сохраняет эту стабильность (то есть превращается в поле), а также силы, трансформирующие поля. Государства и рынки являются формами социальных порядков, которые включают в себе поля [Weber 1978: 42]. Социальный порядок государства представляет собой набор полей или политических сфер, где акторы претендуют на способность создавать и поддерживать правила для всех остальных акторов в обществе [Krasner 1988]. В современных обществах эти порядки управляются с помощью формальных правил (конституции и законы) и неформальных норм (практики), которые задают рамки и ограничивают то, на каких аренах возможно коллективное доминирование, кто считается игроком и как создаются правила и нормы в той или иной сфере.

Построение государства можно рассматривать как исторический процесс, в ходе которого группы вне государства получают возможность создавать правила в организованных государством сферах для некоего набора социетальных полей. Эти правила отражают интересы наиболее могущественных групп в разных полях. Политически ориентированные социальные движения по определению находятся вне какого-либо сформировавшегося поля в рамках данного государства. Они направлены либо на создание новой сферы, где они будут обладать властью, либо на захват и трансформацию существующей сферы или даже целого государства. В каждый момент времени в полях осуществляются политические проекты, которые составляют государства (то есть воплощается «нормальная политика»), а также социальные движения, направленные на то, чтобы изменить ситуацию, в которой обладающие властью акторы устанавливают свои правила [Gamson 1975].

Применение теории полей к анализу рынков позволяет предложить альтернативу экономическим взглядам на то, как действуют акторы и почему рынки обладают социальной структурой. В основе локальных рыночных порядков находится совокупность предприятий, которые совершают действия, принимая во внимание действия друг друга, и благодаря этому постоянно воспроизводят себя. Все рынки могут быть проанализированы с этих позиций, причём не важно, организованы ли они в городе, регионе или охватывают целый ряд обществ.

Рыночные порядки управляются общим набором правил. Эти правила выражают собой общие представления и законы, которые позволяют существовать капиталистическим предприятиям. Общие идеи рыночных порядков укоренены в конкретном обществе и государстве и отражают особенности исторического пути этого общества. Доминирование в обществе различных групп означает, что эти правила склонны отражать одни интересы в ущерб другим. Всё чаще и чаще эти правила принимают транснациональный характер, как в Европейском союзе, Всемирной торговой организации или НАФТА (Североамериканская зона свободной торговли — North American Free Trade Agreement, NAFTA). Но национальные стили прав собственности и регулирования всё ещё сохраняются. Неповторимые институты рынка труда в каждом обществе отражают возможности разных групп контролировать и определять этот рынок. Труд и профессии — сами продукты различных традиций развития.

Согласно экономической теории, основным механизмом регулирования этого обмена является ценовая конкуренция. Теория полей позволяет нам наблюдать те же самые социальные структуры, но интерпретировать их прямо противоположным образом. Основная проблема, с которой сталкиваются акторы, состоит в неопределённости, вызванной трудностями поиска поставщиков и потребителей, а также контроля над собственным предприятием. Эта неопределённость наиболее остро обнаруживается между конкурентами (то есть между предприятиями, определяющими себя на рынке в качестве продавцов), поскольку все они пытаются найти способы одновременно уменьшить упомянутые типы неопределённости. Естественно, конкуренты наблюдают друг за другом и принимают меры по уменьшению окружающей их неопределённости. Зачастую эти меры представляют собой прямую атаку на конкурентов или предотвращение их ответных попыток.

Чтобы использовать подход к рынкам как к полям, нужно определить следующее: что представляет собой рынок; кто являются игроками на нём; что означает обладать властью и быть претендентом на властные позиции; как используемые социальные отношения и культурные смыслы, решая основные проблемы конкуренции и управления неопределённостью, создают стабильные поля. Я разделяю взгляд на рынок как на «самовоспроизводящуюся ролевую структуру производителей» [White 1981]. Стабильный рынок как поле предполагает, что главные игроки на данном рынке способны воспроизводить собственные предприятия. Это обстоятельство часто приводило к тому, что исследователи в своих работах обращали основное внимание на производителей, которые наблюдают за действиями друг друга, и на основе этих наблюдений планируют ответные шаги. Предприятия, обладающие властью,

доминируют на конкретном рынке за счёт создания стабильных отношений с другими производителями, ключевыми поставщиками, потребителями и государством. Они используют своё доминирующее положение, реагируя на действия других доминирующих предприятий. В свою очередь, предприятия, претендующие на властные позиции, подстраиваются под доминирующую логику стабильного рынка, выбирая своё место на этом рынке (то есть рыночную нишу) или имитируя деятельность доминирующих предприятий.

В предлагаемой мною социологии рынков максимизирующие прибыль акторы замещаются людьми, которые стараются обеспечить выживание своих предприятий. Можно выделить четыре угрозы существованию предприятия. Во-первых, поставщики могут контролировать входящие потоки, поднимать цены и делать неприбыльным бизнес тех, кто нуждается в их поставках. Во-вторых, конкуренты могут развязать ценовую войну, захватить значительную долю рынка и в итоге окончательно вытеснить данное предприятие. В-третьих, налаживание сотрудничества между менеджерами и работниками в рамках предприятия порой сопровождается возникновением межличностных конфликтов и политических проблем, что может подорвать способность к производству товаров и услуг. Наконец, товары могут попросту устареть.

Наиболее остро эти проблемы проявляются в условиях экономической турбулентности, которая чаще всего случается на ранних этапах развития рынка, но также могут быть следствием неожиданного делового спада на рынке. Товарная линейка предприятия и его маркетинговые стратегии, организационные формы и взаимоотношения с конкурентами, поставщиками, потребителями и государством обусловлены попытками ослабить вероятные негативные последствия конкуренции и внутренних политических конфликтов. Социальные структуры внутри рынков и предприятий возникают, чтобы помочь предприятиям совладать с конкуренцией и стабилизировать свои разнообразные взаимоотношения.

Необходимо прояснить смысл моих высказываний. Я не утверждаю, что предприятия всегда находят адекватные решения проблем, порождаемых конкуренцией. Одна из характерных черт рыночного общества заключается в том, что могут появиться новые участники рынка и новые технологии, которые приведут к устареванию товара. Более того, тот факт, что акторы ищут способы стабилизировать окружающую их среду, вовсе не означает, что используемые ими методы непременно приносят успех. Так, например, на отдельном рынке патенты сдерживают конкуренцию при одних условиях и не сдерживают при других. Я утверждаю, что многие поступки собственников и менеджеров предприятий становятся более понятными, если мы осознаём цель этих поступков. Менеджеры и собственники пытаются увеличить шансы на выживание своего предприятия с помощью тактики, направленной на уменьшение неопределённости, вызванной конкуренцией между предприятиями.

Нельзя недооценивать ни творческий потенциал, созданный рыночным обществом, ни значение изобретательности при создании стабильного набора предприятий и рынков. Возможность зарабатывать деньги толкает людей на производство невероятного множества товаров и услуг. Социология вторгается в этот процесс в связи с проблемой создания акторами социального мира, стабильного настолько, чтобы они смогли продавать эти товары и услуги по цене, достаточной для выживания своих организаций. Управление людьми и неопределённостью для создания стабильности — весьма сложная задача. Те, кто решает её ежедневно, зачастую демонстрируют большое умение и смекалку, когда их бросает из кризиса в кризис.

Согласно теории полей, поиск стабильных отношений с конкурентами, поставщиками и работниками является основной причиной существования социальных структур рынка. Наблюдаемая тактика ведения бизнеса направлена на установление стабильных социальных отношений, особенно между конкурентами. Эти отношения и определяют структуру полей. Установив такие отношения, предприятия сигнализируют друг другу о своей ценовой и продуктовой политике. Эти отношения определяют то,

как работает рынок, какое место в нём занимает данное предприятие и как акторам следует интерпретировать действия друг друга. Предприятия, обладающие властью, используют своё положение для формирования стратегий, укрепляющих это положение. А предприятия, претендующие на властные позиции, чтобы выжить, должны найти своё место в существующей совокупности социальных отношений. Позднее я подробно рассмотрю типологию тактических приёмов и социальных структур, возникающих на основе этих отношений.

В случае успеха акторы устанавливают социальные отношения, которые благоприятствуют созданию стабильных рынков, то есть ситуаций, когда предприятия, занимающие властные позиции и наблюдающие за действиями друг друга, способны воспроизводить себя снова и снова. Рынки формируют локальные культуры, которые определяют, кто обладает властью, а кто является претендентом на властные позиции, и почему складывается именно такой порядок (иначе говоря, они определяют социальную структуру). Локальные культуры предписывают, как на данном рынке будет осуществляться конкурентная борьба, а также предлагают акторам когнитивные схемы для интерпретации действий других организаций. Я назвал эти локальные представления *концепциями контроля* (conceptions of control) [Fligstein 1990].

Иная форма творческой деятельности участников рынка зависит от того, как быстро акторы предприятий, работающих на других рынках, воспринимают превалирующие концепции контроля данного рынка. Если концепции контроля признаются в качестве успешных вариантов решения проблем конкуренции, акторы из соседних рынков копируют их. Индустрия управленческого консультирования, быстро развивающаяся в последние 30 лет, является одним из важных проводников распространения успешных решений проблем конкуренции. Процесс организационного обучения снижению неопределённости для предприятий очень важен как внутри отдельно взятого рынка, так и поверх рыночных границ.

Теория полей также позволяет проследить, каким образом государство, образуемое множеством полей, взаимодействует с рынками как тоже множествами полей. Организации (общественные и частные), которые создают, интерпретируют и поддерживают правила в данном обществе, содержатся в полях государства. Конкурентные рынки порождают нестабильность как для потребителей, так и для производителей. По мере того как нерегулируемый экономический обмен расширяется, а цены устанавливаются на его основе, социальные отношения начинают использоваться для захватов, а предприятия с наибольшими ресурсами получают возможность диктовать условия всем остальным. Действительно, согласно теории полей, собственники и менеджеры будут пытаться контролировать других ради стабилизации положения своего предприятия.

Проблема достижения стабильных отношений, общая как для покупателей, так и для продавцов, заставляет предприятия обращаться к государству. Это объясняет, почему экономический переход к рыночному обществу сопровождался столь серьёзными социальными катаклизмами и, как правило, заканчивался государственным регулированием хозяйственной деятельности. В таких ситуациях нестабильные рыночные отношения угрожают выживанию всех предприятий. Государство вмешивается, чтобы создать соответствующие правила и тем самым обеспечить стабильность.

Поскольку поля, созданные государством для вмешательства в функционирование рынков, взаимодействуют и видоизменяют рынки, которые тоже являются полями, построение государства неотделимо от построения рынка. Институционализируясь, эти правила одновременно стимулируют и ограничивают поведение, определяя, как на законных основаниях можно регулировать конкуренцию и конфликты. Предприятиям, занимающим властные позиции, правила позволяют выживать и поддерживать стабильные рынки, также они дают возможность предприятиям создавать новые рынки. Кризисы на новых рынках приводят к новым формам государственного регулирования. Однако новые формы обыч-

но остаются в русле старых форм [Dobbin 1994]. Когда ранее стабильные рынки дестабилизируются, естественной реакцией предприятий является обращение за помощью к государству.

Одно из главных преимуществ политико-культурного подхода состоит в том, что с его помощью можно соединить анализ рынка на микро- и макроуровнях. Теория полей очевидным образом связывает процесс формирования рынков и предприятий с проблемой стабильности и, таким образом, показывает, как рынки обретают стабильность. Эта модель может использоваться при анализе организации рыночного общества в более широком смысле. Раз обеспечение стабильности на множестве рынков требует создания правил, то государство оказывается глубоко вовлечённым в определение разнообразных социальных структур, стабилизирующих рынки. Государство как минимум должно легитимировать возможности предприятий по использованию различных структур, опосредующих конкуренцию и конфликты, а как максимум оно напрямую вмешивается в рыночные процессы для обеспечения стабильности. Каким путём и насколько далеко государство готово пойти в своём вмешательстве, в сильной степени зависит от политического курса в конкретном обществе и от кризисов, благодаря которым в данном обществе появились современные рынки.

Теории приносят пользу, покуда они способны предложить новый взгляд на существующие эмпирические факты. Политико-культурный подход и теория полей демонстрируют эту способность по целому ряду важных направлений. Во-первых, исследования показывают, что исторически переход к капитализму — это важный этап в социальном формировании рынка. Согласно политико-культурному подходу, исторические проблемы нестабильности рынков для их участников, формирование институтов для решения этих проблем и конфигурация экономических и политических элит являются основой установления стабильных рынков. Будучи сформированными однажды, они начинают воспроизводить укоренившиеся интересы и структурировать возникновение новых рынков в данном обществе.

Политико-культурный подход объясняет, почему государство по-прежнему играет важную роль в рыночном обществе в целом и почему в мире оказывается так много национальных моделей капитализма. Далее я пытаюсь доказать, что национальные модели капитализма существуют, несмотря на так называемую глобализацию мировых рынков. Я покажу, что рынки не настолько глобализованы, как полагают некоторые авторы, а также покажу то, что национальные политические и экономические элиты кровно заинтересованы в контроле над глобализацией.

Наконец, со времён Второй мировой войны развитый мир научился избегать экономических депрессий, и этот 60-летний период уникален в истории современного капитализма. Политико-культурный подход с его ориентацией на стабильность предлагает несколько провокационных гипотез о том, почему это оказалось возможным. После депрессии 1930-х гг. предприятия диверсифицировали свои продуктовые линии, чтобы уйти с рынков, где наблюдался наиболее серьёзный спад. Хозяйства стали диверсифицированными, а относительный размер развитых хозяйств существенно вырос. Согласно политико-культурному подходу, связи между рынками в больших диверсифицированных хозяйствах могут быть весьма слабыми. Таким образом, кризисы на отдельных рынках не распространяются очень широко. Если учитывать действие всех этих сил, то можно предположить, что мы, скорее, будем испытывать рецессии или периодические спады, вызванные отдельными рыночными интеракциями. Но общая диверсификация и большой размер хозяйств обеспечивают стабильность рынков.

Структура книги

В основной части книги я пытаюсь убедить читателя в том, что политико-культурный подход является общей рамкой для понимания ключевых моментов в развитии социологии рынков в индустриальных обществах. В главе 1 содержится детальное изложение политико-культурного подхода. В главе 2 рассматриваются две темы: (1) наиболее важные определения в рамках политико-культурного под-

хода и (2) развитие социальной технологии, которую мы называем рынками, как продукт эпохи современности. Глава 3 посвящена отношениям между построением государства и построением рынка в эпоху современности. В ней рассматривается роль истории в производстве неповторимых рыночно-государственных структур, которые определяют отношения между собственниками и менеджерами предприятий, работниками и государством. Я выделяю идеально-типические конструкции, характеризующие некоторые из развитых индустриальных обществ, и показываю, как они могут формировать способы построения рынка и государства. В главе 4 представлен микроанализ рыночной динамики и рассматривается, как рынки формируются, обретают стабильность и подвергаются трансформации. Я привожу несколько примеров этих процессов, оцениваю отношения между рынками и предлагаю способ анализа рыночных кризисов и глобализации.

Во второй части книги содержатся анализ кейсов и обзор литературы, которые показывают возможности политико-культурного подхода при исследовании важных феноменов в современной экономической социологии. Сначала я применяю политико-культурный подход к национальным системам организации наёмного труда. В следующих двух главах политико-культурный подход рассматривается как альтернатива теориям «властных элит» американских корпораций. Я утверждаю, что политико-культурный подход лучше объясняет историческую специфику тех способов, с помощью которых предприятия извлекали прибыль, а также то, почему эти способы подвержены изменениям, и показываю, что в 1980-е гг. в крупных американских корпорациях стала доминировать новая концепция контроля — концепция предприятия, действующего в интересах акционеров. Сравнивая специфическую историю Соединённых Штатов с некоторыми их принципиальными конкурентами, я показываю, что национальные модели капитализма всё ещё существуют, и объясняю, почему они так устойчивы, анализирую следствия политико-культурного подхода для изучения глобализации мирового хозяйства, привожу некоторые данные об уровне глобализации и о её эффектах на деятельность государств. Наконец, рассматриваю новые отрасли информационных технологий в свете политико-культурного подхода.

Нормативные следствия политико-культурного подхода для социологии рынков

Социология рынков не может ограничиваться концептуальной схемой описания отдельных ситуаций на рынках или отношений предприятий и государства и должна обладать определённой предсказательной и объяснительной силой, ей необходима своя нормативная сторона, содержащая управленческие рекомендации для правящих сообществ и политических групп, борющихся с резкими антигосударственными предписаниями неолиберальной теории. В чём же заключается нормативное следствие из поиска стабильности внутри рынков, между рынками, а также между рынками и государством? Возможность свободно покупать и продавать продукты и услуги создаёт своего рода социальный хаос, когда предложение и спрос на определённый товар значительно колеблются, что оказывает давление на поставщиков, производителей и конкурентов. Перед лицом такого хаоса эгоистичные акторы предпочитают стабилизировать взаимодействия путём создания культурных представлений для себя и остальных, а также путём установления социальных связей между собой. Насколько эти связи защищают ключевые предприятия на рынке, настолько эти предприятия и преуспевают. Насколько сильны методы защиты предприятий, настолько велика вероятность их распространения на другие рынки. Все эти сложные организационные технологии, пока они приносят успех, являются продуктом творческого использования индивидами своего права на извлечение дохода. Сами же эти методы зависят от мер принуждения или разрешений со стороны государства.

Но для предприятий, занимающих властные позиции, обретение стабильности не является делом лишь локального масштаба. Им необходима поддержка со стороны других институтов. Нуждаясь главным образом в работниках, уже сделавших инвестиции в собственные навыки, предприятия зависят от локальных рынков труда. Для ведения бизнеса предприятиям нужны дороги, телекоммуникации, фи-

нансирование, права собственности и механизмы принуждения к исполнению обязательств по контрактам, а также стабильные, платёжеспособные поставщики и потребители, которые могут надёжно играть свою роль в рыночных отношениях.

Подобная стабильность не достигается лишь на локальном уровне, напротив, она является результатом деятельности всех людей в обществе, других предприятий и рынков, а также государства, которое навязывает остальным некоторый набор правил. Нормативная сторона экономической теории основана на идее, что рыночные силы — это основной способ эффективного распределения общественных ресурсов. Но если я прав, то предприятия получают возможность стать эффективными производителями, лишь включаясь в очень широкую совокупность социальных отношений. Без этой более широкой сети или сплетения связей (*nexus*) и без принятых в правовом поле способов стабилизировать конкуренцию, распределение ресурсов для их эффективного использования было бы невозможным.

Такой подход наделяет социальные структуры независимой ролью в процессе формирования рынков. Общие культурные смыслы, способность мобилизовать финансовые и организационные ресурсы обеспечивают условия для накопления частного богатства. Приняв предложенный нами подход, можно выдвинуть нормативные суждения о социальной структуре внутри рынков, между рынками и между людьми, живущими в данном обществе. Если рыночная стабилизация заключается в нахождении способов контролировать конкуренцию, то возможность осуществлять этот контроль является привилегией, даруемой обществом. Стабилизация даёт возможность частным акторам получать свои преимущества, а также обеспечивает надёжность поставок товаров и услуг, за которые люди предположительно готовы платить. В конечном счёте, издержки стабильности ложатся на плечи потребителей. Но способность создавать стабильный мир порождает издержки, которые несёт общество в целом. Более того, общество также несёт издержки по обеспечению инфраструктуры, общественной безопасности и хозяйственных институтов, позволяющих акторам на предприятиях добиваться стабилизации рынков.

Представленный здесь анализ имеет целый ряд нормативных следствий. Во-первых, если предприятия деятельны и неэффективны, тогда утверждение, что какая-либо форма организации рынка всегда предпочтительнее всех остальных, вероятно, ошибочно. Если предприятия выживают за счёт стабилизации отношений со своими конкурентами, тогда социальные отношения, являющиеся результатом этого процесса, не максимизируют эффективность распределения ресурсов для общества. Общество готово позволить индивидам извлекать прибыль за счёт поиска законных способов стабилизации социальных отношений на рынках, потому что именно таким образом сохраняется общее благо (то есть бесперебойное производство товаров и услуг, а также рабочие места). Однако возможность использовать эту форму контроля должна иметь свою цену.

В той же степени, в какой издержки надления предприятий правом стабилизировать рынки несут остальные его члены, общество вправе ожидать, что предприятия будут соблюдать определённые правила, а также платить налоги. Таким образом, в принципе, можно оправдать целый спектр социальных расходов и форм регулирования. Экономисты часто обсуждают, как чрезмерное регулирование и акцент на социальной справедливости могут породить неэффективность в экономике. С моей точки зрения, хозяйственные акторы в своём стремлении извлекать прибыль всецело зависят от социальной организации. Очевидно, что определённые формы экстремального вмешательства в хозяйственные отношения способны привести к неэффективным следствиям. Но не менее очевидно и то, что без законов, регулирующего воздействия государства и способности устанавливать легальные нехищнические методы конкуренции предприятия просто не смогут существовать.

Что же касается организации предприятий и рынков, а также масштабов перераспределительных функций государства, то эмпирические работы по сравнению разных форм капитализма со всей очевидностью доказывают существование множества различных способов организации социальных отношений

между работниками, менеджерами, предприятиями и государством. Если не брать в расчёт экстремальные случаи (захватнические или хищнические государства), то все эти различные социальные порядки вполне совместимы с устойчивым экономическим ростом.

Социологический подход к рыночным институтам приводит к пониманию того, что не существует единственной конфигурации социальных и политических институтов, обеспечивающей наиболее эффективное распределение общественных ресурсов. Настоящая проблема при создании рынков — обеспечение политических и социальных условий, которые гарантировали бы стабильность, достаточную для устойчивого притока инвестиций. Когда эти институты созданы, появляется множество способов организовать предприятия и рынки, способные приносить прибыль. Поскольку всё общество вовлечено в построение рынков, было бы логичным полагать, что многие возможные способы вмешательства в экономику для построения справедливого и равноправного общества на деле вполне сочетаются с извлечением прибыли. И действительно, одно из следствий подобного вмешательства состоит в укреплении легитимности рыночных институтов.

Литература

- Abolafia M. 1996. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge: Harvard University Press.
- Aoki M. 1988. *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Arthur B. 1988. Self-Reinforcing Mechanisms in Economics. In: Anderson P., Pines D. (eds). *The Economy as an Evolving Complex System*. Redwood City, Calif.: Addison-Wesley; 9–31.
- Arthur B. 1989. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *Economic Journal*. 99: 116–131.
- Arthur B. 1994. *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Baker W. 1984. The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*. 89 (4): 775–811.
- Baker W. 1990. Market Networks and Corporate Behavior. *American Journal of Sociology*. 96 (3): 589–625.
- Baker W., Faulkner R., Fisher G. 1998. Hazards of Die Market: The Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships. *American Sociological Review*. 63 (2): 147–177. См. также рус. перев.: Бейкер У., Фолкнер Р., Фишер Дж. 2006. Риски рынка: продолжение и разрыв межорганизационных рыночных связей. *Экономическая социология*. 7 (3): 27–52. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/476/588/1234/ecsoc_t7_n3.pdf#page=27; 7 (4): 43–64. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/868/587/1234/ecsoc_t7_n4.pdf#page=43; см. также: Бейкер У., Фолкнер Р., Фишер Дж. 2007. Риски рынка: продолжение и разрыв межорганизационных рыночных связей. В сб.: *Анализ рынков в современной экономической социологии*. М.: Изд. дом ВШЭ; 153–207.
- Bourdieu P. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Bourdieu P. 1996. *The State Nobility: Elite Schools in the Field of Power*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Bourdieu P., Wacquant L. 1992. *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Burawoy M., Krotov P. 1992. The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining in the Wood Industry. *American Sociological Review*. 57 (1): 16–38.
- Burt R. 1983. *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*. New York: Academic Press.
- Campbell J., Lindberg L. 1990. Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State. *American Sociological Review*. 55 (5): 634–647.
- Castells M. 1996. The Information Age: Economy, Society, and Culture. 1: *The Rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell. См. также рус. перев.: Кастельс М. 2000. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Chandler A. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press.
- Chandler A. 1977. *The Visible Hand*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chandler A. 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Davis G., Stout S. 1992. Organization Theory and the Market for Corporate Control: A Dynamic Analysis of the Characteristics of Large Takeover Targets, 1980–1990. *Administrative Science Quarterly*. 37 (4): 605–633.
- DiMaggio P. 1985. Structural Analysis of Organizational Fields: A Blockmodel Approach. *Research in Organizational Behavior*. 8: 335–370.
- DiMaggio P., Powell W. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*. 48 (2): 147–160. См. также рус. перев.: Димаджио П., Пауэлл У. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–56. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2010/01/30/1234590663/ecsoc_t11_n1.pdf#page=34
- Dobbin F. 1994. *Forging Industrial Policy: The U.S., Britain, and France in the Railway Age*. New York: Cambridge University Press. См. также рус. перев.: Доббин Ф. 2004. Формирование промышленной политики (фрагменты книги). В сб.: *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 607–631; см. также: Доббин Ф. 2004. Политическая культура и индустриальная рациональность. *Экономическая социология*. 5 (1): 45–62. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-1/index.html>; Доббин Ф. 2012. Формирование промышленной политики: Соединённые Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли. *Экономическая социология*. 13 (5): 34–56. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2012-13-5/index.html>
- Donaldson L. 1995. *Contingency Theory*. Hants, Eng.: Aldershot.

- Evans P. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Evans P. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Eyal G., Szelenyi I., Townsley E. 1998. *Making Capitalism without Capitalists*. London: Verso.
- Fligstein N. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- Fligstein N. 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*. 61 (4): 656–673. См. также рус. перев.: Флигстин Н. 2003. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. *Экономическая социология*. 4 (1): 45–63. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/362/588/1234/ecsoc_t4_n1.pdf#page=45; см. также: Флигстин Н. 2004. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. В сб.: *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 185–210.
- Fligstein N. 1997. *Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of the «New Institutionalisms»*. Working Paper. Center for Culture, Organizations, and Politics, University of California, Berkeley. См. также рус. перев.: Флигстин Н. 2001. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. *Экономическая социология*. 2 (4): 28–55. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/042/587/1234/ecsoc_t2_n4.pdf#page=28; см. также: Флигстин Н. 2002. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. В сб.: *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу*. М.: РОССПЭН; 119–156.
- Fligstein N., McAdam D. 1993. *A Political-Cultural Approach to the Problem of Strategic Action*. Typescript.
- Fligstein N., Fernandez R. 1988. Worker Power, Firm Power, and the Structure of Labor Markets. *Sociological Quarterly*. 29 (1): 5–28.
- Fligstein N., Freeland R. 1995. Theoretical and Comparative Perspectives on Corporate Organization. *Annual Review of Sociology*. 21: 21–43.
- Gamson W. 1975. *The Strategy of Social Protest*. Homewood, Ill.: Dorsey Press.
- Gerlach M. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510. См. также рус. перев.: Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/812/586/1234/ecsoc_t3_n3.pdf#page=44; см. также: Грановеттер М. 2004. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. В сб.: *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 131–158.
- Granovetter M. 1994. Business Groups. In: Smelser N., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage; 453–475.

- Gulati R., Gargiulo M. 1999. Where Do Interorganizational Networks Come From? *American Journal of Sociology*. 104 (5): 1439–1493.
- Guthrie D. 1997. Between Markets and Politics: Organizational Responses to Reform in China. *American Journal of Sociology*. 102 (5): 1258–1304.
- Guthrie D. 1999. *Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hamilton G., Biggart N. 1988. Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East. *American Journal of Sociology*. 94 (supplement): S52–S94.
- Hannan M., Freeman J. 1977. The Population Ecology of Organizations. *American Journal of Sociology*. 82 (5): 929–964. См. также рус. перев.: Ханнан М., Фримен Дж. 2004. Популяционная экология организаций. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент*. 3: 51–83.
- Hannan M., Freeman J. 1984. Structural Inertia and Organizational Change. *American Sociological Review*. 49 (2): 149–164.
- Hannan M., Freeman J. 1989. *Organizational Ecology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Haveman H., Rao H. 1997. Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Thrift Industry. *American Journal of Sociology*. 102 (6): 1606–1651.
- Johnson C. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Jensen M., Meckling W. 1976. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*. 3 (4): 305–360.
- Krasner S. 1988. Sovereignty: An Institutional Perspective. *Comparative Political Studies*. 21 (1): 66–94.
- Kreps D., Wilson R. 1982. Sequential Equilibria. *Econometrica*. 50 (4): 863–894.
- Lincoln J., Gerlach M., Takahashi P. 1992. Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties. *American Sociological Review*. 57 (5): 561–585.
- Lincoln J. R., Kalleberg A. L. 1990. *Culture, Control, and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan*. New York: Cambridge University.
- March J. 1962. The Business Firm as a Political Coalition. *Journal of Politics*. 24 (4): 662–678.
- Meyer J., Rowan B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*. 83 (2): 340–363. См. также рус. перев.: Мейер Дж., Роуэн Б. 2011. Институционализированные организации: формальная структура как миф и церемониал. *Экономическая социология*. 12 (1): 43–67 URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/02/02/1234589797/ecsoc_t12_n1.pdf#page=43
- Milgrom P., Roberts J. 1982. Limit Pricing and Entry under Incomplete Information: An Equilibrium Analysis. *Econometrica*. 50 (2): 443–459.

- Mintz B., Schwartz M. 1985. *Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mizruchi M. 1989. Similarity of Political Behavior among Large American Corporations. *American Journal of Sociology*. 95 (2): 401–424.
- Mizruchi M., Stearns L. 1988. A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates. *Administrative Science Quarterly*. 33 (2): 194–210.
- Nee V. 1996. The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China. *American Journal of Sociology*. 101: 908–949.
- Nelson R., Winter S. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press. См. также рус. перев.: Нельсон Р., Уинтер С. 2002. *Эволюционная теория экономических изменений*. М.: Дело.
- North D. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. См. также рус. перев.: Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.
- Palmer D. et al. 1995. The Other Contested Terrain: The Friendly and Predatory Acquisition of Large U.S. Corporations in the 1960s. *American Sociological Review*. 60 (4): 469–499.
- Pfeffer J., Salancik H. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource-Dependence Perspective*. New York: Harper and Row.
- Pierson P. 1994. *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher, and the Politics of Retrenchment*. New York: Cambridge University Press.
- Podolny J. 1993. A Status-Based Model of Market Competition. *American Journal of Sociology*. 98 (4): 829–872.
- Polanyi K. 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press. См. также рус. перев.: Поланьи К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Polanyi K. 1977. *The Livelihood of Man*. New York: Academic Press.
- Powell W. W., DiMaggio P. J. (eds). 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Ranger-Moore J., Banaszak-Holl J., Hannan M. 1991. Density Dependence in Regulated Industries: Founding Rates of Banks and Life Insurance Companies. *Administrative Science Quarterly*. 36: 36–55.
- Roy W. 1997. *Socializing Capital*. Princeton: Princeton University Press.
- Scott W. R. 1995. *Institutions and Organizations*. Beverly Hills, Calif: Sage.
- Scott W. R., Meyer J. 1994. *Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualism*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.

- Skocpol T. 1992. *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Smelser N., Swedberg R. (eds). 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage.
- Stark D. 1992. Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. *Eastern European Politics and Societies*. 6 (1): 17–54.
- Stark D. 1996. Recombinant Property in East European Capitalism. *American Journal of Sociology*. 101 (4): 993–1027. См. также рус. перев.: Старк Д. 1996. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма. *Вопросы экономики*. 6: 4–24.
- Stuart T. 1998. Network Positions and the Propensities to Collaborate: An Investigation of Strategic Alliance Formation in a High Technology Industry. *Administrative Science Quarterly*. 43 (3): 668–698.
- Stuart T., Hoang H., Hybels R. 1999. Interorganizational Endorsements and the Performance of Entrepreneurial Ventures. *Administrative Science Quarterly*. 44 (2): 315–349.
- Thompson J. D. 1967. *Organizations in Action: Social Science Bases of Administrative Theory*. New York: McGraw-Hill.
- Thornton P., Ocasio W. 1999. Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958–1990. *American Journal of Sociology*. 105: 801–843.
- Tilly Ch. (ed.). 1975. *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Useem M. 1984. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.* New York: Oxford University Press.
- Uzzi B. 1996. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*. 61 (4): 674–698. См. также рус. перев.: Уци Б. 2007. Источники и последствия укоренённости для экономической эффективности организаций: влияние сетей. В сб.: *Анализ рынков в современной экономической социологии*. М.: Изд. дом ВШЭ; 208–250; см. также: Уци Б. 2007. Источники и последствия укоренённости для экономической эффективности организаций: влияние сетей. *Экономическая социология*. 8 (3): 44–60. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/814/587/1234/ecsoc_t8_n3.pdf#page=44; 8 (4): 43–59. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/742/587/1234/ecsoc_t8_n4.pdf#page=43
- Uzzi B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*. 42 (1): 35–67.
- Uzzi B. 1999. Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing. *American Sociological Review*. 64 (4): 481–505.
- Wank D. 1999. *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber M. 1978. *Economy and Society*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.

- White H. 1981. Where Do Markets Come From? *American Journal of Sociology*. 87 (1): 517–547. См. также рус. перев.: Уайт Х. 2010. Откуда берутся рынки? *Экономическая социология*. 11 (5): 54–83. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2010/11/29/1234589824/ecsoc_t11_n5.pdf#page=54
- White H. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Whitley R. 1990. Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization. *Organization Studies*. 11 (1): 47–74.
- Whitley R. 1992. *European Business Systems: Firms and Markets in Their National Contexts*. London: Sage.
- Williamson O. 1975. *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*. New York: Free Press.
- Williamson O. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press. См. также рус. перев.: Уильямсон О. 1996. *Экономические институты капитализма*. СПб.: Лениздат.

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Р. Фрэнк

Дарвиновская экономика. Свобода, конкуренция и общее благо¹



ФРЭНК Роберт (Frank, Robert H.) — профессор менеджмента, профессор экономической теории Высшей школы менеджмента Сэмюэла Кёртиса Джонсона (Samuel Curtis Johnson Graduate School of Management) при Корнелльском университете (Cornell University) (Итака, США).

Email: rhf3@cornell.edu

Перевод с англ. Николая Эдельмана.

Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара.

Кто был более великим экономистом — Адам Смит или Чарльз Дарвин? Подобного рода вопрос кажется абсурдным. Дарвин как-никак был натуралистом, а не экономистом. Однако Роберт Фрэнк, постоянный экономический обозреватель газеты «The New York Times» и автор популярной книги «The Economic Naturalist» (Basic Books, 2007), предсказывает, что в недалёком будущем Дарвин заберёт у Смита статус отца-основателя экономической теории. Это произойдёт, по мнению Фрэнка, потому что по сравнению со смитовским дарвиновское понимание конкуренции описывает экономическую реальность точнее. И данный факт имеет глубочайшие последствия. На самом деле отказ признать, что мы живём в дарвиновском мире, но не в мире Смита, повышает для нас риски, поскольку оттеняет идею того, что конкуренция сама по себе не сможет решить наши проблемы.

Теория «невидимой руки» Смита, согласно которой конкуренция поддерживает эгоистические интересы для производства общих благ, является сегодня одним из самых популярных аргументов, используемых в защиту безудержной конкуренции и направленных против регулирования, налогообложения и даже правительства как такового. Но что, если идея Смита является лишь частным случаем общего правила конкуренции? Такого мнения Фрэнка, которое опирается на утверждение Дарвина о том, что индивидуальные и коллективные интересы нередко идут вразрез. Вместо способствования созданию совершенного мира экономическая конкуренция часто приводит к гонке вооружений, поощряя поведение, которое не только наносит существенный ущерб всей группе, но и не приносит преимуществ отдельным индивидам в долгосрочном периоде, поскольку любые выгоды имеют свойство быть относительными и взаимно компенсирующими.

Однако хорошая новость состоит в том, что у нас есть возможность укротить дарвиновскую экономику. И наилучший способ это сделать — ограничить вредоносное поведение путём его налогообложения. Поступая таким образом, нам удалось бы увеличить размер экономического пирога, сократить государственный долг и улучшить качество предоставляемых общественных услуг, избежав при этом болезненных жертв со стороны кого-либо. Такого, безусловно, смелое заявление Фрэнка, но вытекающее непосредственно из логики и тех фактов, которые у большинства людей не вызывают возражений.

¹ Источник: Frank R. H. 2011. *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*. Princeton, USA; Oxford, UK: Princeton University Press.

Журнал публикует предисловие и первую главу книги «Паралич» («Paralysis»), в которой представлены рассуждения автора о причинах того, почему современная политическая система США не может справиться ни с одной хронической экономической проблемой. И главной из них Фрэнк считает недальновидность в отношении элементарных принципов, управляющих людским поведением.

Ключевые слова: поведенческая экономика; «невидимая рука» рынка; конкуренция; естественный отбор; государство; общественные блага.

Посвящается Тому и Карен Гилович

От автора

Поведенческая экономика в последние десятилетия стала наиболее бурно развивающейся областью экономической науки. Исследователи, избравшие для себя эту сферу, работают главным образом на стыке экономики и психологии, уделяя основное внимание систематическим перекосам в суждениях людей и в их решениях. Как говаривал Амос Тверски (Amos Tversky), стэнфордский психолог и отец-основатель поведенческой экономики, «мои коллеги изучают искусственный разум. Я же изучаю естественную глупость».

В начале 1980-х гг. я читал один из первых университетских курсов по поведенческой экономике. Поскольку мало кто из студентов слышал об этой молодой дисциплине, первым делом требовалось придумать моим лекциям заманчиво звучащее название. В конце концов я остановился на «Departures from Rational Choice» («Отход от рационального выбора»). Само собой, стандартной программы по этому предмету в то время не существовало. После долгих раздумий я решил разделить свой курс на две части: «Departures from Rational Choice with Regret» («Отход от рационального выбора, вызывающий сожаление») и «Departures from Rational Choice without Regret» («Отход от рационального выбора, не вызывающий сожаления»).

Первая часть курса была посвящена изучению многочисленных систематических когнитивных ошибок, которым подвержены люди. Например, хотя стандартные модели рационального выбора утверждают, что люди будут игнорировать невозвратные издержки (названные так потому, что их невозможно возместить на момент принятия решения), они нередко оказывают заметное влияние на выбор. Предположим, вы собираетесь отправиться на спортивный матч или концерт, проходящий в 50 милях от вашего дома, но тут начинается буря. Если билет вернуть нельзя, то сумма, уплаченная за него, в принципе, не должна повлиять на решение о том, ехать или нет. Тем не менее фанат, заплативший 100 долларов за билет, с намного большей вероятностью отправится в опасную поездку, чем не менее ярый фанат, которому удалось достать билет даром. Первый фанат, скорее всего, совершает когнитивную ошибку. Как правило, люди сожалеют о решениях, сделанных на основе таких ошибок, после того, как осознают их.

В разделе «...Не вызывающий сожаления» рассматривались исследования, посвящённые отходу от вариантов, предсказанных стандартными моделями рационального выбора, о котором люди не сожалеют. Именно таким образом люди обычно реагируют на односторонние предложения в так называемой ультимативной игре. В этой игре экспериментатор даёт одному из игроков деньги — допустим, 100 долларов, — а затем предлагает ему поделиться ими с другим игроком. Если тот удовлетворён суммой, которую отдаёт ему первый игрок, то оба оставляют полученные деньги себе. Например, если первый решает: «Мне — 60 долларов, а тебе — 40», и второго это устраивает, то первый получает 60 долларов, а второй — 40 долларов. Однако хитрость в том, что если второй игрок отвергает предложение, то 100 долларов возвращаются к экспериментатору, и обоим игрокам ничего не достаётся.

Стандартные модели рационального выбора предсказывают, что первый игрок сделает своё одностороннее предложение — допустим, 99 долларов заберёт себе, а один доллар отдаст второму игроку, — поскольку знает, что партнёр предпочтет получить хотя бы доллар, лишь бы не остаться ни с чем. Однако такие предложения редко делаются и почти всегда отвергаются. При этом люди, отвергающие односторонние предложения, впоследствии обычно не сожалеют об этом.

Исследования в сфере поведенческой экономики с самого начала были посвящены в основном отходу от рационального выбора, вызывающему сожаления, то есть совершённым вследствие когнитивных ошибок. Мой бывший коллега по Корнелльскому университету Дик Талер (Dick Thaler) совместно с Кассом Санстейном (Cass Sunstein) написал в 2008 г. «*Nudge*» («Пинок») — превосходную книгу с изложением бесчисленных вариантов таких ошибок, сбивающих людей с толку, и с предложениями о том, как политики могут перестроить наше окружение с тем, чтобы облегчить людям выбор. Я решительно одобряю почти все идеи, выдвигаемые в этой книге.

Впрочем, я с самого начала полагал, что намного бóльшие убытки влечёт за собой отход от рационального выбора, не вызывающий сожаления. Ведь люди, как правило, обладают и желанием, и возможностями к тому, чтобы в одностороннем порядке исправлять когнитивные ошибки после того, как осознают их. В то же время у нас обычно не имеется ни возможностей, ни мотивов для изменения такого выбора, о котором мы не жалеем, даже если этот выбор связан с большими общественными издержками.

Рассмотрим стандартное допущение, присущее моделям рационального выбора, согласно которому удовлетворение, получаемое от любого товара или блага, в первую очередь определяется его абсолютным качеством. Но это явно не относится к той пользе, которую приносит костюм для собеседований. Если вы наряду с несколькими другими соискателями, имеющими такую же квалификацию, претендуете на вакансию в инвестиционном банке, то вы должны быть весьма заинтересованы в том, чтобы хорошо выглядеть во время собеседования. Однако «хорошо выглядеть» — понятие относительное. Оно означает «выглядеть лучше, чем прочие кандидаты». Если вы придёте в костюме за 500 долларов, то с большей вероятностью произведёте хорошее впечатление, а если выберете костюм за 2000 долларов, то получите место с большей вероятностью, чем в том случае, если наденете костюм всего за 200 долларов.

В тех случаях, когда возможность достижения важных целей определяется относительным потреблением (а мы сталкиваемся с этим достаточно часто), «невидимая рука» Адама Смита сразу же теряет всю свою эффективность. Невзирая на слепой энтузиазм многих современных сторонников его теории, неконтролируемые рыночные силы зачастую не способны направить поведение эгоистичных индивидуумов на достижение общего блага. Напротив, как ясно понимал основоположник эволюционной теории Чарльз Дарвин, индивидуальные стимулы нередко ведут к расточительной гонке вооружений.

Например, Дарвин знал, что самки павлинов отдают предпочтение самцам с особенно длинными и яркими хвостами — возможно, потому, что такие хвосты представляют собой надёжный признак здоровой иммунной системы, которую самец сможет передать потомству. (Организму самца, заражённого паразитами, не хватит сил для того, чтобы отрастить длинные и пестрые хвостовые перья.) Однако Дарвин учитывал и то, что яркие большие хвосты делают самцов уязвимыми для хищников, и потому с точки зрения выживания вида являются излишеством. Если бы павлиньи хвосты были в два раза меньше, то те же самые самцы образовывали пары с теми же самыми самками, но каждый самец при этом был бы менее уязвим. Однако ни один павлин не имел бы причин сожалеть о наличии яркого длинного хвоста, потому что без этого хвоста он с гораздо меньшей вероятностью нашёл бы себе пару. Точно так же и претенденты на вакансию не повысят свои шансы на получение места в том случае, если каждый

из них потратит на костюм для собеседования не 300 долларов, а 2000. Но это не причина сожалеть о покупке более дорогого костюма.

Подобные проблемы коллективных действий во многом аналогичны гонке вооружений. Они не имеют ничего общего с когнитивными ошибками. Расходы на костюм для собеседований нередко чрезмерны по той же самой причине, по которой чрезмерны расходы на вооружение. В подобных ситуациях ни один индивидуум и ни одна нация, действуя в одиночку, не смогут извлечь выгоды из сокращения расходов.

И напротив, когда индивидуумы терпят убытки вследствие своих когнитивных ошибок, они обладают и возможностями, и мотивацией для того, чтобы ограничить ущерб. Например, они могут искать дополнительную информацию или обращаться за советом к специалистам. Также можно заключать договоры, ограничивающие возможность совершать такие ошибки.

Убытки, вызываемые проблемами коллективных действий, не только труднее возмещать усилиями отдельных лиц; такие убытки, как правило, ещё и намного крупнее тех, что вызваны когнитивными ошибками. Однако не стоит отчаиваться: как я покажу далее, небольших и малозаметных изменений в налоговой политике будет достаточно для ликвидации большинства из наиболее серьёзных убытков, вызываемых проблемами коллективных действий. Помимо этого, я попытаюсь обосновать моё предсказание о том, что через 100 лет экономисты с большей вероятностью будут называть отцом-основателем своей дисциплины не Адама Смита, а Чарльза Дарвина.

Читая и слушая интервью с различными авторами, я издавна поражался тому, как часто в ответ на просьбу дать совет молодым писателям они говорят что-нибудь вроде: «Пишите о том, что знаете». В то утро, когда я начал работать над материалом, из которого выросла 9-я глава этой книги («*Success and Luck*» — «Успех и удача»), у меня в голове мелькнуло: «*Вот* та тема, по которой я кое-что знаю!».

Собственно, среди множества эмоций, испытанных мною при начале работы над этой книгой в мае 2010 г., самой сильной было удивление от того, что мне вообще довелось к ней приступить. Разумеется, случайности играют огромную роль в жизни каждого человека. Однако причина моего восторга сводилась далеко не к одному лишь невероятному везению.

Особо памятен следующий случай. В течение многих лет мы с моим близким другом и коллегой Томом Гиловичем (Tom Gilovich) каждое утро по субботам играли в теннис на закрытом корте под Итакой. Однажды утром, почти четыре года назад, во время смены сторон в начале второго сета на меня неожиданно накатила дурнота. Затем я упал без сознания, и у меня не прощупывался пульс.

Несколько дней спустя врач в больнице сказал мне, что я перенёс внезапный сердечный приступ, почти всегда, по его словам, заканчивающийся фатально или приводящий к серьёзной инвалидности у тех немногих, кому удалось его пережить.

Впоследствии Том подробно описал мне всё, что случилось. Когда я упал, он тут же закричал, чтобы вызвали «скорую». Он никогда не учился тому, как делать сердечно-легочную реанимацию, но видел эту процедуру в кино и по телевизору. Он перевернул меня на спину и начал энергично колотить по моей груди. По его словам, поначалу это не приносило никаких результатов, но он не сдавался, и, наконец, спустя много времени, я слабо кашлянул.

Хотя теннисный корт находился в уединённом месте в нескольких милях от города, по счастливой случайности всего пятнадцатью минутами ранее поблизости произошла автомобильная авария. Вслед-

ствие ошибки диспетчера к месту аварии были отправлены не одна, а две санитарные машины. Когда вторая из них уже подъезжала, её водитель получил приказание поворачивать к корту. «Скорая» приехала вскоре после того, как у меня случился приступ, и у санитаров уже были наготове носилки.

Несмотря на то что мой организм в течение нескольких минут не получал кислорода, вопреки всем ожиданиям я выписался из больницы всего через четыре дня, и этот случай не имел никаких серьёзных последствий для моего здоровья. Две недели спустя мы с Томом снова вышли на теннисный корт. Мне не было страшно вновь взять в руки ракетку, так как несколькими днями ранее я с лёгкостью прошёл тест на стресс и не помнил, как рухнул без сознания на корте. Но я знал, что для Тома это было нелёгкое испытание.

Лишь чуть менее драматичным образом доводилось спасать людские жизни жене Тома — Карен Гилович (Karen Gilovich). С глубокой любовью и признательностью им обоим я посвящаю эту книгу.

Её написание стало возможным также благодаря исключительному везению, позволившему мне быть принятым на работу в Корнелльский университет. Вскоре после того как я начал преподавать там в 1972 г., мне стало известно, что я стал седьмым из семи новых профессоров, нанятых моим факультетом в предыдущем году. Ни до, ни после того факультет никогда не нанимал больше четырёх профессоров в год. Впоследствии один из коллег рассказывал мне, что, когда он поддержал предложение взять на седьмую вакансию меня, декан факультета — вспыльчивый человек, выступавший за другого кандидата, — так разозлился, что швырнул в него куском мела. Ещё одно предложение (и других на тот момент у меня не было) я получил от не столь известного университета на Среднем Западе, куда в итоге и отправился бы, если бы не эта неожиданная удача.

Мне повезло не только получить место в Корнелле, но и сохранить его. На четвёртом году работы за мной числилась единственная изданная статья, написанная в соавторстве с соучеником по аспирантуре, и у меня не было других статей, пригодных для печати. В том же году экономист (впоследствии входивший в Совет управляющих Федеральной резервной системы) Нед Грэмлик (Ned Gramlich) уволился из Института Брукинга (The Brookings Institution) и в течение двух семестров преподавал на факультете экономики в Корнелле. Мы быстро подружились и, несмотря на мою явно низкую производительность, он как будто бы считал, что я небезнадёжен, и предложил мне написать статью для собираемого им сборника; я с готовностью согласился. Стараясь оправдать его ожидания, я энергично приступил к работе.

Когда статья была почти готова, Нед пришёл ко мне с вытянутым лицом и с неловкостью сообщил, что издательство вычеркнуло книгу из плана. Сильно разочарованный, я отправил статью рецензентам, и полтора месяца спустя её взял журнал «Econometrica», уже тогда один из главных экономических журналов страны. (Для экономиста в профессиональном плане несравненно более престижно опубликовать статью там, чем в непериодическом сборнике.)

На пятом году я работал намного более продуктивно, но это не создавало бы особой разницы, если бы не тот факт, что все пять статей, предъявленных мной в том году, незамедлительно и без редактирования были приняты в «American Economic Review», «Journal of Political Economy» и в другие ведущие экономические журналы. В последующие десятилетия ни одна из моих статей больше никогда так быстро не проходила издательский цикл. В тот раз мне просто-напросто повезло.

Возможность работать со студентами и коллегами высочайшего калибра — редкая привилегия для исследователя. То, что моя научная карьера складывалась в таком университете, как Корнелл, колоссальным образом сказалось на том, что мне удалось узнать и сделать в профессиональном плане. Наверняка я мог бы счастливо жить во многих других местах. Но тогда я не написал бы этой книги.

Также я хочу поблагодарить мою жену Эллен Макколлистер (Ellen McCollister) за её невероятное терпение и поддержку, оказанную мне при работе над книгой. Для Эллен это давно стало привычным делом, но если она начала от него уставать, то очень успешно это скрывает. Многие экономисты целые дни напролёт доказывают математические теоремы. Писать о жизни реальных людей не в последнюю очередь доставляет мне удовольствие ещё и потому, что это даёт мне возможность обсуждать темы моих исследований с Эллен и получать от неё очень дельные советы.

Здесь не хватит места, чтобы перечислить всех тех, кто щедро помогал мне в моей работе. Всё же особого упоминания заслуживают Брюс Бьюкенен (Bruce Buchanan), Гэри Бёрк (Gary Burke), Филип Кук (Philip Cook), Тайлер Коуэн (Tyler Cowen), Ли Феннелл (Lee Fennell), Тед Фишер (Ted Fischer), Крис Фрэнк (Chris Frank), Герберт Ганс (Herbert Gans), Шринагеш Гавернени (Srinagesh Gavarneni), Том Гилович, Марк Грегер (Marc Groeger), Мария Гуадалупе (Maria Guadalupe), Генри Хансманн (Henry Hansmann), Ори Хеффетц (Ori Heffetz), Мориц Хоймер (Moritz Heumer), Боб Хокетт (Bob Hockett), Грэм Керслик (Graham Kerslick), Марк Клейман (Mark Kleiman), Джим Лакетт (Jim Lockett), Дэвид Лайонс (David Lyons), Майкл Ф. Мартин (Michael F. Martin), Рекс Миксон (Rex Mixon), Сендхил Маллаинатан (Sendhil Mullainathan), Том Нэйджел (Tom Nagel), Мэттью Наглер (Matthew Nagler), Майкл О'Хэйр (Michael O'Hare), Сэм Пиццигати (Sam Pizzigati), Кейт Рубенштейн (Kate Rubenstein), Тим Скэнлон (Tim Scanlon), Том Шеллинг (Tom Schelling), Эрик Шенберг (Eric Schoenberg), Филип Симэн (Philip Seeman), Ларри Сайдман (Larry Seidman), Питер Сингер (Peter Singer), Джефф Зоммер (Jeff Sommer), Тимон Спилуттини (Timon Spiluttini), Кай Танг (Kai Tang), Стив Телес (Steve Teles), Фидель Тевольде (Fidel Tewolde), Майкл Уолдмен (Michael Waldman), Дэвид Слоун Уилсон (David Sloan Wilson), Саския Уиттлейк (Saskia Wittlake) и Эндрю Уайли (Andrew Wylie) за их проникательность и дальновидные замечания. Разумеется, они ни в коей мере не несут ответственности за оставшиеся в книге ошибки.

Наконец, я благодарен Питеру Догерти (Peter Dougherty) и Сету Дитчику (Seth Ditchik) из издательства Princeton University Press за энтузиазм, проявленный ими к моему проекту на самых ранних его этапах, и за их мудрые советы, способствовавшие тому, что эта книга приобрела свой нынешний вид. Первоначально я собирался назвать её «The Libertarian Welfare State» («Либертарианское государство социального обеспечения»). Если моя книга сумела найти своего читателя, то благодарить за это следует Питера и Сета (а также Майкла Ф. Мартина за его настойчивость), убедивших меня отказаться от этого названия, которое сохранилось как заголовок раздела в главе 12.

В качестве альтернативы я первоначально склонялся к названию «*Darwin's Wedge*» («Дарвиновский клин»), как в конце концов была озаглавлена глава 2. Мне нравилось, что оно подчёркивает расхождение между индивидуальными и групповыми интересами, лежащее в основе моего главного тезиса и отлично осознававшееся самим Дарвином. Кроме того, мне казалось, что необычность этого названия поможет заинтриговать читателя. Как-то раз за обедом я спросил нескольких друзей, какую реакцию оно у них вызывает. Прежде чем кто-либо успел ответить, моя жена сказала, что первая ассоциация, пришедшая ей в голову, — «*Darwin's wedgie*» («Дарвиновский блин»). Её слова вызвали взрыв хохота. На следующее утро я написал Питеру Догерти о том, что согласен на первый предложенный им вариант — «Дарвиновская экономика».

Глава 1. Паралич

Люди склонны относиться к прошлому с избыточной нежностью. Впрочем, некоторые важные аспекты жизни в прежние времена действительно могли дать фору нашей эпохе. Например, в течение 30 лет после Второй мировой войны в США повсеместно наблюдался быстрый рост дохода, причём темпы его роста составляли около 3% в год во всех социальных слоях, независимо от их зажиточности. Средний класс в те дни проявлял высокую экономическую активность. Дороги и мосты содержались в должном

порядке, с каждым годом прибавлялось всё больше впечатляющей инфраструктуры. Мы аплодировали президенту Джону Ф. Кеннеди, призывавшему: «Не спрашивай, что твоя страна может сделать для тебя; спрашивай, что ты можешь сделать для страны», — и были уверены, что выиграем космическую гонку и первыми окажемся на Луне. Мы были оптимистами.

Всё это осталось позади. Темпы роста экономики в дальнейшем сильно замедлились, и своё благосостояние серьёзно увеличили лишь те, кто стоит на самых верхних ступенях лестницы доходов. Например, зарплата руководителей крупных американских корпораций за это время выросла десятикратно, а почасовой заработок работников с учетом инфляции сохранился. Средний класс по уши залез в долги.

Предложения о создании крайне необходимой современной инфраструктуры (например, высокоскоростных железных дорог или интеллектуальной системы электроснабжения) неизменно не получают поддержки в конгрессе, при том что существующая инфраструктура год от года всё сильнее деградирует. И богатым, и бедным приходится ездить по разбитым дорогам и ненадёжным мостам. Регулярно выходят из строя водоснабжение и канализация. В срочном ремонте нуждаются бесчисленные школы. Многие американцы живут у подножья оставшихся без присмотра плотин, которые в любой момент могут рухнуть. Было урезано финансирование программ по утилизации кое-как охраняемых ядерных материалов в бывшем Советском Союзе.

Ещё более тревожно то, что наша политическая система выглядит полностью парализованной, даже при наличии этих действительно неотложных проблем. И причина этого паралича нередко скрывается в едва ли не сознательном игнорировании элементарных фактов и логики, управляющей людским поведением.

Как пример можно привести нашу неспособность справиться с хронической безработицей, порождённой финансовым кризисом 2008 г. Джон Мейнард Кейнс указывал во время Великой депрессии, что экономика, увязшая в трясине рецессии, обычно не в состоянии выбраться оттуда без посторонней помощи, и потребление не вытянет экономику из болота, потому что потребители погрязли в долгах и боятся потерять работу (если уже её не потеряли). Не станут спасением и новые инвестиции, потому что большинство предприятий и без того располагают избыточными производственными мощностями, простаивающими из-за сокращения спроса. Единственный игрок, резюмирует Кейнс, обладающий и возможностями, и мотивом к тому, чтобы стимулировать потребление и тем самым вернуть людям работу, — это государство [Keynes 2007].

Каждый новый день массовой безработицы похож на самолёт, отправляющийся в рейс полупустым. И в том, и в другом случае безвозвратно теряется возможность произвести нечто, обладающее ценностью. При этом у нас нет никаких причин для того, чтобы тем или иным способом не покончить с такой расточительностью. Однако критики экономического стимулирования тут же начинают называть расточительством сами государственные расходы, несмотря на то что своего принятия тщетно дожидается множество полезных мер. Например, по оценкам Транспортного управления штата Невада (Nevada State Department of Transportation), восстановление изношенного 10-мильного участка межштатной автомагистрали Interstate 80 (I-80)² сегодня обойдётся в 6 млн долл.; если же отложить эту работу всего на два года, то погода и колёса машин приведут дорожное полотно в такое состояние, что на тот же ремонт потребуется уже 30 млн долл.³

² Вторая по протяжённости межштатная автомагистраль в США (4666 км), проходит через всю территорию США с востока на запад, от Сан-Франциско до Нью-Йорка. — *Примеч. ред.*

³ См.: Nevada Department of Transportation. *Frequently Asked Question(s)* (FAQs). URL: <http://www.nevadadot.com/about/faqs/>

В разгар кризиса без дела простаивают и рабочие, и оборудование. В то же время серьёзно просевшие мировые рынки дают возможность закупать сырьё по необычайно низким ценам. Инвестиции для финансирования этих проектов можно получить под рекордно низкие процентные ставки. К решению этих задач следовало бы приступить немедленно, независимо от нужды в дополнительных экономических стимулах. Тем не менее глубочайшее невежество, пронизывающее текущую политическую дискуссию, обрекает государство на бездействие.

Противники стимулирования в качестве причины бездействия ссылаются на угрозу бюджетного дефицита, однако дефицит — проблема не сиюминутная. Никто ведь не спорит с тем, что нельзя откладывать обслуживание инфраструктуры до бесконечности. Если мы займёмся обслуживанием инфраструктуры прямо сейчас, то оно обойдётся нам дешевле, а значит, дефицит в долгосрочном плане лишь снизится, а не возрастёт. Да, с дефицитом нужно бороться, но время для этого настанет тогда, когда экономика достигнет полного выздоровления.

Те же самые лидеры, которые объясняли своё противодействие дополнительным экономическим стимулам существованием проблемы дефицита, голосовали за сокращение бюджета Налогового управления США (Internal Revenue Service). Однако достоверно известно, что каждый изъятый из бюджета доллар оборачивается уменьшением налоговых поступлений на 10 долл. при чистом приросте дефицита в 9 долл.! То, что палата представителей способна одобрять подобные меры экономии, свидетельствует о том, что мы становимся, по выражению одного эксперта, невеждократией — страной, которая не способна решить даже самые насущные из своих проблем вследствие политического паралича, вызванного невежеством.

Те же самые лидеры голосовали за уменьшение финансовой помощи бедным матерям с маленькими детьми более чем на 1 млрд долл. и за сокращение расходов государственного оборотного фонда «Чистая вода» (Clean Water State Revolving Fund, CWSRF) на 700 млн долл. А ведь эти программы призваны не только помочь нуждающимся людям, но и предотвратить возникновение более затратных проблем. Снижение расходов по этим программам также повышает, а не сокращает будущий бюджетный дефицит.

При этом те же самые лидеры промолчали о том, что их заботит бюджетный дефицит, когда в 2010 г. они голосовали за продление введённых Джорджем У. Бушем налоговых послаблений для богатейших американцев. Поскольку многие богачи и без того имеют больше денег, чем в состоянии потратить при жизни, продление этих послаблений не станет сколько-нибудь существенным стимулом для экономики. Зато в их отсутствие страна получила бы дополнительные средства, которые можно было использовать для гораздо более эффективных мер стимулирования, таких как субсидии штатам, не допустившим массовых увольнений учителей, полицейских и пожарных. Тем не менее, как без всякой иронии заметил лидер сенатского меньшинства Митч Макконнелл (Mitch McConnell) в интервью компании CNN, «повышать налоги в разгар рецессии — неудачная идея»⁴.

Не столь неотложной, но едва ли не самой тревожной проблемой является безразличие, если не сказать враждебность, нашей политической системы ко всё более пессимистическим научным оценкам темпов глобального потепления. Скептики, не верящие в изменение климата, нередко оправдывают своё бездействие неточностью данных, на которых основаны призывы к принятию мер. Однако наиболее выдающиеся из наших учёных сами признают неизбежную расплывчатость своих предсказаний. Разумеется, температура может вырасти не так сильно, как ожидается; но её рост может оказаться и намного выше прогнозируемого, и даже катастрофическим. С учётом возможных значений роста температуры

⁴ См. интервью с Митчем Макконнеллом: *State of the Union with Candy Crowley*. 2010. July 18. CNN. URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1007/18/sotu.01.html>

и их относительной вероятности неопределённость на самом деле служит самой серьёзной причиной для того, чтобы предпринимать необходимые шаги.

Например, согласно последним авторитетным оценкам, полученным с помощью инструментов программы Integrated Global Systems Model, IGSM (Модель интегрированных глобальных систем), разработанной в Массачусетском технологическом институте, средняя глобальная температура земной поверхности с вероятностью 10% поднимется к 2095 г. более чем на 6,6°C [Sokolov et al. 2009]. Подобный рост будет означать конец жизни на Земле в известных нам формах. И эту угрозу можно устранить с помощью простейших политических мер, таких как резкое повышение налога на выбросы двуокиси углерода. Если мы будем вводить его постепенно, то сможем привыкнуть к нему, избежав болезненных жертв.

Любой разумный политический процесс позволил бы решить эту проблему без лишней траты времени. Однако лидеры палаты представителей, отвечающие за энергетическую политику, упрямо отрицают само существование такой проблемы. Бывалые наблюдатели заявляют об отсутствии каких-либо шансов на скорое прохождение через американский сенат сколько-нибудь полезного климатического законодательства. Очевидно, при невеждократии такие законы политически немыслимы.

Как же мы дошли до этого?

Скептицизм в отношении однобоких объяснений вполне разумен. Тем не менее было бы ошибкой игнорировать значение внедрявшейся в общественное сознание в течение последних 30 лет мощной идеи о том, что источником всех бед служит государство. Среди главных проповедников этой теории были либертарианцы, всегда готовые обвинять правительство в злоупотреблении властью. И хотя численность тех, кто формально связан с Либертарианской партией, остаётся небольшой, они оказывают существенное и постоянно растущее влияние на публичный дискурс.

В значительной степени источником этого влияния являются колоссальные средства, потраченные ими на распространение идеи о виновности правительства. Например, Джейн Майер в своей широко известной статье для журнала «The New Yorker» отмечает, что либертарианцы-мультимиллиардеры Чарльз и Дэвид Кохи (Charles and David Koch), владельцы Koch Industries, Inc., за последние годы пожертвовали более 100 млн долл. ультраправым мозговым центрам, организаторам движения «Чаепитие» (Tea Party Movement)⁵ и другим группам, поставившим себе целью пропаганду этой точки зрения [Mayer 2010].

В этом направлении неустанно работал и принадлежащий Руперту Мёрдоку телеканал Fox News, претендующий на честную и сбалансированную позицию. До этого серьёзную финансовую поддержку правым мозговым центрам оказывал миллиардер Ричард Меллон Скайф (Richard Mellon Scaife), владелец питтсбургской газеты «Tribune-Review» и наследник состояния Меллонов. Ещё раньше Фонд Джона М. Олина (John M. Olin Foundation) истратил почти 400 млн долл. на консервативные мозговые центры, СМИ, а также на юридические и экономические программы в ведущих университетах ради распространения веры в то, что причина проблем скрывается в государстве, а их решением является ликвидация всяких рыночных ограничений.

⁵ Американское консервативное популистское движение, возникшее в 2009 г. в ответ на экономическую политику правительства США. Участники движения выступали с критикой президента страны Барака Обамы и его экономической программы, предусматривавшей повышение налогов для богатых граждан. Названо в честь знаменитого Бостонского чаепития (*Boston Tea Party*), когда в декабре 1773 г. американцы в знак протеста против экономической политики Великобритании утопили прибывший в порт Бостона груз чая, принадлежавший Британской Ост-Индской компании, что стало одним из эпизодов нарастания напряжения накануне Войны за независимость США (1775–1783). — *Примеч. ред.*

В целом все эти инвестиции оказались поразительно эффективными в плане насаждения неосмысленной, но заразной злобы, практически совершенно связавшей правительству руки. Либертарианцы, разумеется, правы, указывая на давнюю и тревожную историю государственной расточительности. И мы можем быть благодарны им за то, что они бьют тревогу при поползновениях на личную свободу и разбазаривании государственных средств. Но в самом ли деле факт несовершенства правительства означает то, что большинство американцев желают полного политического паралича? В конце концов, рынки тоже несовершенны, и им не по силам справиться со многими важными задачами, к решению которых способно лишь правительство: в качестве очевидного примера можно привести национальную оборону, а также строительство и содержание общественной инфраструктуры. Кроме того, правительство отвечает за определение и охрану прав собственности.

Государство играет заметную роль в экономической и общественной жизни любого успешного общества. Как правило, тем странам, где правительство пользуется наибольшим уважением граждан, также присущи наиболее развитая система социального обеспечения, наиболее низкий уровень восприятия коррупции и наиболее высокий уровень дохода на душу населения. И напротив, странам со слабым правительством (таким, как Гаити, Сомали или Судан) обычно свойственны плохо функционирующие рынки, чрезвычайно низкий уровень дохода на душу населения, высокий уровень преступности и насилия, а также уверенность граждан в неэффективности и коррумпированности властей. Большинство американцев предпочтёт жить в Новой Зеландии, а не в Гаити, если их поставить перед таким выбором. Различия в размахе и качестве работы соответствующих властей будут неединственной причиной, определяющей этот выбор. Тем не менее это важная причина.

Тот факт, что многие задачи лучше решать коллективно, означает, что правительство должно за это платить и потому вынуждено собирать налоги. Либертарианцы и прочие активисты, выступающие против государства, нередко объявляют принудительное налогообложение воровством, однако ни одно правительство не сможет функционировать только за счет добровольных пожертвований. Без принудительного налогообложения не будет и правительства. Без правительства не будет армии, а страна без армии, в конце концов, будет захвачена другой страной, у которой есть армия. И когда осядет пыль, вы будете платить принудительный налог правительству этой страны.

Поскольку у нас нет иных реальных вариантов, кроме правительства, которое вправе взимать принудительные налоги, то наилучшим выходом была бы такая власть, которая распорядится нашими деньгами наиболее эффективным образом. Нам поэтому следует серьёзно отнестись к вопросу о том, как устроены государственные учреждения и осуществляется контроль за их работой. Необходимы дискуссии о том, какие государственные услуги нам нужны и как за них платить, и эти дискуссии не должны быть пустыми словами. Тем не менее на данный момент мы не видим ничего подобного.

Очевидно, совсем не так должно обстоять дело в стране, богатой ресурсами и обладающей самой квалифицированной и производительной рабочей силой на планете. Плюсом в этой ситуации служит то, что выйти из нынешнего тупика совсем несложно, поскольку нас завели в него не непримиримые разногласия в понимании ценностей, а всего лишь элементарное, но глубокое непонимание основных принципов конкуренции.

Почему «невидимая рука» даёт сбои

Несомненно, идея о «невидимой руке» рынка, сформулированная Адамом Смитом, была подлинно революционной концепцией. Стремление производителей выпускать усовершенствованную продукцию и внедрять инновации, снижающие себестоимость, объясняется желанием отобрать у конкурентов часть рынка и прибылей. В краткосрочном плане эти меры действуют именно так, как ожидают

производители. Но конкурирующие фирмы быстро перенимают удачные инновации, и возобновление конкуренции приводит к тому, что вслед за снижением издержек вскоре снижаются и цены. В конечном счете, утверждает Смит, от всех этих усилий выигрывают только потребители.

Однако многие современные последователи Смита считают, что он придерживался гораздо более смелых взглядов и полагал, будто бы рынки *всегда* эксплуатируют эгоизм производителей таким образом, чтобы направить его на извлечение максимального блага для общества в целом. Впрочем, сам Смит высказывался на эту тему намного осторожнее. Он писал, например, что предприниматель, работающий ради прибыли, «думает только о своей выгоде, и в этом отношении, как и во многих других, “невидимая рука” ведёт его к той цели, которая не входила в его намерения. *И то, что она в них не входила, не всегда причиняет ущерб обществу*» (курсив мой. — Р. Ф.) [Smith 2005: 364].

Смит никогда не утверждал, что «невидимая рука» в любых обстоятельствах гарантирует оптимальный результат. Его скептицизм вполне заметен, например, когда он пишет: «Люди одной профессии нечасто встречаются друг с другом — хотя бы ради развлечения и удовольствия; однако их беседа всегда сворачивает на сговор против общества или на какую-либо затею, позволяющую поднять цены» [Smith 2005: 111]. При этом самое важное заключается для Смита в том, что подобные эгоистичные действия нередко оборачиваются пользой для всего общества⁶.

Подобно Смигу, современные прогрессивные критики рыночной системы обычно приписывают её неудачи сговорам, имеющим целью устранение конкуренции. Однако в эпоху Смита избавиться от конкуренции было намного проще, чем сейчас. Реальный изъян «невидимой руки» скрывается в самой логике конкурентного процесса.

Одним из первых существование этой проблемы чётко осознал Чарльз Дарвин. Среди ключевых положений его теории — тезис о том, что естественный отбор направлен на закрепление такого поведения и таких признаков, которые в первую очередь важны для отдельных организмов, а не для целых групп⁷. Дарвин признавал, что порой индивидуальные и групповые интересы совпадают, и в таких случаях мы нередко получаем результаты, сходные с воздействием «невидимой руки». Например, мутация, повышающая остроту зрения отдельного ястреба, первоначально отвечает интересам конкретной особи, однако неизбежное распространение этой мутации повышает успех всего вида ястребов.

Но бывают и такие случаи, когда мутации, полезные для индивидуума, оказываются весьма вредными для всей группы. Собственно, этого и следует ожидать от мутаций, повышающих преимущества индивидуума в ожесточённой конкуренции между представителями одного вида. В качестве примера рассмотрим массу тела самца. Большинство позвоночных — существа полигамные, то есть самцы стараются спариться с максимально возможным числом самок. Это удаётся не каждому из них, потому что когда один из них забирает себе много самок, другие самцы не получают ничего. Они не могут передать свои гены потомству, то есть оказываются проигравшими в дарвиновском смысле. Неудивительно, что самцы нередко вступают в свирепые схватки из-за самок. В этих схватках большое значение играет размер тела, а следовательно, эволюционная гонка вооружений ведёт к укрупнению тела самцов.

⁶ Всеобъемлющий анализ тех заблуждений по отношению к теории Адама Смита, в которые порой впадают энтузиасты принципа *laissez-faire*, см. во введении Амартии Сена к кн.: [Smith 2009] (юбилейное издание, посвящённое 250-летию первой публикации «Теории нравственных чувств»).

⁷ См.: Charles Darwin. 2000–2010. *The Origin of Species*. 6th London Edition. The Literature Project. Современные биологи утверждают, что отбор иногда действует и на групповом уровне; см., например: [Wilson 1980, 2005; Wilson, Wilson 2007; Field 2008]. Однако для настоящей работы важно лишь то, что признаки, дающие преимущества на индивидуальном уровне, нередко отрицательно сказываются на выживаемости крупных групп.

Исключительно поучительный пример представляют собой морские слоны [Le Voeuf 1974]. Вес самцов этого вида нередко достигает 6 тыс. фунтов (2,7 тонны), что в пять с лишним раз превышает вес самок и составляет почти столько же, сколько весит внедорожник «Lincoln Navigator». В период спаривания взрослые самцы часами яростно дерутся друг с другом до тех пор, пока один из них не признаёт поражение и не отползёт прочь, окровавленный и обессиленный. Победитель получает почти эксклюзивный сексуальный доступ к гарему, порой насчитывающему до сотни самок. Однако в то время как огромный вес даёт отдельным самцам преимущество в таких битвах, он явно невыгоден для популяции в целом, делая её более уязвимой для акул и других хищников.

Если бы морские слоны были в состоянии проголосовать за то, чтобы снизить свой вес вдвое, то каждый самец из их числа наверняка бы одобрил это предложение, имея к тому все основания. Поскольку значение в драке имеет лишь относительный, а не абсолютный размер, то это изменение не повлияло бы на исход любой конкретной схватки, однако снизило бы риск погибнуть от зубов акулы. Разумеется, морские слоны не способны воплотить такое предложение в жизнь. Более того, оно неосуществимо даже в одностороннем порядке, поскольку резкое снижение веса лишит самца возможностей для спаривания.

Аналогичные конфликты характерны и для отношений между людьми в тех случаях, когда награда, получаемая индивидуумом, зависит от его относительных успехов. Эту проблему отлично иллюстрирует пример, принадлежащий экономисту Томасу Шеллингу. Он отмечает, что хоккеисты, решающие сами за себя, всегда предпочитают играть без шлемов, однако при голосовании по этому вопросу поддерживают правило, согласно которому ношение шлемов обязательно [Schelling 1978]. Если шлемы так важны, спрашивает Шеллинг, то почему хоккеисты не носят их по своей воле? Зачем им нужно это правило?

Для начала он отмечает, что выход на лёд без шлема даёт игроку небольшое преимущество, поскольку, возможно, не надевая шлем, он лучше видит или слышит; не исключён также, что это позволяет ему запугивать противников. Непосредственная выгода, приносимая этим преимуществом, берёт верх над более абстрактным опасением получить увечье, и потому игроки с готовностью идут на дополнительный риск. Загвоздка, разумеется, состоит в том, что если все игроки откажутся от шлемов, никто из них не будет иметь никакого преимущества, чем и объясняется привлекательность правила о ношении шлемов.

Как ясно следует из этих рассуждений, проблема, встающая перед хоккеистами, не имеет никакого отношения к неполноте информации, к отсутствию самоконтроля или к слабым когнитивным навыкам — факторам, которые обычно приводятся в качестве оснований для государственного вмешательства⁸. Более того, причиной этой проблемы не могут служить ни эксплуатация, ни недостаточная конкуренция. Скорее, речь идёт о банальной разновидности проблемы коллективных действий. Игроки голосуют за правило о шлемах, потому что лишь оно делает игру достаточно безопасной. Простого понукания (допустим, плакат в раздевалке, напоминающий игрокам о том, что шлемы снижают риск серьёзной травмы) будет недостаточно. Другое дело — приказ, обязательный к исполнению.

А как же либертарианцы с их заявлением о том, что правило о ношении шлемов лишает индивидуумов права на выбор? Это возражение сродни утверждению о том, что соглашение о контроле за вооружениями отнимает у подписавших его сторон право самим решать, сколько денег им потратить на бомбы. Естественно, лишает; но в этом и состоит весь смысл подобных соглашений! Игроки, столкнувшиеся с проблемой коллективных действий, нередко приходят к пониманию того, что единственный способ получить то, что им нужно, — это добровольно отказаться от возможности поступать по собственному желанию.

⁸ См., например: [Thaler, Sunstein 2008].

Как указывал Джон Стюарт Милль в эссе «*On Liberty*» («О свободе», 1859), ограничивать свободу индивидуума допустимо лишь в том случае, если не существует более деликатного способа предотвратить нанесение нежелательного ущерба другим лицам [Mill 1998]. Правило о хоккейных шлемах вполне отвечает этому принципу. Играя без шлема, хоккеист причиняет ущерб противникам, снижая их шансы на победу, что имеет для них немаловажное значение. Если бы правило о шлемах само по себе каким-то образом влекло за собой ещё более серьёзный ущерб, то его следовало бы отменить. Однако в данном случае речь идёт о простом практическом вопросе, а не о глубокой философской проблеме.

Зависимость вознаграждения от относительных успехов порождает проблему коллективных действий, вызывающую сбои рыночных механизмов. Например, тот же клин, который разделяет индивидуальные и групповые интересы в дарвиновской «гонке вооружений», помогает объяснить, почему «невидимая рука» не всегда автоматически приводит к созданию максимально безопасных условий работы. Согласно традиционной логике «невидимой руки», при всех прочих равных факторах более рискованная работа обычно лучше оплачивается. Это происходит в силу двух причин. Во-первых, предприниматели, экономящие на технике безопасности, в состоянии платить своим рабочим больше; во-вторых, поскольку рабочие предпочитают безопасность, они выберут менее рискованную работу, если не будут получать надбавку за риск. Из того факта, что рабочий готов к менее безопасной работе в обмен на более высокий заработок, следует, что повышенный доход является достаточной компенсацией за снижение безопасности. Но эта логика основывается на предположении о том, что повышенный доход ценится только за создаваемую им возможность дополнительного абсолютного потребления. Однако с прибавкой к заработку сопряжён ещё один важный момент. Вместе с ней рабочий получает способность увеличить своё потребление не только в абсолютном смысле, но и по отношению к другим людям.

Например, большинство родителей хотят, чтобы их дети учились в самой лучшей из имеющихся школ. Соответственно некоторые рабочие могут согласиться на более рискованную работу за более высокую плату, потому что это позволит им снимать жильё в более приличном школьном округе. Однако другие рабочие находятся в той же лодке, а качество школьного обучения — понятие по своей природе относительное, поэтому если другие рабочие тоже променяют безопасность на более высокие заработки, это приведёт лишь к тому, что в более приличных школьных округах повысится квартплата. В результате все перейдут на менее безопасную работу, но никто не достигнет той цели, из-за которой эта сделка первоначально казалась приемлемой. То же самое происходит и при гонке вооружений: все стороны накапливают всё больше оружия, но безопасности от этого ни у кого не прибавляется.

Рабочие, сталкивающиеся с подобными стимулами, вполне могут предпочесть альтернативное состояние мира, при котором все находились бы в большей безопасности, хотя бы за счёт более низкой зарплаты. Но они могут контролировать только свой собственный выбор, не имея возможности влиять на чужие предпочтения. Если какой-либо отдельный рабочий согласится на более безопасную работу, а другие не последуют его примеру, то он будет вынужден посылать своих детей в менее приличную школу. Для того чтобы добиться желаемого результата, рабочие должны согласовывать свои действия. Опять же, одних понуканий при этом не хватит. Понимание того, что индивидуальные поступки сами себя лишают смысла, отнюдь не устраняет стимулов к этим поступкам.

Заблуждения в отношении свободы

Впервые познакомившись в старших классах с утверждением Милля о том, что единственной оправданной причиной для ограничения личных свобод является предотвращение ущерба, причиняемого другим лицам, я тут же с готовностью с этим согласился — и соглашаюсь до сих пор. Несмотря на то что Милль не был либертарианцем, последние нередко готовы подписаться под этим принципом⁹.

⁹ Напротив, другие из их числа убедительно опровергают этот принцип; см., например: [Feinberg 1987].

Однако список тех ограничений свободы, которые удастся оправдать ссылкой на Милля, окажется намного более длинным, чем обычно полагают либертарианцы и другие убеждённые антигосударственники.

Поскольку самые громкие голоса против той политики, без которой нам не вылечить нашу экономику, исходят из лагеря либертарианцев и прочих правых активистов, их аргументы заслуживают тщательного рассмотрения. В отличие от большинства критиков левого толка я готов согласиться с ключевыми предположениями либертарианцев об устройстве мира: рынки подчиняются механизмам конкуренции, люди ведут себя рационально, и государство должно привести самые веские основания, прежде чем ограничивать свободу кого-либо из своих граждан. Несмотря на то что каждое из этих положений можно оспорить, внутренние противоречия, присущие либертарианским взглядам, дадут о себе знать даже в том случае, если мы не критически отнесёмся к этим постулатам.

Фатальный изъян этой системы взглядов проистекает из наблюдения, которое само по себе абсолютно непротиворечиво, а именно из идеи о том, что во многих важных сферах жизни результат оценивается по относительной шкале. Например, гонорары профессионального теннисиста определяются не тем, насколько хорошо он играет в абсолютном смысле, а его успехами по отношению к другим участникам турнира. Зависимость награды от статуса ликвидирует всякую презумпцию гармонии между личными и коллективными интересами, а вместе с ней разрушает тот фундамент, на котором либертарианцы строят свои аргументы за создание абсолютно неограниченной рыночной системы.

Однако активисты-антигосударственники — не единственные, кто не понимает логику, определяющую рыночные процессы. Многие убеждения, издавна разделяемые прогрессивными мыслителями, тоже расходятся с этой логикой. Подмеченные этими людьми недостатки нашей экономической и политической системы вполне реальны, однако сами они зачастую заблуждаются в отношении причин несовершенства мира, а потому предлагают неверные лекарства для их лечения.

Например, многие критики левого толка объясняют провалы рынка недостаточной конкуренцией. Но в действительности причиной проблемы являются принципиальные свойства самой конкуренции. В наши дни рынки отличаются беспрецедентным уровнем конкуренции, тем не менее масштабы рыночных провалов от этого не только не сократились, а, наоборот, существенно возросли.

Косвенный ущерб

Конкретный вопрос, по которому мы с моими друзьями-либертарианцами сразу же расходимся во взглядах, касается представлений о том, что именно можно назвать ущербом для других лиц. Все согласны с тем, что государство вправе принимать меры к тому, чтобы люди не воровали чужую собственность и не нападали друг на друга. Сложнее обстоит дело с более косвенными видами ущерба.

Например, несмотря на то что спринтер, принимающий анаболические стероиды, физически не взаимодействует со своим ближайшим соперником, он тем не менее вводит последнего в огромные издержки. Соперник может либо отказаться от принятия стероидов, что приведет его к поражению в борьбе и к невозможности возместить время и усилия, потраченные на тренировки, либо вернуть себе шансы на победу, тоже принимая стероиды и тем самым рискуя навсегда испортить здоровье. Так или иначе, он пострадает от действий первого спринтера намного сильнее, чем в том случае, если бы его избил или украли у него велосипед.

Тем не менее многие люди, называющие себя либертарианцами, утверждают, что спринтер вправе принимать допинг, если пожелает этого. Но почему его право должно попирает право других ограждать себя от соответствующего ущерба? Неужели мы должны закрывать глаза на этот ущерб только потому, что он косвенный?

Для того чтобы принцип Милля о предотвращении ущерба оставался в силе, необходимо принимать во внимание не только прямые, но и косвенные виды ущерба. Мои представления о том, что является ущербом для других людей, могут кому-то показаться слишком широкими. Однако даже либертарианцам будет затруднительно оспорить их, оставаясь в рамках собственных представлений. Ниже мы увидим, что даже если либертарианцы будут обладать полной свободой вступать в какие угодно общества и союзы, они найдут убедительные причины для вступления в тот союз, который приравнивает косвенный ущерб к прямому. Причиной путаницы и недопонимания по этому вопросу порой служит то, что косвенный ущерб зачастую труднее измерить, чем непосредственный. Однако прямой ущерб иногда тоже с трудом поддается измерению, но это обычно не приводит к дебатам о том, следует его учитывать или нет.

В конечном счёте все эти рассуждения сводятся к следующему: остановившись на той или иной разумной идее о том, что составляет ущерб для других лиц, мы поймём, что исполнительные структуры современного индустриального государства (по крайней мере в принципе, если не во всех мелочах) полностью совместимы с принципом Милля о недопущении ущерба; более того, окажется, что этот принцип требует существования таких структур.

Невидимая рука государства

Тот факт, что наши политические дискуссии нередко ограничены рамками ложных убеждений, мешает нам разобраться с рядом серьёзных проблем. Но если мы откажемся от этих убеждений, то многие из наших проблем окажутся намного менее серьёзными, чем мы думаем.

Например, раздутый бюджетный дефицит едва ли представляет собой ту неразрешимую задачу, какой его обычно изображают. Разумеется, для ликвидации дефицита недостаточно одного лишь сокращения расходов. В условиях, когда приближается массовый выход «беби-бумеров» на пенсию, а избиратели противятся резкому ограничению средств, выделяемых по программам социального обеспечения (Social Security) и медицинского страхового покрытия Medicare, мы должны найти источник дополнительных поступлений. К счастью, это ни от кого не потребует серьёзных жертв. Но нам не обойтись без конгресса, готового к радикальному и всестороннему пересмотру налоговой политики. Несмотря на то что участники движения «Чаепитие» и им подобные считают налоги злом, многие сборы в реальности делают страну богаче, а не беднее. Если мы хотим идти вперёд, то должны активнее использовать налоги такого рода.

Налог на любой вид занятости, принося деньги в государственную казну, одновременно снижает мотивацию у тех, кто посвятил себя этому виду занятости. Естественно, последнее обстоятельство служит основой для заявлений о том, что налоги замедляют экономический рост. И это зачастую верно в отношении налогов на полезные занятия, являющихся основным источником нынешних налоговых поступлений. Например, налог на заработную плату отбивает охоту к созданию новых рабочих мест, а подоходный налог, являющийся также налогом на сбережения, уменьшает интерес к инвестициям.

Однако в тех случаях, когда мы облагаем налогом занятия, причиняющие ущерб другим лицам, верно и обратное. Въезжая на загруженную трассу, несмотря на то что поездка по ней порой даёт лишь незначительную экономию времени по сравнению с другими маршрутами, мы вносим вклад в создание

заторов, которые, в свою очередь, обходятся другим людям в тысячи долларов. Покупая тяжёлый автомобиль, мы подвергаем дополнительному риску чужие жизни, хотя вполне могли бы обойтись более лёгкой машиной.

Налоги, которыми облагаются вредные занятия, позволяют убить одним выстрелом двух зайцев. Они дают крайне необходимые поступления и в то же время служат антистимулом к такому поведению, издержки от которого значительно превышают приносимую им выгоду.

Активные антигосударственники убедительно критикуют такие налоги, как «социальное манипулирование», то есть попытки «контролировать наше поведение, влиять на наш выбор и определять наш образ жизни»¹⁰. Например, подобному порицанию неизменно подвергаются акцизы на бензин, призванные уменьшить нашу зависимость от зарубежной нефти.

Однако такие заявления безосновательны, поскольку буквально каждый закон и правило представляют собой социальное манипулирование. Запрет убивать и грабить? Его цель — контролировать наше поведение, влиять на наш выбор и определять наш образ жизни, а потому это социальное манипулирование. То же самое относится к законам о шуме, к ограничениям скорости и даже к светофорам и дорожным знакам. Нам никуда не деться от социального манипулирования просто потому, что в противном случае узкий эгоизм заставлял бы людей причинять друг другу неприемлемый ущерб. За мир без социального манипулирования может выступить разве что убеждённый анархист.

Если мы вправе пресекать вредоносное поведение путём прямых запретов, то почему нельзя делать этого же с помощью налогов? По сути, налоги — намного менее затратный и не столь принудительный способ предупреждения подобного поведения по сравнению с законами и предписаниями. Это связано с тем, что налоги возлагают снижение ущерба на тех, кому легче всего изменить своё поведение.

Например, при введении налога на вредные выбросы те производители, которым дешевле всего обойдётся установка очистных сооружений, поспешат обзавестись ими, тем самым избавившись от налога. Подобным же образом налог на автомобили, зависящий от их веса, заставит пересесть на лёгкие машины всех тех, кто может себе это позволить. Остальным будет дешевле платить налог.

Список тех видов поведения, которые причиняют нежелательный ущерб другим лицам, будет длинным. Например, напиваясь, мы подвергаем других риску погибнуть в автокатастрофе. Курильщик вредит не только своему здоровью, но и здоровью окружающих. Допуская выбросы двуокиси углерода в атмосферу, мы повышаем ущерб, вызванный изменениями климата.

Чем больше денег нам приносят налоги на вредные занятия, тем меньше денег мы должны собрать, облагая налогами полезные занятия. Вырученные средства дадут возможность сократить не только дефицит федерального бюджета, но и крайне регрессивный налог на зарплату. А снижение этого налога станет стимулом к созданию рабочих мест и позволит бедным семьям справиться с бременем новых налогов на вредные занятия.

Разумеется, необходимо всемерно бороться с избыточными государственными расходами. Например, последние сокращения бюджета не затронули военных расходов и субсидий нефтяным компаниям, равно как и программу субсидий на производство этилового спирта, печально знаменитую своей неэффективностью. Безусловно, эти и аналогичные расходы заслуживают самого тщательного рассмотрения.

¹⁰ См., например, заявление конгрессмена Дэна Бёртона: URL: <http://burton.house.gov/issues/tax-reform>

Но непродуманное сокращение расходов нередко приносит больше вреда, чем пользы. Откладывая ремонт дорог, мы фактически увеличиваем будущий бюджетный дефицит, потому что стоимость ремонта инфраструктуры при её несвоевременном обслуживании возрастает катастрофическими темпами.

Введение налогов на вредные занятия — самый оптимальный способ добыть средства, необходимые для сокращения бюджетного дефицита. Заявлять, что такие налоги нарушают чьи-то права, может лишь тот, кто полагает, что люди вправе причинять друг другу нежелательный ущерб. В то же время, поскольку такие налоги ведут к росту национального экономического пирога, было бы нелепостью утверждать, что мы не можем их себе позволить.

Новые налоги следует вводить лишь после того, как будет покончено с безработицей. Однако даже в нынешней ситуации, когда федеральные налоги находятся на наинизшем уровне начиная с 1950-х гг., нам вряд ли хватит политической воли для подобного шага, если только лидеры страны не откажутся от своего убеждения в том, что любые налоги — это зло.

Подобное изменение налоговой политики позволит нам изыскать дополнительные финансовые ресурсы. Не поступившись ничем, имеющим для нас ценность, мы получим более чем достаточно денег для того, чтобы ликвидировать государственный долг и привести в порядок изношенную общественную инфраструктуру.

Это смелое заявление. Но, как мы увидим, оно вытекает непосредственно из логики и тех фактов, которые у большинства из нас не вызовут возражений. Короче говоря, любому обществу доступен колоссальный резерв свободных средств, если только оно проявит чуть больше понимания и здравого смысла в отношении занятий, причиняющих нежелательный ущерб другим лицам.

Литература

Feinberg J. 1987. *Harm to Others*. New York: Oxford University Press.

Field A. J. 2008. Why Multilevel Selection Matters. *Journal of Bioeconomics*. 10: 203–238.

Keynes J. M. 2007 (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Basingstoke, Hampshire, U.K.: Palgrave Macmillan.

Le Boeuf B. J. 1974. Male-Male Competition and Reproductive Success in Elephant Seals. *American Zoologist*. 14 (1): 163–176.

Mayer J. 2010. Covert Operations: The Billionaire Brothers Who Are Waging a War against Obama. *The New Yorker*. August, 30: 44–55.

Mill J. S. 1998 (1859). *On Liberty*. State College, PA: Penn State University.

Schelling T. C. 1978. *Micromotives and Macrobehavior*. New York: W. W. Norton.

Smith A. 2005 (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. State College, PA: Penn State University.

Smith A. 2009. *The Theory of Moral Sentiments*. New York: Penguin.

- Sokolov A. P. et al. 2009. *Probabilistic Forecast for 21st Century Climate Based on Uncertainties in Emissions (without Policy) and Climate Parameters*. MIT Joint Program on the Science and Policy of Global Change. Report 169. January.
- Thaler R., Sunstein C. 2008. *Nudge*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Wilson D. S. 1980. *The Natural Selection of Populations and Communities*. Reading, MA: Benjamin Cummings.
- Wilson D. S. 2005. The New Fable of the Bees. Multilevel Selection, Adaptive Societies, and the Concept of Self Interest. *Advances in Austrian Economics*. 7: 201–220
- Wilson D. S., Wilson E. O. 2007. Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology. *Quarterly Review of Biology*. 82: 327–348.

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

Е. А. Конобеева

Организованный диссонанс и эмоциональность: *case-study* одного государственного детского сада в Москве¹



КОНОБЕЕВА Елена Алексеевна — студентка 1-го курса магистратуры НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: e.khvoinaja@gmail.com

В данной статье в рамках конкретного кейса рассматривается организационная форма государственного детского сада. Целью работы является ответ на вопрос, как в детском саду совмещаются эмоциональность и формальные правила и требования, а также каким образом это влияет на структуру детсада как организации?

Черты бюрократической и феминистической организаций, лёгшие в основу устройства детского сада, анализируются в предложенной К. Л. Ашкрафт концепции формы «организованный диссонанс». Бюрократическая организация и форма организованного диссонанса сравниваются по таким параметрам, как цель организации, структура власти, правила функционирования организации, разделение труда, статус сотрудников и их необходимые навыки при найме, а также отношения между сотрудниками.

Для ответа на поставленный вопрос о взаимосвязи формальных правил и эмоциональности в саду использовались данные включённого наблюдения, проведённого в одном из государственных детских садов Москвы 2 апреля — 12 мая 2012 г. и сделанного под рабочей легендой производственной практики. В качестве материалов для анализа использовались записи полевого дневника и официальная документация детского сада. Анализ полученных данных проводился с использованием открытого и осевого кодирования.

По результатам исследования автор приходит к выводу, что эмоциональная и формальная компоненты функционирования детского сада как организационной формы переплетены на очень глубоком уровне и накладывают ограничения друг на друга, видоизменяя существующие в саду практики работы и взаимоотношения между участниками.

Ключевые слова: организованный диссонанс; детский сад; эмоциональная работа; бюрократия; феминистическая организация.

¹ Работа выполнена по мотивам бакалаврского диплома, защищённого в 2012 г. Научный руководитель — И. В. Павлюткин, к. с. н., преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ.

Введение

Развитие и воспитание ребёнка входят в число важнейших задач современного общества, поскольку дети — это будущие граждане, работники, налогоплательщики и активные участники социальной жизни. Для хорошей «отдачи» нужны ресурсы и постоянный уход, и сегодня у родителей есть большой выбор в способах воспитания: затраты собственного времени, помощь родственников, услуги нянь, гувернанток, частных садов, сады домашнего и семейного типов, государственные и муниципальные дошкольные образовательные учреждения (ДОУ). Различные варианты имеют свои преимущества и недостатки, однако наличие очереди в государственные ДОУ говорит об их немеркнущей с годами популярности².

Будучи формальной организацией, государственный детский сад имеет определённую структуру должностей, устав, санкции за отклонения от предписаний, что делает его весьма похожим на бюрократическую организацию. Однако существенную роль в нём играют эмоциональные и непредсказуемые дети, которые ещё только учатся себя вести и общаться (то есть социализируются). Нельзя также забывать о том, что на долю воспитателей выпадает немало в высшей степени эмоциональной работы.

Оценить работу дошкольного учреждения очень трудно, поскольку она должна выражаться в приобретённых ребёнком знаниях и компетенциях, определить качество которых можно оценить только со временем. Для оценки же эффективности дошкольного образования существуют стандарты и нормативы при приёме детей в школу, правила работы и требования к квалификации сотрудников. Это всё также атрибуты формальной организации, не учитывающие того, что дети не имеют ни представления о такой организации, ни навыка поведения в ней. Не учитывается также и то, что работа в детском саду требует от воспитателей больших эмоциональных затрат. Но значит ли это, что эмоциональность детей и воспитателей существует отдельно и независимо от бюрократической формы организации?

В данной статье перед нами стоит следующий вопрос: каким образом сочетаются формальные требования и правила функционирования организации и эмоциональность в детском саду и как это влияет на его работу и организационную форму?

Чтобы более детально рассмотреть организационное устройство сада, мы обратимся для начала к историческим аспектам его появления и развития. Далее будет сделан обзор проявления бюрократии в образовательных учреждениях, наличия и влияния эмоций работников на функционирование организаций. После этого на примере конкретного кейса будет проанализирована взаимосвязь формальных правил и эмоциональности сотрудников и детей в государственном детском саду, а также рассмотрена предложенная К. Ашкрафт форма организованного диссонанса в качестве организационной формы детсада.

Краткий экскурс в историю развития детских садов

Источники и предпосылки возникновения детских садов представляют собой отдельную, достаточно обширную тему для анализа, однако стоит рассмотреть, каким образом различные социальные и культурные изменения повлияли на развитие практики детсадов и функции подобной организации.

Представленные ниже три варианта развития были выбраны в качестве примеров, поскольку отражают наиболее важные процессы и события XIX–XX веков, происходившие в широких слоях общества. В Германии концепция детского сада, созданная Ф. В. А. Фрёбелем [Симонович 2005], нашла сторон-

² По данным Росстата, количество ДОУ и численность детей в дошкольных образовательных учреждениях снизились в 1990–2010 гг. практически в два раза. При этом, согласно показателю численности детей на 100 мест, наиболее острой проблемой стали очереди в последние 5–7 лет; URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/d-obr1.htm

ников среди борцов за место и роль женщины в обществе (в том числе — среди первых феминисток); в США детсады прошли достаточно длинный путь от групп дневного присмотра до первой образовательной ступени с академической логикой; а в СССР детсады были призваны освободить время матерей для работы. Теперь остановимся на каждом варианте подробнее.

История развития детских садов в Германии

Детский сад как концепция и форма организации возник в Германии, когда его основатель, Ф. В. А. Фрёбель, определил два основных момента в воспитании детей: для маленького ребёнка жизнь заключается в игре; дети от рождения испытывают потребность в общении и коммуникации. Эти два вида детской активности — играть и взаимодействовать с другими детьми — были положены в основу теории и практики детского сада [Симонович 2005]. Также Фрёбель полагал, что детей в возрасте от трёх лет следует воспитывать специальным учителям, роль которых должна быть отведена женщинам [Bryant, Clifford 1992].

Представления о женской роли в образовании маленьких детей были развиты участницами ранних феминистических движений и организаций в Германии, которые обозначили цель детских садов как «возвышение женщин до духовного материнства, чтобы (они могли. — *Е. К.*) стать матерями всему обществу, а не только собственным детям и семьям» [Allen 1982: 319]. Также внимание феминисток было направлено на укрепление статуса женщин (особенно — представительниц среднего класса) через выполнение жизненно важной для общества функции.

«Духовное материнство» получило достаточно широкий отклик среди женщин, стали появляться специализированные школы и высшие учебные заведения для подготовки преподавателей и воспитателей женского пола. При этом детские сады отчасти носили политический и экономический характер, поскольку идея духовного материнства способствовала не только самоутверждению женщин и их позиций в обществе, но и служила для установления политического и экономического равенства [Allen 1982]³.

История развития детских садов в США

В отличие от Германии, в Соединённых Штатах до появления детских садов существовали группы дневного присмотра, ориентированные на нужды взрослых. За детьми присматривали, кормили их и следили за соблюдением гигиены, а пользовались такими группами работающие женщины, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации [O'Connor 1995].

Первые сады начали появляться в США в 1850-х гг., они были основаны последовательницами Ф. Фрёбеля и предполагали общение и обучение на немецком языке. Первый англоязычный сад появился в Бостоне в 1860 г. по инициативе Э. Пибоди (1804–1894), которая в дальнейшем занималась подготовкой воспитателей и изданием методических материалов для работников детского сада [Bryant, Clifford 1992]. Цель таких учреждений виделась их основателям в укреплении семьи и семейных ценностей, поэтому после утренних занятий обязательными были визиты в дом к воспитанникам и беседы с их родителями. Достаточно интересно также и то, что практика детских садов получила дальнейшее развитие, в то время как группы дневного присмотра, направленные на сохранение существующего социального порядка, а не на развитие детей, оказались со временем забыты.

К середине XX века большое внимание стало уделяться экономическим, социальным и образовательным проблемам бедных слоёв общества, и детсады стали выполнять новую функцию — ступени, пред-

³ Также это можно подтвердить тем, что в 1851 г. Министерство образования Пруссии упразднило все детские сады как несущие в себе зерно атеизма. На самом деле такое решение было связано с приверженностью племянника Фрёбеля, Карла, социалистическим взглядам и сочувствием феминистическому движению.

шествующей начальной школе (поскольку исследования того времени установили взаимосвязь раннего развития детей и потенциальных академических успехов). Для того чтобы облегчить воспитанникам переход в начальную школу, сады должны были повысить требования образовательной программы, тем самым теряя изначально заложенную ориентацию на воспитание и семейные ценности [Bryant, Clifford 1992].

Дженнифер Рассел (1808–1873) пишет о существовании в американском обществе второй половины XX века двух противостоящих логик детского сада: академической (*academic logic*) и логики развития (*developmental logic*)⁴. На основе анализа материалов педагогических журналов, государственных документов и сообщений в СМИ за 1950–2000-е гг. Рассел выявила постепенное смещение фокуса внимания от эмоционального и социального развития ребёнка к показателям его успеваемости и навыкам. Так, если в 1950-х гг. насчитывалось менее 5% статей с «академической» логикой, то к 2000-м их стало практически в два раза больше, чем материалов по «логике развития» [Russell 2011].

Государство на начальном этапе давало лишь институциональную поддержку новой инициативе и оставалось нейтральным к содержанию образовательных программ сада. Только после того, как академическая логика стала просачиваться в СМИ, были установлены формальные требования в работе детского сада — входной возраст ребёнка, программа детского сада, образовательные стандарты и т. п. [Russell 2011]. Таким образом, из-за установления стандартов и встраивания детсадов в образовательную систему США более актуальной к концу XX века оказалась уже не проблема переполненности групп, а проблема бюрократизации и «слабого сцепливания» между структурой управления и воспитателями — родителями — детьми.

История развития детских садов в России

В России же в начале XIX века «...воспитание малолетних долгое время осуществлялось только в частных и церковно-приходских начальных школах и в отдельных благотворительных заведениях» [Северюхин]. В конце 1760-х гг. в Москве открылись первые частные детские сады (хотя воспитание продолжает быть сугубо домашним), работавшие по системе Ф. В. А. Фрёбеля, а в Петербурге в 1872 г. возникло «Фрёбелевское общество», ставившее своей задачей развитие идей воспитания и образования европейского новатора.

Позже наряду с частными появились и общественные садики для малообеспеченных слоёв населения, где помимо присмотра за детьми проводились и некоторые простейшие занятия с ними. С развитием начальной школы также возникла потребность в подготовке детей к обучению в школе, особенно в промышленных районах, и стали появляться сады на предприятиях. Не заставили себя ждать и попытки организации садов семейного типа, их цель была немного иная: «не обучать каким-нибудь работам или играм, а по возможности дать выход естественным детским потребностям в движении, деятельности, знакомстве с природой и общении...» [Белая, Волобуева 1997].

Во время Первой мировой войны из-за мобилизации рабочих их места на производстве заняли женщины, и дети остались без присмотра. Городские управления и общественные организации начали работу по созданию новых яслей, приютов, детских садов; изменяли свою работу с учётом новых условий уже существовавшие сады. Появился новый тип учреждения — «очаг». Он предоставлял детям дошкольного возраста условия для физического и духовного развития, а матерям — время для работы. Идея очага заключалась в том, чтобы накормить, приютить и оградить детей от улицы, о воспитательных или образовательных задачах речь не шла.

⁴ Согласно Рассел, *логика развития* определяет цель детского сада как поддержку индивидуального эмоционального, социального и умственного развития ребёнка; *академическая логика* фокусируется на вырабатываемых в процессе обучения навыках и содержании образовательной программы [Russell 2011].

К 1918 г. сеть дошкольных образовательных учреждений сложилась, а потом вписалась в систему народного образования в СССР, где задачами сада были обеспечение всестороннего, гармоничного развития и коммунистического воспитания детей, охрана и укрепление их здоровья, подготовка к обучению в школе. Детские сады предоставили возможность женщине-матери активно участвовать в производительном труде и общественной жизни [Бабанский 1983].

Сегодня в России государственные детские сады во многом базируются на советском наследии: методики и образовательные программы, подготовка педагогических кадров, материальная база и оснащение — эти и другие составляющие работы детсадов не в сильной мере подвержены модернизации. Изменения произошли в функциях детского сада и в том, как население стало воспринимать эти функции [Школа и дошкольное образование 2006].

Детские сады в рассмотренных странах, оказывая сходные услуги в разных условиях, подверглись влиянию различных сил общества. Детский сад обнаруживает связь с образом женщины, её возможностями и потребностью работать, а из места по присмотру и уходу за ребёнком постепенно преобразуется в нижнюю ступеньку системы образования.

В результате происходящих социальных и культурных изменений в обществе менялось понимание деятельности детсада, его целей и задач, росли формализация и влияние правил регулирования. При этом существующие между детьми, воспитателями и родителями отношения остались эмоциональными.

В данной статье делается попытка рассмотреть признаки бюрократии и черты феминистической организации в детском саду, а также совмещения формального и эмоционального в его работе и существовании. Более подробно речь обо всём этом пойдёт ниже.

Бюрократия, эмоции и феминистическая организация

Целями детского сада в России являются присмотр и уход за ребёнком, социализация, получение первичных навыков самообслуживания и подготовка к школе, а также решение проблемы занятости родителей. Достижение этих целей возложено на государство (сеть государственных и муниципальных детских садов, где место предоставляется в соответствии с правами граждан РФ) и частично — на небольшой по размеру частный сектор (частные, домашние и семейные сады). Можно предположить, что в сфере государственных детсадов имеют место отношения «внешних или внутренних интересов повиновения», то есть, по М. Веберу, отношения господства [Вебер 1988: 88]. Это следует из того, что внутренний интерес выражается в готовности членов общества отказаться от занятия непосредственно со своими детьми, а внешний — в заинтересованности государства в улучшении условий деятельности работников и в контроле за воспитанием и образованием подрастающих граждан^{5,6}. Это господство носит рациональный характер, поскольку «основывается на вере в легальность установленного порядка и законность осуществления господства на основе этой легальности» [Вебер 1988: 88].

Системой управления, обеспечивающей данный тип господства, является бюрократия. Её наличие в образовательной организации можно выделить по трём признакам [Harper 1965]:

- определённый уровень квалификации персонала;
- иерархия сотрудников;

⁵ Развитие концепции «скрытого учебного плана», обучения подчинению и дисциплине и «форматирование» детей прекрасным образом показаны в работе И. Иллича «Освобождение от школ» [Иллич 2006].

⁶ Если мы говорим о частных детских садах, то внешними интересами повиновения могут являться экономические, социальные или сугубо личные мотивы (например, материальный успех, решение социально важной задачи и самореализация соответственно).

— контроль деятельности определённым набором документов, правил и стандартизованных процедур.

Л. К. Бишоп и Дж. Р. Джордж выделяют четыре основные характеристики бюрократической организации начальных школ: централизацию, формализацию, комплексность и стратификацию [Bishop, George 1973]. Согласно их исследованию, в начальных школах, где эти характеристики менее выражены, у учителей есть возможность подстраиваться под индивидуальное поведение учеников и развивать у последних независимое мышление [Bishop, George 1973]. Подобную мысль другими словами выражает Д. Голден: рутинизация и структура работы дошкольной организации подготавливает детей к дальнейшему участию в бюрократиях, в том числе в школе и по месту работы [Golden 2006].

У. Хой и С. Р. Свитлэнд ограничились анализом параметров формализации и централизации бюрократии в образовательных организациях, где каждый из признаков был разделён на «препятствующий» или «открывающий» возможности. Теоретическая модель их исследования позволила сформировать четыре идеальных типа бюрократии, из которых эмпирически своё подтверждение нашла только «открывающая возможности» бюрократия, которая характеризуется гибкостью правил и распределением власти и авторитета между сотрудниками, что позволяет им лучшим образом следовать должностным предписаниям и ролям⁷ [Hoy, Sweetland 2001].

Описанные черты и характеристики позволяют утверждать, что детский сад функционирует как бюрократическая организация, где есть определённые правила работы, требования к сотрудникам, формализация, разделение обязанностей и т. п. При этом обучение и воспитание являются творческими процессами, в которых необходимо находить подход к каждому конкретному ребёнку. Может ли быть эффективной такая творческая деятельность в рамках бюрократии?

К. Дж. Майер, С. Х. Мастратци и К. Уилсон утверждают, что среди исследователей существуют два противоположных мнения об эффективном соотношении эффективности работы образовательной организации и степени её бюрократичности. Одну точку зрения представляют Дж. И. Чабб и Т. Моу, которые предполагают, что бюрократии порождают посредственные результаты работы образовательных организаций. Сторонники другой точки зрения, К. Б. Смит и К. Дж. Майер утверждают, что бюрократии борются со слабыми результатами образовательной деятельности, поскольку они хоть что-то организуют [Meier, Mastracci, Wilson 2006]. Несмотря на иррациональность и обезличенность, возникающие в процессе организации, бюрократия *нужна* образовательной системе как раз потому, что берёт на себя практически всю административную работу, тем самым разгружает учителей и позволяет им заниматься только педагогической деятельностью. Как считает Д. Боте, бюрократия в данном случае ответственна за «запуск» процесса образования, а учителя — за сам процесс [Bohte 2001]⁸.

Однако противопоставлять творческий характер и бюрократию в образовательной деятельности как форму организации было бы не совсем верным — формализм бюрократического аппарата дополняется человеческими ценностями, нравами и чертами характера индивидов [Meier, Polinard, Wrinkle 2000]. Эмоции неотделимы от человека, так или иначе оказывают влияние на работу организаций. При всей своей очевидности связь личностных переживаний и функционирования организационных структур

⁷ Четыре идеальных типа были получены Хоем и Свитлэндом путем попарного пересечения препятствующей и (или) открывающей возможности характеристик формализации и централизации бюрократий. Это уже описанная открывающая возможности бюрократия (*enabling bureaucracy*); противоположная ей препятствующая бюрократия (*hindering bureaucracy*), не только снижающая эффективность и жёстко контролирующая сотрудников, но в чем-то схожая с «карательной машиной»; иерархическая бюрократия (*hierarchical bureaucracy*), когда все решения принимаются руководством, что нивелирует надобность в правилах; регламентированная бюрократия (*rule-bound bureaucracy*), в которой бюрократы ригидны, а дисциплина соблюдается ужесточением правил, буквально обладающих властью [Hoy, Sweetland 2001].

⁸ И здесь существует вероятность возникновения «слабого сцепливания» между бюрократией и преподавателями (воспитателями, учителями).

обратила на себя внимание только после введения А. Хохшильд концепта эмоционального труда в её книге «Управляемое сердце» [Hochschild 1983].

Н. М. Ашканазы и К. Эштон-Джеймс в статье о перспективах изучения эмоциональной составляющей в организациях определили организации как «пространства ограниченной эмоциональности (*arenas of «bounded emotionality»*)» [Ashkanasy, Ashton-James 2005]. Подобных же взглядов придерживается и один из наиболее цитируемых исследователей эмоций в организациях А. Рафаэли: «Наилучший способ справиться с эмоциями на рабочем месте — вообще ничего не чувствовать» [Rafaeli 2004].

Что же определяет эмоции сотрудника? Обычно выделяются три группы факторов:

- нормы, предписывающие испытывать то или иное чувство в некоей ситуации;
- личные качества и демографические характеристики работника (особенно пол и возраст);
- характеристики самой ситуации взаимодействия (в том числе характеристик цели, обстоятельств, окружающей обстановки и т. д.) [Wharton 2009].

Личные качества индивида, его способность к эмпатии и чувствительность достаточно уникальны, и не всегда можно предположить, каким образом все это отразится на его работе и деятельности организации. Э. Уортон отмечает, что эмоциональный труд, согласно Хохшильд, это процесс, в результате которого работники должны выражать не свои фактические чувства, а те, которые ожидаются от них на данной позиции работодателем [Wharton 2009]. Вырисовывается интересный парадокс: *эмоциональная работа оказывается элементом формализации, поскольку эмоции приписываются не человеку, а должности и становятся ещё одним пунктом в наборе компетенций.*

В результате эмоциональной работы может сложиться ситуация эмоционального диссонанса, то есть возникнуть необходимость транслировать совершенно другие эмоции, нежели реально ощущаемые. Если работники испытывают эмоциональный диссонанс, последствиями их деятельности становятся эмоциональное истощение, деперсонализация и снижение общего чувства удовлетворённости. Эти последствия являются характеристиками *эмоционального выгорания* [Wharton 2009]⁹. Согласно Б. М. Бёрн, к выгоранию в педагогической деятельности приводят также ненормированное количество работы, климат внутри коллектива и группы детей, отсутствие авторитета, необходимого для осуществления принятых решений, и слабая поддержка со стороны администрации; крайне важны также локус контроля и самооценка индивида (см.: [Burgin 1994]).

Работа в сфере образования и воспитания имеет гендерный характер и подразумевает большой объём специфического эмоционального труда [Meier, Mastracci, Wilson 2006]. В феминистических теориях гендерная природа эмоционального труда обосновывается тем, что умение и желание слушать, придание важности личным отношениям, забота о других и подобные качества — всё это то, чего бюрократы стараются избегать и не ценят. Однако бюрократии подстраиваются под женщин, которым эти качества присущи, и в известном объёме позволяют данным качествам проявляться на женских позициях занятости [Stivers 1995].

В феминистических теориях бюрократия критикуется как мужское изобретение, потому что она провозглашает такие ценности, как соперничество, власть и иерархию, а женских ценностей сотрудничества, заботы и равенства избегает [Hoy, Sweetland 2001]. Однако при этом структура многих фемини-

⁹ Поскольку способность к эмоциональной работе становится компетенцией, выгорание может служить основанием для увольнения, что снова наводит на мысль о формализации с помощью, казалось бы, иррациональной и неконтролируемой эмоции.

стических организаций являет собой смесь бюрократии и демократии [Martin 1990].

Как было отмечено выше, одним из «катализаторов» распространения детских садов являлась причастность к феминистическому движению. Но, несмотря на то что подавляющее большинство работников детского сада — женщины, которые могут видеть себя в роли «духовных матерей», детсад нельзя назвать феминистической организацией, а её, согласно П. Я. Мартин, можно определить по наличию одной из следующих черт: идеология, ценности, цели, результаты деятельности и временная принадлежность к феминистическим движениям [Martin 1990]. Организация должна противопоставлять себя структурному неравенству мужчин и женщин и позволять последним укреплять свои позиции в обществе за счёт личного развития и уравнивательных отношений между участниками, что вряд ли является целью современного детского сада.

Феминистические организации, как и детские сады, являются так называемыми пространствами ограниченной эмоциональности, поскольку устанавливают относительно жёсткие границы выражения эмоций для сохранения функциональных отношений [Ashcraft 2001]. При этом их природа подразумевает большее внимание к чувствам, межличностным отношениям и переживаниям хотя бы потому, что женщинам в обществе отводится гораздо большая свобода в выражении эмоций.

Рассматривая противопоставление бюрократии и феминистической организации, К. Л. Ашкрафт предложила форму организованного диссонанса (*organized dissonance*), которая могла бы сочетать черты и того, и другого¹⁰. Согласно Ашкрафт, эта организационная форма¹¹ представляет собой динамическое взаимодействие между структурой и действием и не только позволяет совместить эмоциональные и рациональные компоненты в организации, но и полностью опровергает мнение, что «рациональной организации нужны стабильность в качестве цели ... и вера в единоличность управления» [Ashcraft 2001: 1316]. Сравнение трёх организационных форм, о которых идёт речь, по основным параметрам приведено в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение идеальных типов бюрократии, феминистической организации и организованного диссонанса

Параметр	Бюрократия	Феминистическая организация	Организованный диссонанс
Главная цель и (или) рациональность	Организация как средство достижения цели: эффективная стандартизация для достижения продуктивности	Организация как цель: усиление влияния женщин	Организация как цель и как средство: эффективность, продуктивность, сознательное усиление гендера
Структура власти	Иерархическая: авторитарность высшего звена управления	Эгалитарная и (или) иерархическая: авторитет децентрализован и распределён в коллективе, решения принимаются на основе консенсуса	Формальная иерархическая структура, подтачиваемая (квази)эгалитарными практиками: диалектика централизации и (или) децентрализации и равенства и (или) неравенства

¹⁰ Ашкрафт также отмечает, что диссонанс в этом случае нужно понимать не с точки зрения психологии — как эмоциональный и когнитивный диссонанс, а в музыкальном смысле — как совокупность резонирующих тонов, создающую напряжение и требующую разрешения.

¹¹ Такая форма нами понимается в рамках определения, данного в статье М. Хэннана и Дж. Фримена «*Where Do Organizations Come from?*» («Откуда берутся организации?»), как совокупность наблюдаемых характеристик, влияющих на степень соответствия организации своей окружающей среде (*organizational fitness*) [Hannan, Freeman 1986].

Таблица 1. Продолжение

Параметр	Бюрократия	Феминистическая организация	Организованный диссонанс
Правила	Формальные, исчерпывающие правила; объективный универсализм (стандартизованный подход к ситуациям)	Незначительное количество, неформальные: субъективный партикуляризм (действие по ситуации, переговоры), желателен контроль сотрудников на основе общих убеждений	Формальные «жизненные» правила, созданные непосредственно участниками и соотносящиеся с условиями: диалектика <i>универсализма и (или) контекстуализма</i>
Разделение труда	Формальное: специализированное	Неформальное, неспециализированное: предпочтительна смена занятий	Формальное и неформальное: диалектика <i>разделения обязанностей и их гибкости</i>
Статус сотрудников и (или) навыки, необходимые при найме и повышении	Формальные, технические критерии, стремление к личным достижениям	Неформальные критерии, такие как жизненный опыт и навыки или феминистические убеждения, более ценные, нежели профессиональные навыки; создание коммуны вместо стремления к индивидуальным достижениям	Множественная оценка образования и достоинств: индивидуальные достижения, сдерживаемые коллективными целями; <i>формальные и (или) неформальные</i> источники профессиональных компетенций, диалектика <i>индивидуального и (или) коллективного развития</i>
Идеальные отношения участников	Профессиональные, определяемые как рациональные и обезличенные: разделение частной и общественных сфер	Эмоциональные и персональные: самореализация и нацеленность на частные нужды	Расширенные «профессиональные», включающие эмоции и личные нужды; предпочтителен баланс эмоционального и рационального; диалектика <i>личного и (или) обезличенного и общественного и (или) частного</i>

Источник: [Ashcraft 2001: 1303].

Детский сад слишком эмоционален для существования в качестве бюрократической организации и слишком формализован и рационален для организации феминистической, он сочетает в себе черты обеих организационных форм. К. Л. Ашкрафт предлагает форму «организованный диссонанс» как нечто среднее, находящееся между двумя идеальными типами, и, на наш взгляд, можно предположить, что согласно характеристикам, приведённым в таблице 1, именно к этой форме детский сад наиболее близок (подробнее см. далее). Также допустимо предположить, что эмоции являются неотъемлемой частью функционирования детсада, определяют его организационную форму и трансформируют отношения между участниками его деятельности. Обратимся к эмпирической базе исследования.

Эмпирическая база исследования

В качестве *объекта исследования* были рассмотрены существующие в детском саду практики организации деятельности и взаимоотношений участников; *предметом исследования* были выбраны проявления бюрократичности структуры и эмоциональности сотрудников. Поскольку функционирование детских садов как формальных организаций и результаты работы вовлечённых индивидов носят достаточно специфический характер, на этапе разработки методологии было принято решение использовать комплекс методов, основу которого составило включённое наблюдение. Также использовались интервью, анализ документов и открытая групповая дискуссия с коллегами.

Наблюдение проводилось в старшей группе государственного бюджетного образовательного учреждения (ГБОУ) «Детский сад № X» в Москве¹². Выбор сада обуславливался несколькими параметрами: типичностью¹³ и доступностью (личное знакомство с одним из воспитателей). Выбор для работы старшей группы был сделан заведующей садом.

Наблюдение проводилось 2 апреля — 12 мая 2012 г., что составило 28 дней (без коротких дней и праздников). Именно в этот период происходил набор детей в группы на следующий год. Благоприятные погодные условия позволили играть с детьми на улице (это существенно увеличивает спектр наблюдаемых явлений и взаимодействий). Время наблюдения: 8.30–17.30 (продолжительность рабочего дня).

В качестве инструментов для сбора данных использовались полевые заметки и дневник. Данные заносились в виде полевых заметок, а в дневник включалось подробное описание событий и участников, практик, обстановки. Фиксировались слова, поведение и реакции работников сада на происходящее в течение дня, темы и предметы разговоров, мнения и оценки, отношения с родителями и детьми, между собой. Также был собран обширный фото- и аудиоматериал (часть наблюдений надиктовывалась для дальнейшей расшифровки, также записывались неструктурированные интервью)¹⁴. Общий объём собранных данных по приблизительной оценке составил 51 час аудиозаписи и 450 фотографий, которые предстоит ещё дополнительно изучить и проанализировать.

Также рассматривались официальные документы детского сада: планы работы, правила техники безопасности, списки детей с адресами проживания (для составления карты расселения) и т. п.

Для анализа были взяты расшифрованные записи диктофона и дневник. На основе наблюдений за указанный период были выделены некоторые фокусы (взаимоотношения между персоналом, ребёнок как ценность, эмоциональная работа воспитателей и т. п.). Поскольку в исследовании рассматривались конкретные вопросы, полученные данные обрабатывались и анализировались с использованием открытого и осевого кодирования в рамках фокусов наблюдения.

В результате выбранного метода исследование получило следующие ограничения:

- форма наблюдения и его продолжительность не позволили достичь насыщения информацией, и «каждый раз был как в первый раз»: отмечались новые особенности, детали, практики или

¹² Все имена, фамилии, адреса, номера, а также любая другая информация, которая может послужить для идентификации участников наблюдения, изменены с целью соблюдения конфиденциальности полученной информации.

¹³ Сад не являлся компенсирующим, комбинированным или центром развития.

¹⁴ Фотографии использовались для запечатления каких-либо документов, предметов, обстановки снаружи и внутри здания. Фотографирование людей или сцен происходящего не проводилось из-за характера наблюдения и потенциальных осложнений в отношениях с родителями.

явления. Наблюдение одновременно углублялось и расширялось, что привело впоследствии к «культурному шоку», фрустрации исследователя¹⁵ и потере данных;

- одни из аспектов наблюдения невозможно было развить из-за ограничений, налагаемых ролью полного участника, другие — из-за существующих этических ограничений;
- существовали также ограничения в возможностях интерпретации значений и смыслов, которые члены группы приписывают тем или иным событиям и явлениям;
- отдельные трудности возникли при работе над ролью (из-за скрытого характера наблюдения и полного участия и из-за несовпадения ролевых ожиданий участников работы детского сада)¹⁶.

Главным же ограничением проведённого исследования и используемого метода, безусловно, является тот факт, что результаты рассмотренного кейса нельзя экстраполировать на всю совокупность государственных ДОУ, поскольку собранные материалы и данные описывают ситуацию только в одном детском саду Москвы. Тем не менее полученная информация представляет интерес и даёт возможности для иного взгляда на государственные детские сады.

Организация работы сада и место ребёнка в нём

Общее описание эмпирического объекта

ГБОУ «Детский сад № X» находится в Центральном административном округе (ЦАО) Москвы, на равном расстоянии от двух станций метро, до каждой из которых идти не более семи минут. Сад расположен во дворе домов, не имеет выхода к большим дорогам или каким-то открытым площадкам.

Район сада относительно старый, без новостроек, но все дома в хорошем состоянии. Инфраструктура развита в достаточной степени: несколько торговых точек и палаток, ближе к метро есть несколько магазинов и супермаркетов, там же — банки, площадь с аллеей и культурное учреждение городской значимости.

Территория сада со всех сторон окружена решётчатым забором с двумя входами-выходами — у фасада и у чёрного хода (автомобильный). У каждой группы детей имеются своя веранда и игровая площадка.

Каждая группа располагается на своём этаже, общей является только лестница для выхода на прогулку. Помещения групп расположены в здании в зависимости от возраста детей: чем они старше, тем выше находится предназначенное для них помещение. Сами помещения групп имеют типовое обустройство: большая комната для занятий, спальня, ванная комната, раздевалка и кухня.

В саду работают четыре возрастные группы; их состав отражён Образовательной программой сада на 2011/2012 учебный год от 30 августа 2011 г. (см. таблицу 2).

¹⁵ Согласно Файну и Сэндстрому, эти осложнения связаны с тем, что группа считает наблюдателя «своим» и предполагает, что он способен прекрасно считывать и манипулировать кодами, в то время как наблюдатель не имеет возможности обратиться за помощью в разрешении даже каких-то простых вопросов [Fine, Sandstrom 1988]. В данном исследовании проблема частично разрешалась тем, что сама роль практикантки предусматривала *обучение* и возможность *задавать вопросы* обо всём, что кажется непонятным или необычным.

¹⁶ Вход в поле, «хвост», стимулирование наблюдения, степень включённости и т. п. также крайне важны, поэтому методология проведённого исследования является самостоятельной темой, со своими нюансами.

Таблица 2

Состав групп детского сада

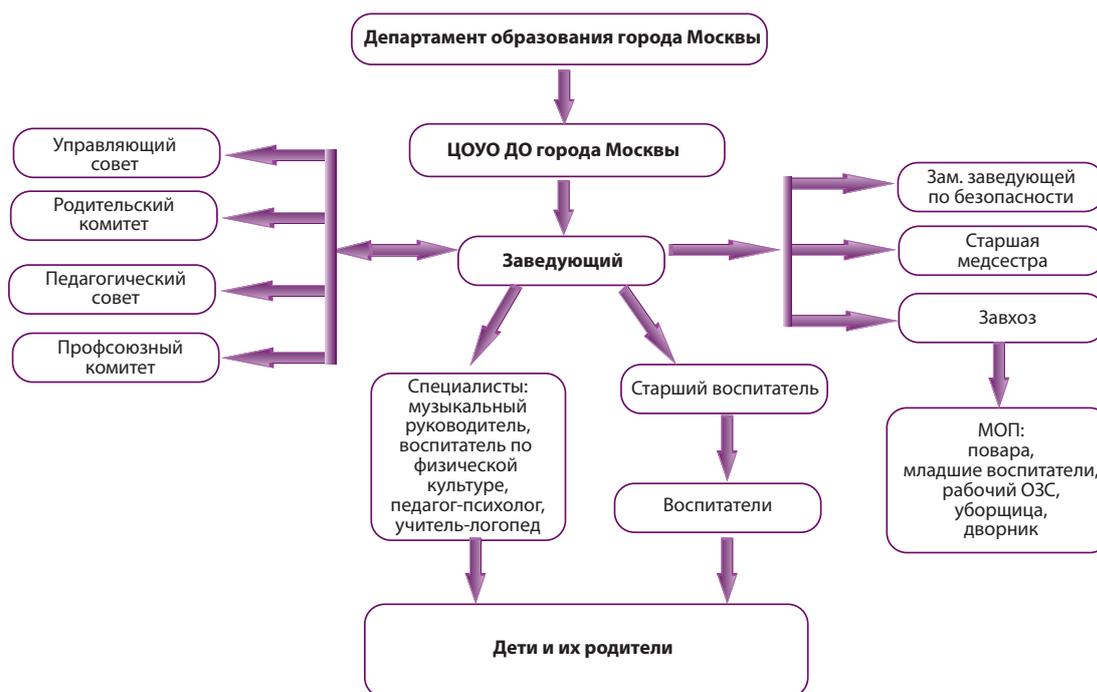
Группа	Название*	Возраст (полных лет)	Количество человек
Младшая	«Незнайка»	3–4	27
Средняя	«Акварель»	4–5	26
Старшая	«Солнышко»	5–6	21
Подготовительная	«Дружба»	6–7	15

* Название групп не фигурирует ни в одном документе; группы классифицируются по возрасту. Однако названия написаны на верандах, дверях, стендах с поделками и даже на посуде. Это достаточно интересный момент, указывающий на двойственность организационного порядка — внутренний и внешний элементы. В таблице в целях сохранения конфиденциальности приведены изменённые названия групп.

На каждую группу приходится по два воспитателя и одна няня (кроме старшей группы, в ней работала одна воспитательница).

Структура управления детского сада № X утверждена Департаментом образования Москвы (см. рис. 1).

Непосредственное руководство учреждением осуществляется заведующей, которая назначается и освобождается от должности Центральным окружным управлением образования Департамента образования (ЦОУО ДО) Москвы. Уровнем ниже заведующей — старший воспитатель (ей непосредственно подчиняются остальные воспитатели и педагоги ДОУ); заведующая хозяйством (младший обслуживающий персонал ДОУ); старшая медицинская сестра (её указания обязательны для всех сотрудников ДОУ). На третьем уровне управление осуществляется воспитателями (а также педагогом-психологом, музыкальным руководителем, воспитателем по физической культуре). Именно на этом уровне участвуют дети и их родители, которые выступают в качестве объекта управления.



Примечание: МОП — младший обслуживающий персонал; ОЗС — обслуживание зданий, сооружений.

Рис. 1. Структура управления детским садом

В наблюдаемом детском саду общее количество педагогических сотрудников составило 11 человек (старший воспитатель, семь воспитателей в группах, музыкальный руководитель, педагог-психолог, учитель-логопед); также работают четыре младших воспитателя (няни), старшая медсестра, два повара, заведующая хозяйством и двое охранников (единственные работники мужского пола)¹⁷. Непосредственный контакт с детьми имеют все сотрудники, кроме поваров и завхоза. Примечательно, что не у всех педагогов имелось высшее педагогическое образование (у сотрудников, не являющихся педагогами, в подавляющем большинстве имелось среднее специальное образование).

Данное описание позволит лучше понять устройство и функционирование детсада, а также существующие в нём отношения между воспитателями и детьми.

Предписанное и существующее как два порядка реальности

Выше, в теоретической части статьи, мы привели признаки бюрократии в образовательной организации по Д. Харпер: уровень квалификации персонала, иерархия и контроль деятельности документами и правилами. Также, по Ашкрафт, признаками бюрократии являются иерархия сотрудников, руководством прописанное формальное разделение труда и внешние технические критерии отбора сотрудников. Все эти признаки есть и у детского сада. Он имеет множество отчётных и расчётных документов, определяющих финансирование, распределение средств, программу деятельности и т. д., требования при найме на работу, схему руководства садом.

Однако показатели в саду двойственны, и объективная реальность часто отличается от того, что демонстрируют документы. На наш взгляд, это может объясняться тем, что детский сад существует не в рамках бюрократической организации, а как форма организованного диссонанса. Воспользуемся приведённой выше таблицей организационных форм К. Л. Ашкрафт, чтобы выявить это (см. таблицу 1).

Первым следует параметр «Главная цель и (или) рациональность», где бюрократическая организация есть продуктивное средство достижения цели, а диссонанс предполагает существование организации как самоцель и усиление в ней гендера. Как уже было сказано выше, целями сада являются присмотр и уход, социализация, подготовка к школе и решение проблемы занятости родителей. Детский сад представляет собой (или должен таковым быть) эффективный способ для реализации всех этих задач. Реальное же усиление гендера в нём воплощается не в усилении роли женщины в обществе, а в гендерно окрашенном характере труда и подавляющем количестве женщин в сфере начального образования¹⁸. Если обратиться к Илличу, то детский сад также может выступать и как самоцель [Иллич 2006], однако на сегодняшний день в России его посещение не является обязательным (в отличие от школы). Родители вольны выбирать способ дошкольного образования, и детский сад может выступать в качестве средства достижения цели. Принимая во внимание эти факты, детский сад можно отнести к бюрократической организации, однако, на наш взгляд, следует более подробно остановиться на остальных критериях организационной формы — структуре власти, формальных и неформальных правилах, разделение труда между работниками, квалификации и отношениях между сотрудниками.

Структура власти

Бюрократическая организация подразумевает иерархию сотрудников, основанную на должности и авторитете, где управлением занято высшее звено. Для организованного диссонанса характерна диа-

¹⁷ Возраст педагогических сотрудников варьировался от 26 (психолог) до почти 60 лет (воспитатель средней группы), но чаще составлял 35–50 лет.

¹⁸ По данным Федеральной службы государственной статистики, доля женщин в дошкольном образовании в 2007–2010 гг. стабильно превышала 99,5% [Кузнецова 2011].

лектика равенства — неравенства и централизации — децентрализации. Следовательно, в ней, как в форме, достаточно серьёзную роль могут играть личный авторитет и взаимоотношения.

Выше была представлена схема функционирования дошкольного образовательного учреждения, утверждённая Департаментом образования Москвы (рис. 1). Разработанные программы обучения и методические материалы не всегда пользуются признанием: старший воспитатель исследуемого детского сада достаточно открыто называет планы занятий на месяц «писаниной» и уверена, что идеальной для работы является старая советская система трёх учебных компонентов¹⁹; планы мероприятий на месяц не выполняются (по программе они должны проходить каждую неделю, однако за всё время наблюдения праздник был только один — День Победы); при первой же встрече автора с заведующей, старшим воспитателем и психологом они открыто обсуждали в присутствии автора, что у старшего воспитателя 11-й разряд, а срочно *надо сделать* 14-й.

Фактические указания заведующей могут восприниматься не с должной обязательностью, классической является ситуация, когда воспитатели делают что-либо «для галочки», а потом обсуждают, как же заведующей пришла в голову такая мысль. Например, для возложения цветов к памятнику на 9 Мая воспитатели очень долго отказывались вести детей в сквер через дорогу, а потом ещё долго вспоминали это и ужасались такому неумному решению (шестерых взрослых человек слишком мало, чтобы перевести через дорогу 13 детей).

Интересно, что квазиэгалитарные практики, как их называет Ашкрафт, наоборот, распространены достаточно широко. В рабочем коллективе смешиваются профессиональные и эмоциональные отношения. Существуют группы по интересам: воспитатели общаются с воспитателями и с нянями в своих группах, заведующая — с логопедом, психологом и старшей медсестрой, младшие воспитатели — между собой. Общение внутри групп носит личный характер, между группами — функциональный. Власть распределена согласно структуре управления, но множество мелких решений принимается внутри групп (например, воспитатели могут выбрать, какой спектакль детского театра им нравится для просмотра или каким образом организовать мероприятие; большая часть таких «мелких» решений связана с воспитательно-образовательным процессом).

Однако самые интересные группы — это условное разделение на курящих и тех, кто не курит. В состав группы курящих входят заведующая, воспитательница средней группы и почти все нянечки. Эти неформальные связи вполне понятны — между курильщиками есть особая связь в любой большой группе. В то же время у воспитателей возникает вопрос, почему заведующая «курит с няньками»?

Особенность разделения по этому признаку не может быть объяснена этическим аспектом (пример детям), но связана с тем, что курящих сотрудниц подозревают в выслуживании, а заведующую — в фаворитизме. Воспитательницы искренне считают, что «*Они там с ней курят, а она им потом премии выдаёт*»²⁰ и стараются не вступать в конфронтацию с курящими. Также подобно поведению дискредитирует участниц группы и, согласно Ашканази и Эштон-Джеймсу, сильно влияют на эмоциональный климат в организации.

Часть отношений в коллективе сада осталась за рамками исследования из-за отмеченных выше ограничений, однако приведённые факты и наблюдения за распределением власти позволяют заключить, что по форме детский сад ближе к организованному диссонансу, чем к бюрократической организации. Рассмотрим далее существующие правила в детском саду.

¹⁹ Имеются в виду умение считать, развитие речи и художественных способностей.

²⁰ Данное мнение выражали воспитательница и няня старшей группы, а также воспитательница подготовительной группы.

Существование формальных и неформальных правил работы организации

В бюрократической организации существуют стандартный подход к разрешению различных ситуаций (универсализм) и формальные правила, в то время как организованный диссонанс предполагает соотношение правил с условиями конкретной ситуации и их некую контекстуальность и неформальность.

В первую очередь следует отметить, что многие формальные правила и показатели в детском саду, в принципе, не отражают реального положения вещей. Фальсифицируются данные о количестве детей, их физическом здоровье, профессиональной подготовке сотрудников, их стаже. Случаи фальсификации были выявлены по ходу работы и наблюдения, при анализе документов. Один из наиболее интересных, на наш взгляд, показателей — число детей в группах.

В первый день посещения сада и знакомства со старшей группой в ней было 12 человек. К концу периода наблюдения — 14–15 человек, и воспитательница негодовала: «Зимой никого, а в мае напоявляли» (воспитатель старшей группы, женщина, 34 года)²¹. При этом в списке группы числились 22 человека, многие из которых за весь срок наблюдения ни разу не появились²².

По правилам воспитатели должны вести журнал посещаемости. Некоторым детям в нём систематически ставят «Н», то есть «Отсутствует», даже вперёд, на будущие дни. Объяснение таково: родители уехали, взяли ребёнка с собой, «просили не проставлять (отсутствие. — Е. К.)», так как пропуски необходимо закрывать справкой.

Посещаемость важна не только родителям, которые стремятся избежать дополнительного визита к педиатру, но и воспитателям: по четвергам производится заказ продуктов на следующую неделю, и необходимо рассчитать количество человек. Это количество примерно равняется числу детей, посетивших сад на текущей неделе, плюс ещё четыре. Четыре дополнительные порции берутся по двум соображениям: (1) «Лучше лишне написать, чем потом кто-то придёт, а ему не хватит»; (2) «Воспитателям вообще положено только первое», а значит, необходимо увеличить число детей, чтобы хватило еды и взрослым.

По своему реальному функционированию далеки от определённого порядка и правила набора в группу. Согласно регламенту, группы формируются в мае предыдущего года, набор возможен осенью. Однако за время наблюдения в группу привели двух новых детей (оба не из Москвы), одного — в апреле, другого — почти в середине мая. На вопрос, как это возможно и почему происходит, воспитатели пожимали плечами и улыбались. Их волновал вопрос, куда в журнале посещений проставить «Н».

Значительные расхождения написанного и реального заметны в программных документах, определяющих цели, задачи и способы функционирования сада. Программа призвана сделать деятельность сада эффективнее, многообразнее и полезнее для детей. На практике же это лишь мыслительная конструкция. Вот некоторые из важных противоречий:

- в каждой группе прописан распорядок дня для летнего и зимнего периодов, который систематически нарушается: меняется время; занятия проводятся не по графику и заменяют друг друга; преподаватель музыки в декрете уже второй месяц, а преподавателя физкультуры нет в принципе; «второй завтрак» существует только в документах и т. д.;

²¹ Высказывания далее принадлежат тому же воспитателю, если не указано иное.

²² Такое заключение было сделано на основе данных журнала посещаемости и фактического пребывания детей в саду в течение срока наблюдения.

- полезность программы для детей в том, что они учатся делать то, что им говорят, когда им это говорят. Сбои в механизме приводят к недовольству воспитателей, выражаемому в эмоциях («*Что ты делаешь?!*», «*Мы закончили рисовать*», «*Заканчивай, ты один остался*», «*Глаза закрыл! Сейчас вон выйдешь!*»²³ и т. п.);
- заведующая «не вхожа» в образовательный процесс и контролирует лишь формальные стороны работы сада (что согласуется с теорией Д. Боте об ответственности бюрократии за «запуск», а учителей — за сам процесс образования). Связывает контроль заведующей и реальное содержание программ старший воспитатель, которую многие педагогические сотрудники считают недостаточно инициативной и авторитетной;
- воспитатели имеют свои «книжки» — пособия, по которым ведутся занятия, но работают по журналам-ведомостям по «графарету»: план занятий и «каркас» недели переписываются в ведомости, комбинируются и заполняются из «книжек» произвольно²⁴.

Особыми и контекстуальными отношения воспитателя и ребёнка становятся в том случае, если ребёнок чем-то болеет или имеет на что-то аллергию. Однако и эти отношения схематизируются: не класть кому-то кашу, потому что аллергия на лактозу; кого-то не отпускать к психологу, потому что родители не подписали соглашение; кому-то запрещать бегать и заниматься физкультурой, потому что больное сердце, проч. Исключительные ситуации усваиваются, запоминаются и транслируются остальным воспитателям и сотрудникам, постепенно становясь правилами.

Поскольку возможности общения с коллективом работников были существенно ограничены ролью практикантки, контекстуальных ситуаций взаимодействия и конфликтов между сотрудниками выявлено не было. Они в большинстве своём основываются на простых человеческих отношениях дружбы и общения по интересам. Примечательно одно негласное правило: если человек не сдаёт деньги на подарок своим коллегам на День рождения, то коллеги вправе не собирать деньги на её (его) День рождения. Для того чтобы отслеживать эти денежные вознаграждения, существует специальная тетрадка, в которой отмечено, кто и в каком месяце сдавал деньги на чей праздник. Любой может попросить тетрадь для сбора денег у ответственной за неё и посмотреть, кто участвовал в подарке. Подобные данные достаточно точно показывают, кто с кем общается и как люди будут строить отношения (при этом не следует сбрасывать со счётов черты универсальности и контекстуальности).

Большинство практик и событий в детском саду подчинены режиму дня, питанию, занятиям, безопасности. Ключевую роль играет здесь *нормальное поведение*²⁵ детей, их необходимо научить вести себя и следовать правилам (которые могут быть не только формальными, но и установленными с помощью эмоций, о чем подробнее будет сказано ниже). Тем не менее многие ситуации разрешаются неким ситуативным образом, а часть правил являются негласными, обобщённым знанием. Это позволяет предположить, что по критерию «правил» детский сад также ближе к форме организованного диссонанса.

Следующим критерием выступает разделение труда между сотрудниками.

²³ Эти и подобные по своему лексическому составу фразы можно было услышать от воспитателей всех групп, нянь, медсестры и других педагогических работников.

²⁴ Уже в первый день работы с воспитателем старшей группы автору исследования были выданы образцы с просьбой: «Попиши план». Эта работа систематически «скидывалась» автору и позже, в течение недели, а воспитательница занималась другими делами.

²⁵ К нему апеллируют постоянно, о чём свидетельствуют следующие реплики, которыми воспитатели реагируют на то или иное поведение: «*Нормально вообще?!*», «*Ты нормальный или как?*», «*Просто ненормальные!*». Нормы как таковой нет, но она существует в представлении воспитателей как мыслительный образ ребёнка, чьё поведение не приносило бы никаких хлопот.

Разделение труда между сотрудниками

При форме организованного диссонанса происходит фактическое разделение обязанностей, но сохраняется гибкость организации, в бюрократии же имеется чёткая специализация. Детский сад и по данному параметру можно отнести к форме организованного диссонанса, где гибкость может проявляться в смене занятий сотрудниками отсутствию закреплённых видов деятельности, в участии в этой деятельности неспециалистов.

Всех работников детского сада условно можно ранжировать по частоте и интенсивности их общения с детьми. Непосредственно воспитанием и образованием детей занимаются педагогические сотрудники²⁶; по частоте контактов с детьми с ними можно соотнести нянечек и старшего воспитателя (для них взаимодействие с ребёнком не является основной деятельностью); медсестра, заведующая и охранники общаются с детьми эпизодически и по обстоятельствам; завхоз и повара практически не контактируют с детьми.

Частота общения с детьми является маркером того, насколько работники включены в воспитательный процесс; по этому фактору крайне просто предсказать, кого попросят «*посидеть с детьми*» в случае необходимости. Никогда об этом не попросят помощника повара или завхоза; с охранником детей оставляют, только если родители чрезмерно задержались; воспитатель старшей группы с негодованием рассказывала о случае, когда с детьми оставили психолога, и та просто не смогла поладить сразу со всей группой, поскольку она обычно занимается с одним-двумя детьми.

Никакая другая деятельность не предполагает гибкости и взаимозаменяемости, и причиной тому являются даже не специальные знания и узкий профиль (если заболел завхоз, то средства для уборки будут лежать привезённой нераспечатанной партией; если не вышла медсестра, то некому налить детям кислородный коктейль). Происходящее в детсаду можно разделить на *связанное с детьми* и *всё остальное*. В деятельности каждого работника есть некая комбинация первой и второй компоненты и чем выше первая, тем чаще этот работник будет привлекаться для помощи, тем более гибкой является его позиция.

Интересной в этом плане оказалась роль автора статьи. Заведующая определила занимаемую практиканткой позицию как «помощь воспитателю группы»²⁷ и сразу заявила, что в группе можно только наблюдать, оказывать необходимую помощь воспитателю, но не проводить занятия и не работать с детьми самостоятельно. Воспитатель старшей группы буквально в первый же день делегировала мне свои обязанности по заполнению документов, несколько раз оставляла с детьми и уходила по своим делам, дважды просила провести занятие. Старший воспитатель использовала все пустующие позиции и просила поработать вместо няни в младшей группе, провести занятие физкультуры, перенести большое количество вещей в спортзал для хранения, отвезти документы и забрать макет с конкурса творческих работ.

Такое разнообразие деятельности объясняется отсутствием в этом детском саду практики привлечения стажёров. По словам заведующей (женщина, 47 лет), была одна девушка из педвуза, но она «*сбежала на третий день*», поэтому никто не имел представления о том, какие обязанности могут быть у человека с подобной ролью, и позиция была максимально гибкой, неустойчивой, совмещала в себе все сиюминутные дела.

²⁶ Имеются в виду воспитатели, психолог, логопед и музыкальный педагог.

²⁷ В дальнейшем при визите в группу заведующая не раз расспрашивала няню, почему та не перекладывает на практикантку часть своих обязанностей по уборке.

Можно сделать вывод, что чем более специализирована и удалена от детей деятельность работника детского сада, чем чётче её рамки, тем менее гибкой она является. Важен и эффект нового человека: если бы наблюдение длилось дольше, вполне возможно, что могла бы возникнуть новая роль в структуре управления и работы сада, более формализованная и с чётко определёнными обязанностями и предписаниями. Данное исследование показало, что позиция практикантки оказалась искусственно добавлена в уже работающий механизм деятельности сада, не получила никакого вида легитимации и свелась к выполнению работы на подхвате. Отдельный интерес также представляет собой процесс устройства в детский сад как пример найма работника и оценки квалификации сотрудника.

Квалификация сотрудников и навыки, необходимые при найме и повышении

На «входе в поле», при устройстве на практику, заведующая достаточно долго выясняла, какое отношение имеет социологическое образование к работе в детсаду, а также сразу заявила, что *трудоустроить* она права не имеет: «И [если будут] вопросы — Вы не работаете у меня, Вы не имеете права».

Этот эпизод на предварительном этапе исследования позволил предположить, что при найме работника руководство сада опирается на определённые формальные критерии, что, по Ашкрафт, свойственно бюрократической форме организации, следовательно, таковыми должны являться образование, стаж и предыдущий опыт работы с детьми.

На практике всё обстоит иначе. К примеру, в официальных документах ГОУ «Детский сад № X» сказано, что высшее образование имеют пять человек из шести воспитателей, а также логопед, педагог-психолог, музыкальный педагог и преподаватель физкультуры. На самом деле высшее педагогическое образование имеют только три воспитателя; преподавателя же физкультуры в саду нет²⁸, старший воспитатель и заведующая имеют среднее специальное образование²⁹. К этому стоит добавить, что на позиции младших воспитателей (нянечек) идут женщины, которые хотят устроить своих детей в этот сад, и их образование вообще никого не интересует. Список примеров можно продолжить.

Бюрократическая система подразумевает стремление сотрудников к личным достижениям, организованный диссонанс — диалектику личного и коллективного развития. Работа воспитателей в детском саду даёт небольшие карьерные перспективы (можно дорасти до старшего воспитателя, имея стаж 10–15 лет). Существующие разряды и категории внутри должностей³⁰ позволяют получать чуть больший оклад за ту же работу или заработать премию. Системы реального карьерного роста и продвижения с увеличением полномочий и ответственности или хотя бы со сменой деятельности в детском саду нет. Воспитатели могут перемещаться внутри системы образования, переходить в школы или более престижные детсады. Однако все семь сотрудниц данного ДОУ либо работали в нём уже очень длительное время, либо пришли совсем недавно и рассматривали варианты смены сферы деятельности.

²⁸ По окончании «практики» автору исследования было сделано предложение поступить на работу в сад в должности преподавателя физкультуры, даже несмотря на отсутствие педагогического образования и знаний по физической подготовке.

²⁹ Одна из воспитателей имела высшее инженерно-экономическое образование и опыт работы в саду более 10 лет; её коллега по работе в младшей группе закончила пединститут по специальности «педагог младших классов»; воспитательница старшей группы закончила 1-й курс педагогического училища и занималась поиском любой другой, менее ответственной, работы в Москве.

³⁰ Двумя основными документами, определяющими тарифные и квалификационные разряды, сетки, коэффициенты должностей руководителей и работников, а также правила начисления заработной платы и т. п. в ДОУ, являются Трудовой кодекс РФ и Постановление Правительства РФ от 5 августа 2008 г. (№ 583) «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных и казенных учреждений и федеральных государственных органов...»

Отсутствие поощрения творчества (и желания им заниматься³¹) и системы стимулов в работе порождает отчуждение и эмоциональное выгорание. Многие воспитательницы жаловались, что работа больше не приносит душевного удовлетворения, хочется сменить её, она слишком нервная и ответственная, появилась усталость и т. д.

Причиной выгорания также может быть личное отношение к детям. Оно не является формальным критерием при найме, но имеет большое значение для работы с ними. По некоторым данным, личное отношение используется многими владельцами частных дошкольных образовательных учреждений при приёме на работу сотрудников³². Также владельцы частных садов отмечают индивидуальный подход к каждой семье в качестве своего отличительного преимущества и больше всего ценят свои кадры. «Любовь к детям» в частной сфере воспринимается как должностная компетенция, в государственной — как призвание. В государственных ДОО отсутствие соответствующего отношения к детям порождает выгорание и является деструктивным для дальнейшей работы всего коллектива, в частной же сфере это может быть поводом для увольнения.

Коммерциализация и формализация чувств и отношений требует более пристального внимания и представляет собой важную область для дальнейших исследований. Можно сказать, что из дополнительного критерия оценки потенциальных работников сада эмоциональность и отношение к детям переходят в разряд основных трудовых компетенций, но пока что это происходит только в платном образовании. В государственных садах эмоциональность и тёплое отношение к детям остаются на уровне комплементарных навыков, поскольку их наличие *a priori* следует из того, что человек идёт работать в детсад («Здесь же любить детей надо», «Для этого детей надо любить» и т. п.). Тем не менее желание работать с детьми является дополнительным бонусом работника при найме, что делает организационную форму государственного сада больше похожей на организованный диссонанс, чем на бюрократию.

Отношения между участниками деятельности организации

Если по другим параметрам из таблицы Ашкрафт (табл. 1) возникают вопросы и необходимо привлечь дополнительные данные, то последний параметр, «идеальные отношения участников», позволяет с уверенностью заключить, что детский сад подразумевает расширенные профессиональные отношения с эмоциональными и личными нуждами.

Как уже было отмечено выше, в саду имеются не только иерархические отношения между сотрудниками, но также и неформальные личные отношения, которые создают участникам определённые выгоды. Можно, к примеру, водить своего ребёнка в группу к другим воспитателям на «льготных условиях», то есть его не будут заставлять есть то, что он не хочет, в тихий час смогут отправлять на другой этаж к маме, поостерегутся лишней раз поругать, чтобы не испортить отношения с сотрудниками-родителями (таких случаев при нас было два: дочь няни средней группы в старшей группе и сын няни старшей группы в подготовительной; были и другие дети сотрудников в саду, но их мамы и воспитательницы мало общались, и отношение воспитателей к ребёнку на профессиональные отношения с коллегами-родителями этого ребёнка не влияло).

³¹ Под творчеством мы понимаем характер работы воспитателей и способы их взаимодействия с детьми на занятиях. В своих действиях они ограничены временем, методическими рекомендациями, количеством детей. Некоторые воспитатели, по словам воспитательницы старшей группы, «насут детей», то есть просто присматривают за ними. Крайне редко воспитатели предлагают детям порисовать, лепить, сделать что-либо вместе вне времени занятий — просто, без методичек. Практически никогда воспитатели не вовлекаются в игры. Использование авторской и творческой методики при проведении занятия мы наблюдали однажды, когда преподавателю старшей группы требовалось провести с детьми «урок» по теме своего дипломного проекта.

³² Неопубликованные материалы исследования частных детских садов и детских центров, проведённого организацией «Деловая Россия» в ноябре — декабре 2012 г.

Среди сотрудниц детсада, которые в тихий час вместе пьют чай и обсуждают личные проблемы и вопросы и сплетничают, существуют определённые группки по интересам. Однако воспитательницы могут и крепко дружить и много свободного от работы времени проводить вместе. Бывает, что складываются и негативные отношения. Например, воспитательница старшей группы слишком резко выражает своё мнение по различным вопросам и уличает других в двуличности, за что заведующая не даёт ей премии (по мнению этой воспитательницы), тогда как другим — двуличным — даёт. Существующие родственные связи также накладывают отпечаток на характер общения внутри коллектива.

Неформальные отношения могут выстраиваться и между воспитателями и детьми. Несмотря на видимую беспристрастность, практически у каждого воспитателя есть *любимые дети*, не обязательно в своей группе, с которыми стараются больше общаться, их чаще хвалят, про них больше разговаривают. Это неизбежно влияет на настроение всех остальных детей и отношения в группе. Нельзя иметь любимого ребёнка только заведующей, так как это дискредитирует её перед родителями и сотрудниками.

Стоит обратить внимание ещё на два типа отношений, существующих в саду: *осведомительство* и *ябедничество*. Они основываются на эмоциональном контакте, но выполняют функцию сигнализации и обеспечивают работу всей системы, тем самым являя пример эффективного использования эмоций вместо формальных правил. Если первый тип (осведомительство) характерен для сотрудников и состоит преимущественно в сборе информации (например, работники старшей и подготовительной групп считают психолога сада «шестёркой» заведующей), то во второй тип вовлечены и воспитатели, и дети, и родители.

Среди детей ябедничество призвано обратить внимание на несправедливость (в ряде случаев субъективную), найти поддержку своего мнения в глазах взрослого, обратить внимание на себя, разрешить конфликт. Ябедничать могут и воспитатели на детей, но это будет жалобой. Разница — в смысле и эмоциональной окраске такого сигнала: когда ребёнок ябедничает, он хочет справедливости *для себя* и таит обиду, которая переходит на воспитателя, если тот не сделал желаемого; когда взрослый жалуется, он хочет справедливости *для всех* и испытывает негодование или досаду, которые переходят на детей, если жалоба осталась без внимания руководства.

Ябедничество распространено очень широко. Ребёнок не всегда понимает, насколько потенциально вредно то, о чём он хочет сообщить, главное для него — сообщить (просигналил, и система стабилизировалась). Воспитатель же может отреагировать множеством способов: поругать, принять меры, разобраться в ситуации или объяснить, что ничего страшного не произошло. И с этим типом поведения связана серьёзная проблема, поскольку отсутствие типовой реакции в каждом конкретном случае размывает понимание правил и делает эффективный механизм сигнализации своего рода соревнованием: кто кого подставит.

Осведомительство и ябедничество являют собой примеры эмоциональных отношений, способных контролировать поведение, заменяя формальные правила, но есть и противоположные примеры. Когда воспитатель начинает разговаривать с детьми на занятии, возникает ситуация, описанная Л. Гжемс: фактически не важен смысл ответа ребёнка на задание воспитателя; главное — чтобы это соотносилось с темой вопроса. Реакция воспитателей на ответ — улыбка, кивок и обращение к следующему ребёнку [Gjems 2011]. Если бы детей было меньше, у воспитателей появилась бы гипотетическая возможность уйти от подобной обезличенности и поверхностности отношений, которые как раз должны быть искренними, а интерес к ребёнку — неподдельным.

Ещё одним хорошим примером замены эмоций формальной составляющей отношений являются телесные контакты. В детском саду телесный контакт не регламентирован, но его условно можно разделить на *эмоциональный* и *функциональный*.

Функциональный обусловлен тем, что дети ещё недостаточно самостоятельны, им нужно помогать одеваться, причёсываться, умыть и т. п. В других случаях контакта с детьми избегают, часто можно услышать: «*Не надо меня трогать*», «*Не надо на мне виснуть*» (женщина, 27 лет, психолог). Частота функциональных контактов зависит во многом от возраста ребёнка.

Эмоциональный телесный контакт обнаруживается в случаях *одобрения* и *наказания*. Когда воспитатель одобряет действия или слова ребёнка, он может погладить его по голове или плечу, поправлять на нем одежду, дотрагиваться до лица, целовать перед сном. Когда действие относится к *наказанию*, воспитатель может схватить ребёнка за руку, потянуть, шлёпнуть. Есть некий диапазон, в рамках которого допустимо прикасаться к ребёнку. Хотя, судя по наблюдениям, лучше к нему без лишней надобности не прикасаться.

Формализация в общении с детьми происходит и при попытках вовлечь воспитателя в игру, на занятиях, когда ребёнок просит оценить сделанную работу, на прогулке и т. п. Именно общение воспитателей с детьми, которое потенциально включает широчайший спектр эмоций, загоняется в формальные рамки. Эмоциональное отношение к детям сдерживается из-за большого количества детей в группе, теряется глубина общения, личные отношения подгоняются под профессиональные (и всё это — аргументируется необходимостью «нормального поведения» детей). Такие расширенные профессиональные отношения и противоречие личного — обезличенного в отношениях характерны для организованного диссонанса.

Заключение

В данной статье мы ставили перед собой задачу рассмотреть совмещение формальной и эмоциональной компонент деятельности детского сада и проанализировать, как это влияет на его организационную форму.

По результатам проведённого исследования можно заключить, что детский сад близок по своей организационной форме к организованному диссонансу, который сочетает в себе формальные бюрократические черты и неформальные (а где-то — личные, эмоциональные) черты феминистической организации. Кроме того, можно сделать следующие выводы:

1. Иерархическая структура власти подкрепляется в саду наличием более или менее авторитетных групп сотрудников по интересам, которые различным образом влияют на принятие решений и эмоциональный климат в организации;
2. При общей подчинённости детского сада распорядку дня система существующих правил не всегда универсальна, контекстуальность присутствует во многих аспектах работы сада, связанных с отношениями воспитателей — детей — родителей, и внутри рабочего коллектива. Также некоторые формальные правила и показатели двойственны, они обходятся, заменяются или нарушаются;
3. Деятельность работников сада можно условно разделить на связанную с детьми и всю остальную. В зависимости от соотношения этих двух компонент позиции и занятость могут являться гибкими или же не иметь фиксированных рамок и полномочий. Чем более специализированна и удалена от непосредственного общения с детьми деятельность работника сада, тем меньше вероятность того, что его привлекут к какой-либо «нестандартной» для занимаемой им должности работе;
4. Занятость в детском саду сотрудников без специального образования, длительного стажа или подходящего опыта предыдущей работы свидетельствует о том, что данные формальные критерии

найма не являются решающими при приёме на работу (рассмотрение таких причин — отдельная и обширная тема). Помимо традиционных критериев, в расчёт стал приниматься такой, как «отношение и любовь к детям», который уже формализовался в качестве компетенции в частном секторе, а в государственных ДООУ воспринимается *a priori* как личностная характеристика потенциального сотрудника. Подобная ситуация может приводить к недовольству своей работой и эмоциональному выгоранию;

— идеальные отношения участников сада представляют собой комбинацию профессиональных и личных отношений. Позитивные и негативные связи между участниками влияют на их работу. Эмоциональные отношения способны подменять формальные и использоваться в качестве механизма контроля за соблюдением правил (осведомительство, ябедничество), а формальность может обезличивать глубокие и личные отношения (в основном — в связях между воспитателями и детьми).

Можно также заключить, что связь эмоций и формальных отношений и правил в детском саду является очень глубокой, накладывает ограничения на обе составляющие этой зависимости и преобразует существующие практики и отношения.

Литература

- Бабанский Ю. К. (отв. ред.). 1983. *Педагогика. Организация народного образования в СССР*. М.: Просвещение. URL: <http://www.detskiysad.ru/ped/ped142.html>
- Белая К. Ю., Волобуева Л. М. 1997. *Листая страницы истории: Из истории дошкольного воспитания в Москве*. М.: Академия; 6–14. URL: www.dob.1september.ru/2004/16/13.hlm
- Вебер М. 1988. Хозяйство и общество. Глава III. Типы господства и их отношение к экономике. *Социологические исследования*. 5.
- Иллич И. 2006. Освобождение от школ. *Пропорциональность и современный мир*. М.: Просвещение.
- Кузнецова В. И. 2011. Дошкольное образование: статистическая оценка. *Вопросы образования*. 4: 231–244.
- РОССТАТ. *Количество ДООУ и численность детей в дошкольных образовательных учреждениях*. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/d-obr1.htm
- Северюхин Д. Я. *Детские сады*. СПб.: Энциклопедия. URL: <http://www.encspb.ru/object/2815935235?lc=ru>
- Симонович А. 2005. К истории детского сада. По материалам журнала «Вестник воспитания», 1896 г. *Дошкольное образование*. 2, 3. URL: <http://dob.1september.ru/2005/02/4.htm>
- Школа и дошкольное образование. 2006. *База данных ФОМ*. URL: http://bd.fom.ru/report/cat/home_fam/dd064225#tb064211
- Allen A. T. 1982. Spiritual Motherhood: German Feminists and the Kindergarten Movement, 1848–1911. *History of Education Quarterly*. 22 (3). Special Issue: Educational Policy and Reform in Modern Germany: 319–339.

- Ashkanasy N. M., Ashton-James C. E. 2005. Emotion in Organizations: A Neglected Topic in I/O Psychology but What a Bright Future. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*. 20: 221–268.
- Ashcraft K. L. 2001. Organized Dissonance: Feminist Bureaucracy as Hybrid Form. *The Academy of Management Journal*. 44 (6): 1301–1322.
- Bishop K. L., George J. R. 1973. Organizational Structure: A Factor Analysis of Structural Characteristics of Public Elementary and Secondary Schools. *Educational Administration Quarterly*. 9: 66–78.
- Bohte J. 2001. School Bureaucracy and Student Performance at the Local Level. *Public Administration Review*. 61 (1): 92–99.
- Byrne B. M. 1994. Burnout: Testing for the Validity, Replication, and Invariance of Causal Structure across Elementary, Intermediate, and Secondary Teachers. *American Educational Research Journal*. 31 (3): 645–673.
- Bryant D. M., Clifford R. M. 1992. 150 Years of Kindergarten: How Far have We Come? *Early Childhood Research Quarterly*. 7 (2): 147–154.
- Fine G. A., Sandstrom K. L. 1988. Knowing Children: Participant Observations with Minors. *Qualitative Research Methods*. 15. SAGE Publications.
- Gjems L. 2011. Why Explanations Matter: A Study of Co-construction of Explanations between Teachers and Children in Everyday Conversations in Kindergarten. *European Early Childhood Education Research Journal*. 19 (4): 501–513.
- Golden D. 2006. Structural Looseness: Everyday Social Order at an Israel Kindergarten. *Ethos*. 34 (3): 367–375.
- Harper D. 1965. The Growth of Bureaucracy in School Systems. *The American Journal of Economics and Sociology*. 24 (3): 261–271.
- Hannan M. T., Freeman J. 1986. Where do Organizational Forms Come From? *Sociological Forum*. 34: 50–72.
- Hochschild A. R. 1983. *The Managed Heart: Commercialization of Human*. Berkeley, CA: University of California Press
- Hoy W. K., Sweetland S. R. 2001. Designing Better Schools: The Meaning and Measure of Enabling School Structures. *Educational Administration Quarterly*. 37 (3): 296–321.
- Martin P. Y. 1990. Rethinking Feminist Organizations. *Gender and Society*. 4 (2): 182–206.
- Meier K. J., Mastracci S. H., Wilson K. 2006. Gender and Emotional Labor in Public Organizations: An Empirical Examination of the Link to Performance. *Public Administration Review*. Nov.–Dec.: 899–909.
- Meier K. J., Polinard J. L., Wrinkle R. D. 2000. Bureaucracy and Organizational Performance: Causality Arguments about Public Schools. *American Journal of Political Science*. 44 (3): 590–662.

- O'Connor S. M. 1995. Mothering in Public: The Division of Organized Child Care in the Kindergarten and Day Nursery, St. Louis, 1886–1920. *Early Childhood Research Quarterly*. 10: 63–80.
- Rafaeli A. 2004. Emotions in the Workplace: Understanding the Structure and Role of Emotions in Organizational Behavior. *Human Relations*. 57 (10): 1343–1350.
- Russell J. L. 2011. From Child's Garden to Academic Press: The Role of Shifting Institutional Logics in Redefining Kindergarten Education. *American Educational Research Journal*. 48 (2): 236–267.
- Stivers C. 1995. Settlement Women and Bureau Men: Constructing a Usable Past for Public Administration. *Public Administration Review*. 55 (6): 522–529.
- Wharton A. S. 2009. Emotional Organizations. The Sociology of Emotional Labor. *Annual Review of Sociology*. 35: 147–165.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

Т. С. Карабчук, В. Л. Панкратова

Оплата труда матерей в России: существует ли дискриминация?¹



КАРАБЧУК Татьяна Сергеевна — кандидат социологических наук, заместитель заведующего Лаборатории сравнительных социальных исследований НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: tkarabchuk@hse.ru



ПАНКРАТОВА Варвара Львовна — выпускница факультета социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: vlpankratova@yandex.ru

В данной статье представлен обзор теоретических концепций и результатов эмпирических исследований, объясняющих различия в оплате труда женщин с детьми и женщин без детей. Цель статьи состоит в обсуждении этих работ и в анализе детерминант оплаты труда матерей в России и за рубежом. В статье излагаются основные положения теории человеческого капитала, теории компенсирующих различий и дискриминационного подхода к объяснению различий в оплате труда женщин с детьми и женщин без детей, а также подробно описываются факторы, обуславливающие разрыв в заработных платах матерей и женщин без детей. В работе аккумулируются результаты предыдущих исследований и делается вывод о наличии дискриминации в оплате труда для женщин с детьми младшего возраста как в России, так и в других странах (Великобритания, Германия, США).

Ключевые слова: оплата труда; факторы оплаты труда; занятость; различия и дискриминация в заработной плате; женщины с детьми.

Введение

Проблема оптимального сочетания занятости на рынке труда с выполнением семейных обязанностей всегда была и остаётся актуальной для женщин с детьми. С начала 2000-х гг. наблюдается расширение участия женщин на рынке труда во всём мире (во многих странах это обусловлено ростом занятости на условиях неполного рабочего времени). При этом часто единственной возможной работой на рынке труда для женщин с детьми является позиция с более низкой квалификацией или низкой оплатой труда. Находящиеся в длительном отпуске по уходу за ребёнком женщины, как правило, теряют свои навыки и квалификацию, опыт и аккумулированный человеческий капитал [Waldfoegel 1997; Budig, England 2001; Anderson, Binder, Krause 2002; 2003; Napari 2007]. Вследствие этого женщины с маленькими детьми либо вытесняются в те области рынка труда, где не требуется специфических знаний, высокого уровня образования и (или) большого опыта работы, выплачиваются невысокие заработные платы и нет жёсткого гра-

¹ Работа выполнена при поддержке исследовательского проекта «Женщины на российском рынке труда после рождения ребёнка» по конкурсу Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» «Учитель — Ученики» 2011–2012 гг. (№ 11-04-0046). Исполнители: Т. С. Карабчук (руководитель), М. А. Нагерняк (Малкова), А. С. Сухова, Е. В. Горбунова (Колотова), М. Л. Панкратова, В. Л. Панкратова.

фика работы. На периферии² рынка труда женщины с маленькими детьми недополучают порядка 10–20% по сравнению с женщинами без детей при прочих равных условиях [Naparí 2007].

Женщины, которые работали до рождения ребёнка, сталкиваются с трудностями, возвращаясь на рынок труда. Не самое последнее место среди проблем занимает дискриминация при найме и в оплате труда. При одинаковом уровне квалификации работодатели отдают предпочтение мужчинам или не имеющим детей женщинам, вследствие чего женщины с маленькими детьми недоиспользуют свой человеческий капитал и получают невысокие заработные платы [Neumark, Korenman 1994; Waldfogel 1998a; Anderson, Binder, Krause 2003]. При этом следует отметить, что хотя феномен гендерной дискриминации в оплате труда в России достаточно хорошо исследован [Мезенцева 1993; Ogloblin 1999; Новикова 2003; Стукен 2007; Кравченко 2008; Ощепков 2008; Побежко 2009; Житникова 2010; Зеленская 2010], ощущается острый недостаток научных работ, посвящённых изучению именно дискриминации в оплате труда матерей с маленькими детьми (дошкольниками) на рынке труда.

Поэтому **цель данной работы** — описать существующие подходы к определению и измерению понятия дискриминации (в оплате труда), понять, насколько они применимы для анализа особой, специфической группы работников (матерей с детьми-дошкольниками), а также провести сравнительный анализ наличия и степени распространённости дискриминации в оплате труда матерей в России и в мире.

Структура статьи следующая: сначала рассматриваются три основных теоретических подхода, используемых учёными для объяснения гендерных различий в оплате труда (теория человеческого капитала Гари Беккера, теория компенсирующих различий и дискриминационный подход). Эти три подхода предлагают различные объяснения того, что определяет уровень заработной платы, то есть ключевые детерминанты оплаты труда (применительно к наёмному труду). Затем мы приводим результаты эмпирических исследований, выполненных отечественными и зарубежными учёными, в которых анализируется заработная плата женщин с детьми (учитываются количество и возраст детей) в сравнении с оплатой труда других групп работников (прежде всего женщин без детей), а также выявляются факторы различий в заработной плате, обсуждается вопрос дискриминации женщин. И наконец, в заключении обсуждается вопрос дальнейших направлений данного исследования.

Как объяснить разрыв в заработных платах женщин с детьми и без детей: что говорят теории?

При изучении существующего разрыва в заработных платах у мужчин и женщин в теоретической литературе обычно выделяют три основных подхода:

² Под периферией рынка труда понимаются рабочие места с невысокими заработными платами, плохими условиями труда и ограниченными возможностями для продвижения по карьерной лестнице (см, например: [Naparí 2007]). Существуют также и другие концепции; например, концепция двойственного рынка труда П. Дёрингера и М. Пиоре, которые выделяют первичный и вторичный рынки труда (под вторичным рынком подразумевают те рабочие места, где существуют низкий уровень заработных плат, неудовлетворительные условия труда, высокая текучесть кадров, плохое отношение со стороны начальства) [Doeringer, Piore 1971]; теория ядра и периферии Ч. Лидбитера выделяет ядро, периферию (деление на ядро и периферию происходит по стабильности занятости; периферия рынка труда — работники на неполной занятости, самозанятые, занятые в домашнем хозяйстве), краткосрочных и долгосрочных безработных [Радаев 2008]; концепция «гибкой фирмы» Дж. Аткинсона, согласно которой существуют ядро, первая и вторая периферийные группы и внешняя периферия (они выделяются также по стабильности занятости, но более детально, чем в модели Лидбитера) [Atkinson 1985]. Также существует теория «инсайдеров — аутсайдеров» А. Линдбека и Д. Сноуера, согласно которой инсайдеры (те, кто работает на полной занятости, постоянно, имеет соответствующий опыт работы, то есть фактически является ядром рынка труда) могут активно влиять в ходе переговоров с работодателем на величину своей будущей заработной платы, в отличие от аутсайдеров (работников с непостоянной занятостью, неполным рабочим днём, без соответствующего опыта) [Lindbeck, Snower 1984].

- *во-первых*, данный разрыв может быть объяснён неравномерным распределением женщин и мужчин по отраслям и профессиям вследствие различий в накопленном человеческом капитале;
- *во-вторых*, существующие различия в уровнях оплаты труда могут быть связаны с неравномерным распределением мужчин и женщин по отраслям и профессиональным группам, а также по должностным позициям вследствие тех или иных характеристик рабочего места, профессии, отрасли (в соответствии с теорией компенсирующих различий);
- и наконец, *в-третьих*, дискриминационный подход, в рамках которого различия в оплате труда объясняются с точки зрения предпочтений работодателя относительно социально-демографических характеристик работника.

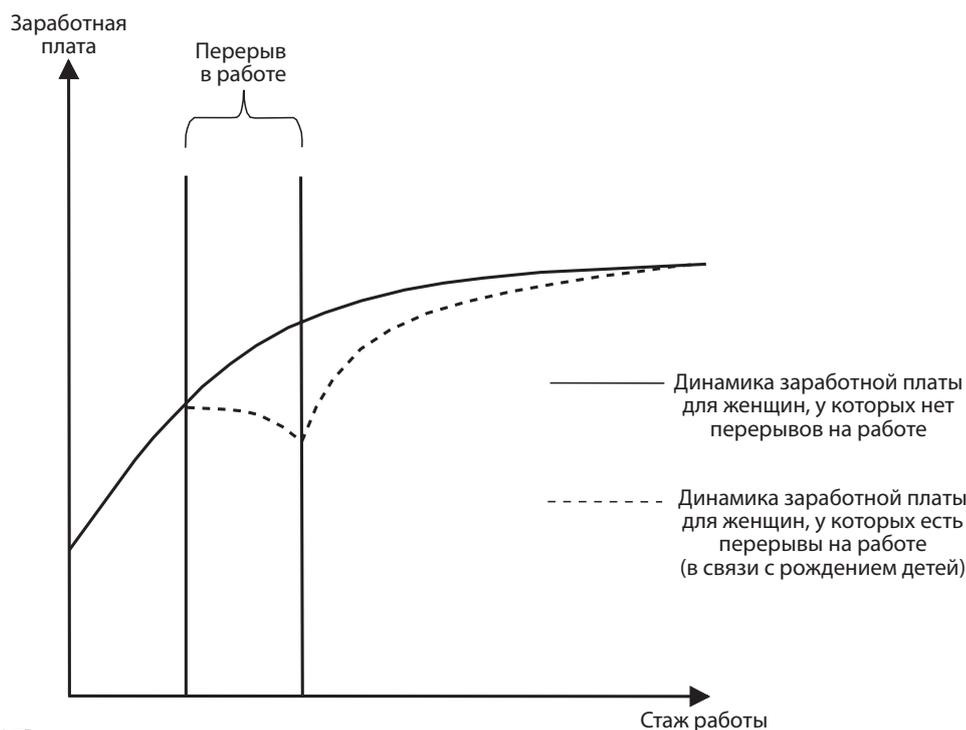
Рассмотрим каждую из этих теоретических концепций более подробно.

Теория человеческого капитала

Согласно теории человеческого капитала на протяжении всей своей жизни человек стремится максимизировать свои доходы, при этом он сталкивается с проблемой инвестирования «в себя» времени, денег и других ресурсов: для повышения привлекательности на рынке труда и повышения своих производительных возможностей необходимо получать соответствующее образование либо повышать квалификацию, а также накапливать профессиональный опыт и навыки. Если человек выбирает все-таки стратегию личного инвестирования, то в начальном периоде он несёт потери в двойном объёме: *во-первых*, тратит время и деньги на получение образования и (или) повышение квалификации; *во-вторых*, из-за того, что время тратится на образование и соответственно его невозможно потратить на работу, человек временно теряет свой денежный доход. Эту стратегию можно считать оправданной и эффективной, если потери, которые человек несёт в начале своей жизненной траектории, в молодости, компенсируются в дальнейшем благодаря повышенной оплате труда вследствие накопленного (аккумулированного) человеческого капитала. Вот что пишет по этому поводу Гари Беккер в своей книге «*Human Capital*» («Человеческий капитал»): «Большая часть вложений в человеческий капитал — в формальное образование, подготовку на рабочем месте и миграцию — повышает доходы в более зрелом возрасте, когда вознаграждение прибавляется к доходам, и снижает их в более молодом возрасте, когда издержки вычитаются из доходов» [Becker 1964: 153].

С помощью теории человеческого капитала объясняется существование гендерного разрыва в оплате труда вследствие неравномерного распределения мужчин и женщин по отраслям и профессиям. Женщины, как правило, склонны отдавать предпочтение должностям в тех отраслях экономики и тем профессиям, где требуется меньшее количество инвестиций в человеческий капитал, особенно в развитие специфических навыков, поскольку срок, в течение которого эти инвестиции могут окупиться, у них меньше, чем у мужчин. Фирмы, со своей стороны, могут также отдавать предпочтение мужчинам и избегать найма женщин, особенно на те позиции, где требуется наличие и применение большого объёма специфических навыков (поскольку у женщин также возможны перерывы в работе из-за рождения детей).

Говоря об эффекте, который производит рождение детей на заработную плату, можно использовать теорию человеческого капитала. Факторы, считающиеся важными в этой концепции для объяснения различий в заработных платах женщин с маленькими детьми и женщин без детей, отражены на рис. 1.



Источник: [Naparí 2007].

Рис. 1. Иллюстрация эффектов на заработные платы у женщин, которые могут возникнуть вследствие перерыва в работе, связанного с рождением ребёнка

Из представленного на рисунке 1 графика видно, что одна из причин, по которым различаются заработные платы у женщин без детей и женщин с маленькими детьми, это разные уровни накопленного опыта. Поскольку матери, чтобы воспитать детей, проводят меньше времени на работе, опыта, а особенно специфических навыков у них накапливается меньше; из-за чего часто они получают и меньшие заработные платы. Также возможно, что запас человеческого капитала, накопленного до перерыва в работе, обесценивается, «истощается» в течение того времени, которое женщины отсутствовали на рынке труда.

Мы полагаем, что теория человеческого капитала — это основа для объяснения факторов, влияющих на уровень заработных плат у женщин. Так, согласно теории Г. Беккера, предполагается, что уровень образования женщин и специфический стаж работы положительно влияют на уровень заработных плат, и именно этими факторами объясняется существующий разрыв в оплате труда у матерей с детьми-дошкольниками по сравнению с женщинами без детей.

Рассмотрим теперь подходы, альтернативные теории человеческого капитала.

Теория компенсирующих различий

Теория компенсирующих различий — второй теоретический подход, в терминах которого можно объяснить разрыв в заработных платах у мужчин и женщин. Этот подход в основном применим для анализа гендерных различий в оплате труда, однако мы видим его плюсы и в объяснении исследуемой проблемы (разрыв заработных плат у матерей и женщин без детей). Термин «компенсирующие различия» (*compensating differences*) обычно используется в экономике труда для анализа соотношений между уровнем заработных плат, а также рисками, связанными с работой, усилиями (как физическими,

так и умственными), прилагаемыми и затрачиваемыми в ходе выполнения этой работы. *Компенсующие различия*, которые в литературе часто также называют «уравнивающие различия» (*equalizing differences*), определяются как дополнительная сумма дохода, выплачиваемая работнику, чтобы повысить привлекательность данного рабочего места в сравнении с другими рабочими местами, в случае если данное рабочее место обладает какими-то негативными характеристиками и их необходимо компенсировать дополнительным денежным бонусом, прибавляемым к заработной плате³ [Rosen 1987].

Рассмотрим более подробно, как исследователи используют теорию компенсирующих различий для объяснения разницы в оплате труда. В строгой экономической теории предполагается, что человек действует рационально и принимает решение о своей занятости (или незанятости) в результате сопоставления выгод и издержек, оценивая субъективно уровень оплаты труда как приемлемый (либо неприемлемый). На самом же деле, если традиционные экономические предпосылки уточнить социологическими, то окажется, что люди, помимо денежных мотивов, при устройстве на работу руководствуются также неденежными мотивами и при прочих равных условиях предпочитают безопасные виды деятельности, а также «невредные», «негрязные», «нешумные» и т. д. Более престижная работа лучше непрестижной, руководящая должность — подчинённой. Ирвинг Фишер в книге «*The Nature of Capital and Income*» («Природа капитала и дохода») назвал доход такого типа психологическим [Fisher 1927], то есть речь идёт не о материальных бонусах, а об удовлетворении от каких-то характеристик работы, помимо заработной платы. Исходя из всего вышесказанного логичнее использовать более полную модель, предполагая, что человек устраивается работать на ту позицию (рабочее место), где существующий набор денежных и неденежных характеристик максимизирует полезность, достигаемую в процессе работы на данном месте. Поясним на конкретном примере.

Представим себе следующую ситуацию: человек сталкивается с выбором и решает, на какую работу ему устроиться. При имеющемся наборе навыков и компетенций у него есть альтернатива работать по специальности инженером-строителем в строительной компании либо остаться преподавателем на кафедре промышленного и гражданского строительства. Допустим, что работа преподавателя имеет ощутимые неденежные бонусы и обладает рядом достоинств (например, достаточно гибкий график, общение с учёными, коллегами, студентами, занятие любимым делом). В этой ситуации при условии равных заработных плат преподавателя вуза и инженера-строителя очевидно, что человек выберет работу преподавателя. В этом случае, чтобы привлечь работника на позицию инженера-строителя, работодатель должен будет предложить ему более высокую заработную плату. Иначе говоря, те занятия, которые имеют какие-либо нежелательные характеристики (они отмечались выше), должны компенсировать эту самую «нежелательность» относительно более высоким денежным вознаграждением. И эта «дельта», которая компенсирует различия в характеристиках рабочих мест, — денежная оценка «неденежных» характеристик занятий.

Перейдём теперь непосредственно к объяснению гендерного разрыва в распределении по отраслям и должностям и, как следствие, существования разрыва в оплате труда между мужчинами и женщинами. Женщин с гораздо большей вероятностью можно встретить на тех рабочих местах и в тех отраслях экономики, где нет больших физических нагрузок, где менее продолжительная трудовая неделя, где есть

³ Теория компенсирующих различий — экономическая; в основном используется для анализа такого типа проблем, как риск будущей безработицы, риск получения травм на производстве [Biddle, Zarkin 1988], риски, связанные с полом [Rao et al. 2003], и т. п. Следует разграничивать дифференциацию компенсаций (*compensation differential*) и компенсирующие различия (*compensating differences*). Дифференциация компенсаций происходит из-за таких факторов, как отличия в навыках работников и особенности географических регионов (и даже стран), либо из-за специфики самих рабочих мест, в то время как компенсирующие различия касаются только заработных плат, размер которых связан с характером рабочих мест [Rosen 1987]. Таким образом, понятие «дифференциация компенсаций» более широкое, чем «компенсирующие различия».

социальный пакет. Это означает, что женщины работают на местах с более комфортными условиями и вследствие этого мужчины получают компенсационную разницу, денежный бонус [Ощепков 2008]. Как результат, у мужчин в среднем наблюдается более высокий уровень оплаты труда, чем у женщин. То же самое можно сказать о занятиях с разной степенью риска: женщины выбирают более спокойные рабочие места. С помощью эмпирических исследований было выявлено, что люди, чья работа связана с большим риском (как профессиональным, так и на производстве), получают относительно более высокую заработную плату [Biddle, Zarkin 1988]. Мужчины чаще, чем женщины, работают в тех сферах, где более высокий риск получения производственных травм (увечий), поэтому у них более высокие заработные платы.

Если же сфокусировать эту теорию на женщинах с маленькими детьми, то можно объяснить различия в оплате труда по сравнению с женщинами без детей и мужчинами. Логично предположить, что женщины с маленькими детьми склонны занимать максимально комфортные позиции, позволяющие совмещать рабочие обязанности и материнство, поэтому молодые мамы часто выбирают работу с неполным рабочим днём, более гибким графиком, оплачиваемым отпуском, предпочитают социальные гарантии и хороший социальный пакет. И за этот «комфорт» приходится «расставаться» с частью своего дохода. Неденежная характеристика порой имеет решающее значение для женщин с маленькими детьми при устройстве на работу. Этим как раз и можно объяснить их сравнительно более низкие заработные платы.

В рамках данного исследования теория компенсирующих различий представляется чрезвычайно важной и полезной для объяснения факторов, влияющих на уровень заработных плат у женщин. Так, в соответствии с теорией компенсирующих различий полная занятость, работа в негосударственном секторе, наличие подчинённых на работе — факторы, повышающие уровень заработных плат; в первом случае доплата производится за более сложные условия труда (если сравнивать полную занятость с неполной), во втором и третьем — за менее «комфортные» условия (в негосударственном секторе, в отличие от государственного, не так развиты социальные гарантии; подчинённые же увеличивают личную ответственность руководителя за результат (как за свой, так и за результат подчинённых), поэтому их наличие и количество в какой-то мере обуславливают более высокие заработные платы).

Конечно же компенсирующие различия, как и различия в накопленном человеческом капитале, далеко не всегда являются источниками разрыва в заработной плате у разных групп людей. Порой дискриминация работников при найме и в оплате труда по половому, расовому или религиозному признакам со стороны работодателей также может вести к существенным различиям в заработной плате [Ощепков 2008]. Рассмотрим проблему дискриминации подробнее.

Дискриминационный подход

Как отмечает А. Ю. Ощепков, различия в человеческом капитале и в распределении мужчин и женщин по отраслям экономики, профессиям и должностям объясняют большую часть гендерных различий в оплате труда [Ощепков 2008]. Однако остаётся ещё немало различий, которые не объясняются этими факторами. Именно этот остаток и ассоциируют с дискриминацией.

В «Конвенции о дискриминации в области труда и занятий» дискриминация определяется следующим образом: «Всякое различие, недопущение или предпочтение, проводимое по признаку расы, цвета кожи, пола, религии, политических убеждений, иностранного происхождения или социального происхождения, приводящее к уничтожению или нарушению равенства возможностей или обращения в

области труда и занятий» [Конвенция... 1958]. При этом не всякое различие является дискриминацией: если критерии различия разумны и целесообразны, объективны, то это не будет дискриминацией⁴.

Следует отметить, что, хотя понятие дискриминации довольно чётко определено, его очень сложно операционализировать, нет какого-либо определённого индикатора для измерения уровня дискриминации. Мониторинг дискриминации сложно реализуем как на региональном, так и на национальном и глобальном уровнях, поскольку возникают проблемы с индикаторами и с методами её измерения [Новый глобальный доклад МОТ... 2007].

Один из наиболее простых способов выявления существования дискриминации в сфере труда — сбор и последующая количественная и качественная обработка жалоб населения в трудоспособном возрасте по поводу дискриминации. Преимущества этого способа очевидны: так можно выявить те слои и группы населения, которые больше всего подвержены дискриминации в сфере труда [Новый глобальный доклад МОТ... 2007]. Однако также очевидны и недостатки этого метода: фиксируются далеко не все, а лишь ничтожно малая часть тех случаев дискриминации работников, которая существует в реальности.

Ещё один возможный подход к измерению дискриминации — сбор государственными статистическими службами информации о неравенстве (прежде всего в заработной плате) на рынке труда для тех или иных групп населения. Естественно, что не всегда различия между группами объясняются дискриминацией; тем не менее дискриминация в сфере труда — фактор, который способствует порождению и усугублению неравенства [Новый глобальный доклад МОТ... 2007], различия между группами существенны, носят хронический характер, резонно полагать, что какие-то группы дискриминируются по отношению к другим. Однако стоит отметить, что, как и первый способ, этот подход не даёт нам количественной оценки размера дискриминации, а лишь содержательно описывает те группы населения, которые подвержены дискриминации.

В рамках социологии и экономики труда существует традиционный и стандартный подход для оценивания степени дискриминации — остаточный. Он заключается в том, что сначала учитываются факторы, влияющие на уровень заработной платы у рассматриваемых групп населения, а затем исчисляется разница в оплате труда. Эта разница и есть мера дискриминации. Конечно же этот подход имеет очевидные недостатки. Мера дискриминации в этом случае носит очень условный характер, поскольку зачастую содержит те различия, которые вызваны не дискриминацией, а другими факторами, которые не были учтены в анализе. Однако, несмотря на недостатки, именно этот подход чаще всего используется исследователями, поскольку, во-первых, даёт количественную оценку степени дискриминации тех или иных групп населения на рынке труда и, во-вторых (что даже более существенно), позволяет объяснить факторы различия в уровнях заработных плат между дискриминируемой и недискриминируемой группами.

В социологии труда и занятости в рамках дискриминационного подхода наиболее часто используется теория дискриминации Гари Беккера [Becker 1971]. Следует отметить, что нужно различать теорию человеческого капитала, о которой говорилось выше, и теорию дискриминации Гари Беккера. Напомним, что, согласно теории человеческого капитала, различия в оплате труда объясняются персональными характеристиками работника, которые являются индикаторами уровня человеческого капитала.

⁴ Существуют и другие определения термина «дискриминация», которые в целом очень похожи на приведённое выше. Например, Европейский суд по правам человека так определяет дискриминацию: «Различие в обращении является дискриминационным, если оно “не имеет объективного и разумного оправдания”, то есть если оно не преследует “законную цель” или отсутствует “разумная соразмерность используемых средств и преследуемой цели”» [Преодолевая различия... 2009].

В теории дискриминации (в отличие от теории человеческого капитала) различия в оплате труда объясняются с точки зрения предпочтений работодателя относительно социально-демографических характеристик работника (пол, раса, религия и т. д.). Работодатель при установлении размера оплаты труда работникам исходит не только из основного фактора — производительности труда, — но и из других факторов, которые субъективно значимы для него, то есть имеются в виду прежде всего личностные характеристики — пол, раса, религиозная принадлежность, возраст и т. д. Соответственно склонность к дискриминации в данном контексте определяется как отрицательное отношение к людям, устраивающимся на работу, а также к работникам, обладающим теми или иными характеристиками, субъективно значимыми для работодателя. При этом дискриминация поддаётся измерению в денежном эквиваленте, поскольку работодатель будет готов нанимать работников, обладающих негативными для него характеристиками, только в том случае, если они будут соглашаться трудиться за сравнительно более низкую заработную плату [Cain 1986]. Противоположное, даже можно сказать антонимичное, дискриминации по смыслу явление — nepотизм. Если дискриминацию мы выше определили как негативное, отрицательное отношение к некоторым характеристикам людей, то nepотизм, наоборот, — положительное, поощряющее отношение к некоторым группам работников (людям с определёнными характеристиками). Проявляется это в том, что работодатель готов и в состоянии предоставить нанимаемым людям с такими характеристиками сравнительно более высокую заработную плату, поскольку от общения с ними он получает какое-то нематериальное удовольствие, выгоду [Goldberg 1982].

Хотя теория дискриминации Гари Беккера достаточно хорошо подходит для изучения расовой или религиозной дискриминации, её с трудом можно применить в изучении дискриминации, связанной с гендерной спецификой [Ощепков 2008]. Получается, что работодатель испытывает негативные эмоции и дискомфорт от общения с женщинами и, чтобы как-то компенсировать своё моральное неудовольствие, платит им заработную плату в меньшем размере? Это довольно спорное утверждение. Теорию Беккера о дискриминации в зависимости от субъективных предпочтений работодателей в отношении тех или иных личностных характеристик работников для описания гендерной дискриминации нельзя считать применимой в полной мере. Однако, если говорить о дискриминации женщин с маленькими детьми, эта теория кажется более уместной. Допустим, у женщины ребёнок очень часто болеет, и она вынуждена постоянно брать больничный по уходу за ребёнком. Вследствие этого опыт и навыки аккумулируются не в той степени, что у остальных работников. При этом по законодательству работодатель не может уволить такого работника. Получается, что работодатель несёт дополнительные издержки при практически нулевой производительности, поэтому неудивительно, что работодатели испытывают негатив к этой категории работников.

Теория дискриминации Гари Беккера в рамках исследования наряду с теорией человеческого капитала также видится важной при объяснении факторов, влияющих на уровень заработных плат у женщин с детьми. Так, в соответствии с теорией дискриминации наличие детей (особенно в младшем возрасте) — фактор, оказывающий негативный эффект на уровень заработных плат женщин с детьми по сравнению с женщинами без детей. Как мы предполагаем, наличие детей вызывает отрицательное отношение и является субъективно значимым негативным фактором как при приёме на работу, так и при оплате труда, поскольку работодатели несут дополнительные издержки относительно этой категории работников.

Как объяснить разрыв в заработных платах женщин с детьми и без детей: что говорят эмпирические исследования?

Дискриминация недавно родивших мам и выявление факторов различий заработных плат матерей и женщин без детей является актуальной темой для западных исследователей. В большинстве научных работ, посвящённых этой проблеме, показано, что действительно существует разрыв между заработ-

ными платами женщин без детей и женщин с маленькими детьми. Так, был обнаружен разрыв в заработных платах матерей и нематерей в США [Neumark 1988; Joshi, Newell 1989; Waldfogel 1997; 1998a; 1998b; Lundberg, Rose 2000], в Великобритании и Германии [Harkness, Waldfogel 1999]. Этот разрыв колеблется в пределах 10–20% [Waldfogel 1998a; Joshi, Newell 1999; Davies, Pierre 2005; Napari 2007].

Исследователи в первую очередь связывают материнство с более низкой почасовой заработной платой (см., например: [Neumark, Korenman 1994; Waldfogel 1997; 1998a; 1998b; Joshi, Newell 1989; Harkness, Waldfogel 1999; Lundberg, Rose 2000; Budig, England 2001; Anderson, Binder, Krause 2002; 2003; Avellar, Smock 2003]), однако причины этого могут быть разными. Матери получают меньше, чем женщины без детей, по нескольким причинам. Во-первых, они теряют навыки и не накапливают опыт работы [Budig, England 2001], поскольку ввиду необходимости заботиться о детях такие женщины проводят больше времени дома, чем женщины без детей; фактически они часто жертвуют своей потенциальной карьерой, теряя опыт и навыки. Распространена ситуация, когда материнство ведёт к сокращению рабочих часов, то есть к неполной занятости, из-за желания совмещать работу и воспитание детей. Во-вторых, у матерей падает производительность труда по сравнению с женщинами без детей (так как дети требуют внимания, заботы, и на работе мамы маленьких детей отвлекаются, переживают за них, не сосредоточены на работе). И наконец, третьей причиной разницы в оплате труда может быть как раз дискриминация со стороны работодателей.

Среди матерей наблюдается достаточно большой уровень занятости; например, в США около 40% женщин, у которых есть дети в возрасте до одного года, работают [Budig, England 2001]. При этом женщины работают меньше часов, имея целью комфортное совмещение работы и материнства [Klerman, Leibowitz 1999]. Для сравнения: в России, по данным «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ» (РМЭЗ), уровень занятости (включая категорию тех, кто находится в отпуске по уходу за ребёнком) среди женщин с детьми до 1,5 лет составляет 62%, тогда как уровень действительно работающих женщин с детьми до 1,5 лет составляет 14% (расчёты авторов по данным РМЭЗ; занятыми считаются только те, кто уже вышел на рынок труда; не включаются те, кто находится в отпуске по уходу за детьми).

Среди факторов, которые обуславливают разрыв в заработных платах между матерями и женщинами без детей, западными исследователями были выделены следующие:

- *семейное положение*: одни исследователи полагают, что разница в заработной плате больше для замужних женщин с маленькими детьми (в сравнении с женщинами без детей), чем для незамужних женщин с маленькими детьми, поскольку у замужних женщин суммарный семейный доход выше, и, следовательно, женщины могут позволить себе проводить больше времени с ребёнком (детьми) и меньше задумываться о работе, денежных вопросах [Budig, England 2001]; другие же придерживаются иной точки зрения и считают, что разрыв заработных плат среди замужних женщин меньше, чем среди незамужних [Avellar, Smock 2003]. Однако стоит отметить, что это верно только для женщин с высоким уровнем образования, занимающих высокие должности, руководящие посты;
- *количество детей*: женщины с большим количеством детей имеют меньший суммарный опыт работы (трудовой стаж), поэтому их зарплаты меньше [Budig, England 2001; Avellar, Smock 2003]; также количество детей непосредственно увеличивает разрыв заработных плат, и для женщин с одним ребёнком он составляет 2–10%, для женщин с двумя детьми — 5–15% [Anderson, Binder, Krause 2003];

- *возраст детей*: разрыв в заработных платах снижается по мере взросления детей [Anderson, Binder, Krause 2003];
- *суммарное количество часов работы*: за меньшее количество часов работы платят меньшую заработную плату (и это объективная причина различий в оплате труда) [Budig, England 2001];
- *ненаблюдаемые различия между матерями и нематерями* [Anderson, Binder, Krause 2003], то есть то, что мы не можем учесть на имеющихся данных;
- *длительность перерыва в работе* [Anderson, Binder, Krause 2003];
- *уровень образования*: чем он выше, тем меньше разрыв в заработных платах между матерями и женщинами без детей. Переменные, являющиеся индикаторами уровня человеческого капитала (имеются в виду прежде всего опыт работы и трудовой стаж), объясняют 60% разрыва заработных плат для женщин с маленькими детьми и женщин без детей при наличии высшего образования, в то время как у женщин без высшего образования — всего 30% [Anderson, Binder, Krause 2002]. Д. Андерсон и его коллеги также отмечают, что наибольшие различия в зарплате женщин без детей и женщин с детьми обуславливает именно уровень образования [Anderson, Binder, Krause 2003]. Помимо этого, на величину разрыва среди женщин с высшим образованием оказывает влияние тип получаемого образования, специализация. Так, среди женщин с экономико-гуманитарным профилем образования разница в оплате труда ниже [Simonsen, Skipper 2006]. Женщины с высшим образованием с большей вероятностью будут возвращаться на рынок труда, чем женщины без высшего образования, и это характерно для Бельгии, Западной Германии, Италии и Испании, исключение составляет лишь Швеция, где уровень образования незначим при оценке вероятности возвращения на рынок труда [Gutierrez-Domenech 2005];
- *тип занятости*: разница в оплате труда для тех, кто работает по временным контрактам, больше, чем для женщин, занятых на постоянной основе [Anderson, Binder, Krause 2002];
- *возраст женщины*: разрыв между женщинами с детьми и женщинами без детей сглаживается с возрастом [Avellar, Smock 2003];
- *тип собственности предприятия*: если женщины работают на государственном предприятии, то разрыв в заработных платах (в зависимости от наличия детей) увеличивается, если на негосударственном — уменьшается [Gutierrez-Domenech 2005];
- *доход мужа*: чем он выше, тем больше разрыв в заработных платах у женщин с детьми, поскольку они могут не задумываться о материальном обеспечении нужд семьи и в большей степени уделять время своим детям [Anderson, Binder, Krause 2003];
- *раса*: среди белых женщин разрыв в зарплатах ниже, чем среди женщин других рас [Anderson, Binder, Krause 2003].

Завершая разговор о факторах, обуславливающих разрыв в заработных платах, обратим внимание на то, что Мария Доменех в своём исследовании 2005 г. отмечает следующее: размер пособия по уходу за ребёнком не влияет на то, вернётся ли женщина на рынок труда после рождения ребёнка, зато продолжительность этого отпуска влияет, и чем больше отпуск по уходу за ребёнком, тем меньше вероятность возвращения на работу [Gutierrez-Domenech 2005]. Это наблюдение может говорить в пользу того, что

при больших перерывах в занятости, вызванных большим отпуском по уходу за ребёнком, возвращение на рынок труда сопровождается большими препятствиями. Таким женщинам очень трудно снова устроиться на хорошую высокооплачиваемую работу и трудиться полный рабочий день.

Также отмечается, что разрыв в заработных платах устойчив с течением времени [Avellar, Smock 2003], а за последние 15 лет он даже увеличился [Waldfoegel 1998b; Napari 2007]. При этом важно заметить, что «наказание рублём» (*wage penalty*) за первого ребёнка выше, чем за последующих детей [Anderson, Binder, Krause 2003].

Исследователями делались попытки объяснить дискриминацию молодых матерей на рынке труда в заработных платах с точки зрения работодателей. Так, работодатели предполагают, что матери менее производительны [Anderson, Binder, Krause 2003]. По данным другого исследования, женщины с детьми в США действительно дискриминируются по сравнению с женщинами без детей, и уровень дискриминации может достигать 15% [Avellar, Smock 2003]. Это означает, что при прочих равных условиях вознаграждение за труд для женщины с ребёнком будет на 15% меньше, чем для женщины без детей.

Примечательно, что при фокусировании исследования на мужчинах, то есть при анализе различий в заработных платах для отцов и мужчин без детей, мы обнаружим результаты, показывающие, что для отцов, наоборот, существует премия в заработной плате [Lundberg, Rose 2000]. Отцовство, в противовес материнству, повышает привлекательность работника на рынке труда [Korenman, Neumark 1991].

Несмотря на то что женщины объективно сталкиваются с негативными эффектами, связанными с рождением детей (в первую очередь подразумевается снижение уровня заработной платы), существуют и положительные стороны, связанные с этим обстоятельством. Женщины с появлением ребёнка становятся более счастливыми [Avellar, Smock 2003].

В России исследованиями матерей в основном занимались О. Б. Савинская, О. В. Синявская, С. В. Захаров, М. А. Карцева, Л. С. Ржаницына, С. Г. Айвазова и некоторые другие авторы. Однако в фокусе их внимания находятся мотивы совмещения работы и материнства [Синявская, Захаров, Карцева 2007; Савинская 2011], типология жизненных стратегий женщин с детьми [Савинская 2011], трудовая мобильность женщин после рождения детей [Савинская 2011], факторы, влияющие на женскую занятость после рождения детей [Ржаницына 1997; Пайе, Синявская 2011], взаимосвязь между решениями женщины о занятости и репродуктивном поведении [Синявская, Захаров, Карцева 2007]. Различий же, посвящённых различиям в оплате труда женщин без детей и женщин с маленькими детьми, практически нет.

Авторы данной статьи нацелены на восполнение этого пробела в будущем и более полное раскрытие данной темы в эмпирической работе, в рамках которой оцениваются факторы оплаты труда женщин с маленькими детьми и обсуждается проблема дискриминации мам (а она существует в нашей стране). Таким образом, данная статья даёт первичное представление о глубине исследуемой проблемы.

Заключение

В работе было рассмотрено три теоретических подхода к объяснению существования гендерных различий в оплате труда:

- теория человеческого капитала Гари Беккера;
- теория компенсирующих различий;
- дискриминационный подход.

Рассмотренные теории видятся чрезвычайно важными для выдвижения гипотез о факторах, объясняющих различия в уровне заработных плат матерей и женщин без детей. Как отмечалось выше, в соответствии с теорией человеческого капитала Гари Беккера уровень образования женщин и человеческий капитал положительно влияют на их уровень заработных плат. Также в соответствии с теорией компенсирующих различий полная занятость, работа в негосударственном секторе, наличие подчинённых на работе — все это факторы, повышающие уровень заработных плат. Теория дискриминации Гари Беккера позволяет нам выдвинуть гипотезу о том, что наличие детей (особенно маленьких) негативно влияет на уровень заработных плат матерей.

Результаты эмпирических исследований, рассмотренных в рамках данной работы, позволяют сравнить заработные платы женщин с детьми и оплату труда женщин без детей и описать детерминанты различий в оплате труда для разных категорий работников и уровень дискриминации в заработках женщин с детьми и без детей в разных странах.

Дальнейшим шагом в развитии данного направления исследований для авторов будет эмпирический анализ различий в заработной плате женщин с маленькими детьми и женщин без детей в России (при учёте всех остальных характеристик). Авторы собираются выяснить, «наказываются ли рублём» в нашей стране женщины, родившие детей.

Литература

- Житникова Е. А. 2010. Гендерная дискриминация и особенности её проявления в России. *Научные записки ОрелГИЭТ*. 2. URL: <http://www.orelgiet.ru/monah/75jk.pdf>
- Зеленская Л. М. 2010. Проблемы гендерного равенства в оплате труда на российском рынке труда. *Управленец*. 5–6 (9–10): 72–73.
- Конвенция о дискриминации в области труда и занятий [Конвенция 111]*. 1958. МОТ. Принята на 42-ой сессии Генеральной конференции Международной организации труда. Женева, 25 июня 1958 г.
- Кравченко Л. А. 2008. Гендерная дискриминация в сфере занятости. *Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена*. 69: 139–142.
- Мезенцева Е. Б. 1993. Кадровая политика предприятий и перспективы женской занятости. (глава из книги). В сб.: Ржаницына Л. С. (отв. ред.). *Работающие женщины в условиях перехода России к рынку*. М: Институт экономики РАН; 95–113.
- Новикова Т. А. 2003. Женщина и рынок труда. *Вестник Российского университета дружбы народов. Экономика*. 1: 146–154.
- Новый глобальный доклад МОТ о равенстве в сфере труда*. 2007. URL: http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/news/2007/discrimination_ru.pdf
- Ощепков А. Ю. 2008. Гендерные различия в оплате труда В кн.: Гимпельсон В., Капелюшников Р. (отв. ред.). *Заработная плата в России: эволюция и дифференциация*. М.: Изд. дом. ВШЭ; 250–294.
- Пайе А., Синявская О. 2011. Занятость женщин во Франции и в России: роль детей и гендерных установок. *Демоскоп*. 449–450. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2011/0449/analit01.php>

- Побежко О. Н. 2009. Гендерная и возрастная дискриминация в трудовых отношениях. *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. 1 (3): 170–171.
- Преодолевая различия: концепция борьбы с дискриминацией в Европе. 2009. *Amnesty International Publications*. URL: <http://amnesty.org.ru/node/549>
- Равенство в сфере труда: поиски ответов на вызовы*. 2007. Глобальный доклад [Генерального директора Международной организации труда], представленный в соответствии с механизмом реализации Декларации МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда. Международная конференция труда. 96-я сессия. Женева: Международное бюро труда.
- Равенство в сфере труда: вызов сохраняется*. 2011. Глобальный доклад, представленный в соответствии с механизмом реализации Декларации МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда. Международная конференция труда. 100-я сессия. Женева: Международное бюро труда.
- Радаев В. В. 2008. *Экономическая социология*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Ржаницына Л. С. 1997. Без решения «женского вопроса» кризиса не одолеть. В сб.: *Женщины и рынок труда* (Серия «Библиотечка профсоюзного активиста»). М.: Профиздат. 6; 3–31.
- Савинская О. Б. 2011. Забота о детях работающих москвичек. *Социологические исследования*. 1: 137–142.
- Синявская О. В., Захаров С. В., Карцева М. А. 2007. Поведение женщин на рынке труда и деторождение в современной России. В сб.: Малеева Т. М., Синявская О. В. (отв. ред.). *Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе*. М.: НИСП; 421–476.
- Стукен Т. Ю. 2007. Дискриминация в заработной плате на российском рынке труда. *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 6: 127–130.
- Anderson D., Blinder M., Krause K. 2002. The Motherhood Wage Penalty: Which Mothers Pay It and Why? *The American Economic Review*. 92 (2): 354–358.
- Anderson D., Binder M., Krause K. 2003. The Motherhood Wage Penalty Revisited: Experience, Heterogeneity, Work Effort and Work-Schedule Flexibility. *Industrial and Labour Relations Review*. 56 (2): 273–294.
- Atkinson J. 1985. *Flexibility, Uncertainty and Manpower Management*. Brighton: Institute of Manpower Studies.
- Avellar S., Smock P. J. 2003. Has the Price of Motherhood Declined over Time? A Cross-Cohort Comparison of the Motherhood Wage Penalty. *Journal of Marriage and Family*. 65 (3): 597–607.
- Becker G. 1964. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker G. 1971. *The Economics of Discrimination*. Chicago: The University of Chicago.
- Biddle J., Zarkin G. 1988. Worker Preference and Market Compensation for Job Risk. *Review of Economics and Statistics*. 70 (4): 660–667.

- Budig M., England P. 2001. The Wage Penalty for Motherhood. *American Sociological Review*. 66: 204–225.
- Cain G. 1986. The Economic Analysis of Labour Market Discrimination: A Survey. In: Ashenfelter O. C., Layard R. (eds). *Handbook of Labour Economics*. 1. Amsterdam, North-Holland: Elsevier; 693–781.
- Davies R., Pierre G. 2005. The Family Gap in Pay in Europe: A Cross-Country Study. *Labour Economics*. 12 (4): 469–486.
- Doeringer P., Piore M. 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington: Heath Lexington Books.
- Fisher I. 1927. *The Nature of Capital and Income*. New York: Macmillan; 165–182.
- Goldberg M. 1982. Discrimination, Nepotism and Long-Run Wage Differentials. *The Quarterly Journal of Economics*. 92 (2): 307–319.
- Gutierrez-Domenech M. 2005. Employment after Motherhood: A European Comparison. *Labour Economics*. 12: 99–123.
- Harkness S., Waldfogel J. 1999. *The Family Gap in Pay: Evidence from Seven Industrialized Countries*. CASEpaper. 29. November. London: Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics (CASE).
- Joshi H., Newell M. 1989. *Pay Differentials and Parenthood: Analysis of Men and Women Born in 1946*. Coventry, UK: University of Warwick for Employment Research.
- Joshi H., Waldfogel J. 1999. The Wages of Motherhood: Better or Worse? *Cambridge Journal of Economics*. 23 (5). 543–564.
- Klerman J. A., Leibowitz A. 1999. Job Continuity among New Mothers. *Demography*. 36: 145–155.
- Korenman S., Neumark D. 1991. Does Marriage Really Make Men More Productive? *The Journal of Human Resources*. 26 (2): 282–307.
- Lindbeck A., Snower D. 1984. *Involuntary Unemployment as an Insider-Outsider Dilemma*. Seminar Paper. Institute for International Economic Studies. 282 URL: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/429/1/025720104.pdf>
- Lundberg S., Rose E. 2000. Parenthood and the Earnings of Married Men and Women. *Labour Economics*. 7: 689–710.
- Napari S. 2007. *Is there a motherhood wage penalty in the Finnish private sector?* The Research Institute of the Finnish Economy. Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos.
- Neumark D. 1988. Employer's Discriminatory Behavior and the Estimation on Wage Discrimination. *Journal of Human Resources*. 23: 279–295.
- Neumark D., Korenman S. 1994. Sources of Bias in Women's Wage Equations: Results Using Sibling Data. *Journal of Human Resources*. 29 (2): 379–405.

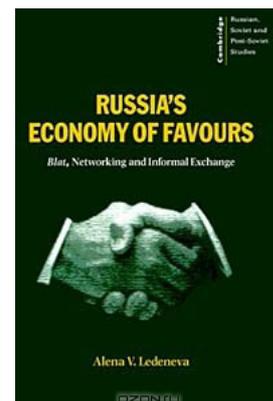
- Ogloblin C. 1999. Gender Earnings Differential in Russia. *Industrial and Labor Relations review*. 52 (4): 602–627.
- Rao V. et al. 2003. Sex Workers and the Cost of Safe Sex: The Compensating Differential for Condom Use among Calcutta Prostitutes. *Journal of Development Economics*. 71 (2): 585–603.
- Rosen S. 1987. The Theory of Equalizing Differences. Ch. 12. In: Ashenfelter O., Layard R. (eds). *Handbook of Labour Economics*. 1. Amsterdam, North-Holland: Elsevier; 641–692.
- Simonsen M., Skipper L. 2006. The Costs of Motherhood: An Analysis Using Matching Estimators. *Journal of Applied Econometrics*. 21 (7): 919–934.
- Waldfogel J. 1997. The Effect of Children on Women's Wages. *American Sociological Review*. 62 (2): 209–217.
- Waldfogel J. 1998a. The Family Gap for Young Women in the United States and Britain: Can Maternity Leave Make a Difference? *Journal of Labor Economics*. 16: 505–545.
- Waldfogel J. 1998b. Understanding the 'Family Gap' in Pay for Women with Children. *Journal of Economic Perspectives*. 12 (1): 137–156.

НОВЫЕ КНИГИ

С. Ю. Барсукова

Блатной Советский Союз, или Экономика взаимных услуг¹

Рецензия на книгу: Ledeneva A. 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.



БАРСУКОВА

Светлана

Юрьевна — доктор социологических наук, профессор кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: svbars@mail.ru

Советское общество представляло собой лабиринт ограничений и запретов, дополненных неформальными возможностями их преодоления. Одним из способов расширить круг дозированных возможностей был блат.

Отношения блата давали возможность получить доступ к дефицитному благу (от туалетной бумаги до альбомов импрессионистов) или решить жизненную проблему (найти хорошего врача, помочь ребёнку поступить в институт, получить разрешение на поездку за границу и проч.). Первое обозначалось словом «достать», второе — «устроить». Иначе говоря, прибегая к благу, люди *доставали* блага и *устраивали* свою жизнь.

Блат — это использование социальных сетей и неформальных контактов для получения дефицитных товаров и услуг, а также для решения разнообразных жизненных проблем.

Центральная идея книги сводится к тому, что блат имел амбивалентный характер, одновременно и подрывал «командную» экономику, и укреплял её. Противоречивый характер блата состоял в том, что, с одной стороны, блат давал возможность через неформальные персональные связи получать доступ к дефицитным благам простым людям, тем самым примиряя их с действительностью; с другой стороны, блат разрушал систему, девальвируя идеологические лозунги и трансформируя нормативную систему распределения. Люди не протестовали против закрытых распределителей, номенклатурных пайков, очередей за самым необходимым, но всю энергию направляли на создание сетевых контуров, выводящих их на искомые блага. Мобилизованные на решение общественных задач и достижение общезначимых целей, люди с помощью блата решали свои частные задачи и удовлетворяли простые человеческие потребности. Это была ситуация, когда лояльность системе держалась на множестве обходных манёвров.

Блат, проявляясь в индивидуальных действиях, был отражением структурных ограничений советского общества. Структура порождала действия, но действия трансформировали структуру.

¹ Статья написана при поддержке РНГФ (проект «Неформальная экономика: от чтения к пониманию, или Неформальная экономика в зеркале книг» № 12-43-93026).

Исследования блат, успех книги на Западе и прогноз успеха в России

Блат был центральным звеном повседневной жизни советских людей, практическим применением их социального капитала. На Западе, где универсальным ограничителем возможностей были деньги, блат был непонятным и «слишком русским» (то есть слишком узким) феноменом, чтобы включать его в перечень популярных тем исследований. Отдельные западные публикации на тему блат начали появляться ещё в 1950-е гг., но оставались фрагментарными и не привлекали широкого внимания. Да и само слово «блат» не имело точного перевода на английский и другие европейские языки. А то, чего нет в языке, нет и в голове. Язык — это не просто способ выразить мысль, но возможность эту мысль сформировать. Трудно изучать реальность, которая не имеет адекватного языкового выражения.

Но почему блат не изучали в СССР? Блат был настолько привычным и рутинным явлением, что не провоцировал азарт исследователей, считающих, что «и так всё понятно». Писать научные статьи про блат для советских учёных было равносильно тому, создавать инструкцию по пользованию столовой ложкой, то есть окончательно убеждать народ в своей бесполезности.

Похвал от научного сообщества тоже было не снискать, поскольку они согласовывались в «высоких» кабинетах, а там сидели отнюдь не дураки, которые понимали, что серьёзное исследование блат неизбежно выводит на порождающие его факторы, то есть на институты и структуру советского строя. Науку к блату поэтому не допускали, и «передоверяли» его сатирикам и журналистам, поскольку считалось целесообразным его клеймить, обличать и высмеивать, а не изучать.

Ситуация изменилась в 1990-е гг., когда резко возрос интерес к России в мире. Причин тому множество — от инерции страха перед военной мощью бывшей империи до тяги к чему-то новенькому. Сыграло роль и то обстоятельство, что различные фонды стали финансировать российскую тематику, спонсировать обучение молодых российских исследователей на Западе. В их числе оказалась и Алёна Леденёва. Контраст новой и старой жизни позволил рефлексивно отнестись к блату, который казался естественным, пока живёшь «внутри» страны.

Отметим и то, что до перестройки западные исследователи вряд ли могли изучить отношения блат: только представьте ужас советского человека, у которого иностранец (!) пытается взять интервью про блат. После перестройки, в кураже «мы наш, мы новый мир построим», респонденты говорили про блат охотно, раскованно, с элементами ностальгической грусти.

В рецензируемой книге помещены значительные фрагменты таких интервью. Они ещё раз доказывают, что люди охотнее говорят о прошлом, чем о настоящем, о других, чем о себе, предпочитают делиться опытом в ходе беседы, а не отвечать на вопросы.

Книга стала бестселлером. Её уникальность восходит к тому обстоятельству, что никто из западных исследователей, не имея опыта жизни в СССР, не мог так детально и полно описать практику блат, а никто из советских учёных не мог объяснить про блат западным читателям, потому что не понимал, что в нём непонятного и удивительного.

Эта книга, впервые изданная в 1998 г., долгое время казалась интересной исключительно западному читателю. Российским обществоведам она вряд ли открывала новые горизонты. Но время работает на эту книгу. Выросло новое поколение россиян, которое про СССР имеет весьма смутное и поверхностное представление. Студенты одного из лучших вузов, где я работаю, удивляют готовностью транслировать штампы, почерпнутые из либеральной риторики про мрак и беспросветность, бесправие и полную зарегулированность жизни советских людей. По уровню понимания социальной организации

советского общества молодые люди сравнивались с западным обывателем времён «холодной войны». Поэтому книга про блат стала интересной и полезной, она вернулась к российскому читателю, рассказывая о той жизни, которую он не застал. И даже карикатуры из сатирического журнала «Крокодил», когда-то казавшиеся слишком примитивным способом иллюстрации проблемы, теперь смотрятся вполне уместно — как исторические свидетельства. Мне кажется, что А. Леденёва — очень хороший автор, пишущий «про другое», она подробно и увлекательно представляет различные советские и российские феномены для любознательной западной публики. Но время пополнило ряды её читателей: блат ушёл в прошлое, стал незнакомым и непонятным для молодых россиян. Книга А. Леденёвой — памятник блату в СССР, явлению, о котором могут просто забыть, что и делает издание заметным вкладом в исследование советской неформальной экономики. Это социологический анализ ушедшего феномена на основе интервью с его живыми свидетелями.

Специфика блата в разные годы

Блат существовал на протяжении всей советской истории. В Большой советской энциклопедии этот термин отсутствовал, но имелись другие свидетельства — сатирическая литература, анекдоты, мемуары, кинофильмы. А. Леденёва активно работает с этим материалом. Довольно любопытно разглядывать карикатуры на нэпманов и читать юмористическое стихотворение В. Лебедева-Кумача, напечатанное в 1933 г. в «Крокодиле» и озаглавленное каламбуром «Блат-нот». Речь в стихотворении идёт о специальном блокноте, хранящем информацию о полезных контактах.

Несмотря на обличительные усилия знаменитого впоследствии советского поэта, записные книжки такого рода продолжали бытовать, оставаясь документальным свидетельством сетевого общения. В них заносили номера телефонов и адреса «блатных» знакомых, нередко указывая вид блага, которое такой человек мог представить: Мария Ивановна (мебель); Иван Иванович (лекарства)...

В 1920–1930-е гг. вместо слова «блат» чаще употребляли фразы «по знакомству», «по протекции». Социальные связи в 1920-е гг. давали возможность:

- найти работу;
- уйти от раскулачивания, получив по знакомству статус «средняк»;
- остаться в столице, несмотря на кампанию «Специалисты — в провинцию»;
- избежать «уплотнения» (подселения дополнительных жильцов) или получить разрешение на минимальную ставку квартплаты;
- получить талоны на продовольствие и товары первой необходимости.

В 1930-е гг. происходит переориентация социальных связей на решение задач текущего потребления. Именно в эти годы в речи происходит прочная замена «купить» на «достать». В то время, когда большая часть населения пытается разжиться самым необходимым (мылом и керосиновыми лампами, например), растёт спрос на престижные товары — книги, грампластинки с американской музыкой, путёвки в лучшие санатории, обладание которыми свидетельствует о высоком статусе обладателя.

В послевоенный период социальные контакты выходят на новый уровень применения. С их помощью решают проблемы уже не только индивиды, но и целые предприятия. Возникает фигура *толкача* как профессионала по налаживанию и использованию неформальных связей для успешного функционирования предприятия. Толкачи обеспечивали решение двуединой задачи: сокращение плана и увеличение выделенных ресурсов. Чем меньше плановое задание и больше ресурсов на его выполнение, тем легче перевыполнить план, стать передовым предприятием. А это, в свою очередь, вело к премиям, орденам, депутатским мандатам и проч. Парадокс состоял в том, что неформальные действия толкачей выводили на формальное признание заслуг перед системой.

В брежневский период, когда нормы индивидуализма стали брать верх над идеологией коллективизма, при ужесточении дефицита на фоне влекущих запахов «загнивающего» капитализма блат достиг наивысшей степени распространения, став рутиной и общим местом жизни советских людей. В это же время с самых высоких трибун стали говорить о «растущих потребностях советского человека», аскетизм решительно вышел из моды, что, несомненно, внесло вклад в процесс легитимации блата. Дефицит не только порождает блат, но и служил основой его морального оправдания.

Генезис блата

Участие в отношениях блата обычно объясняют дефицитом, подчёркивая вынужденность этой практики, что неверно. Дефицит, представляя собой необходимое условие наличия блата как явления, не порождает его автоматически, вне связи с другими характеристиками общества. Блат стоит на «трёх китах»: (а) дефицит товаров и услуг; (б) государственная система дифференцированного доступа через привилегии и закрытые распределители («кормушки»); (с) социокультурная традиция «очеловечивать» любую формальную норму установления личных отношений с представителями порядка.

Несколько слов об этих составляющих. Про дефицит, казалось бы, говорить излишне. Этому феномену поставлено два памятника — научные труды Я. Корнаи и советские анекдоты. (Не будем спорить о том, что окажется долговечнее.) Но суровость дефицита вовсе не означала, что блат обслуживал исключительно задачу выживания. У него была и социальная нагрузка. «Достать по благу» означало не просто получить вещь, но зафиксировать свой социальный статус человека, способного решить эту задачу. Благо, приобретённое по благу, являлось вещественным доказательством и мерилем социального капитала обладателя. Тот факт, что вы способны достать дефицитное благо, был важнее, чем его потребительская стоимость, говоря языком классической политэкономии. Без цветного телевизора вполне можно было жить (любимый советскими людьми Штирлиц был, кстати, черно-белым), но мучительно было осознавать свою принадлежность к тем, кто не способен «достать» цветной телевизор. И пока сохранялся дефицит на советские «Рубины» и «Радуги», обладание ими было радостью, несмотря на вечные поломки этих спорных достижений советской электроники. Про полное собрание сочинений Ф. М. Достоевского на полках советских людей и говорить неловко: это был способ украсить интерьеры и продемонстрировать «выход» на директора книжного магазина, что делает весьма спорным распространённое утверждение об СССР как о самой читающей стране в мире. Дефицит приводил к тому, что самые обычные по нынешним меркам товары и услуги были маркерами социального статуса, доступ к которым обеспечивался сетевыми контактами. Дефицит создавал пространство блата, его потенциал.

Но для реализации этого потенциала нужны были и другие составляющие. Важную роль играла установленная государством система распределения, воплощающая представления власти об иерархии полезности разных видов деятельности. Самой полезной была признана деятельность партийно-хозяйственной номенклатуры. По нормам распределения продуктов в 1931 г., номенклатура имела двукратное превышение норм потребления мяса и рыбы по сравнению с шахтёрами и металлургами, которые, в свою очередь, получали существенно больше рабочих других отраслей, не говоря уже о квалифицированных специалистах. Ещё Л. Троцкий критиковал сталинскую систему за контраст с аскетическими идеалами времён революции. Критика не остановила формирования системы привилегий, но ледоруб, размозживший голову Троцкого, остановил критику.

Сталинская система распределения возникла как вынужденная реакция на острую нехватку продовольствия и товаров первой необходимости. В дальнейшем происходили разветвление, детализация системы дифференцированного доступа разных социальных групп к потребительским благам. В этих условиях блат через социальные связи корректировал установленную государством политику распределения. А поскольку все товарные потоки шли через торговые организации, ключевыми фигурами в

отношениях блата выступали работники торговли. Дружбой с ними дорожили представители интеллектуальной и творческой элиты, поэтому в первых рядах на самых шумных премьерах и концертах сидели товароведы, завбазами, завскладами. В 1970–1980-е гг. конкурсы в торговые институты стали выше, чем в технические вузы, хотя общим местом была неприязнь к «торгашам» как своеобразная ипостась классово-ненависти.

Проект СССР предполагал, что к высокому уровню потребления ведут два пути — деньги и привилегии. На этом строились мотивационная и кадровая политики государства: хочешь жить хорошо — старайся много зарабатывать или пробиться в партийно-хозяйственную элиту. Блат ломал эту схему, предлагая «третий путь» — через социальные контакты покупать дефицитные товары и услуги, а также получать то, что не продаётся в принципе (отсрочка от армии, место в вузе и проч.). Ориентация на высокий заработок или место в партийно-хозяйственном активе теснилась готовностью скромно зарабатывать на незначительных должностях, но быть в узловых точках блатных сетей.

Реальная покупательная способность индивида была связана не столько с его уровнем дохода, сколько с теми возможностями приобретения дефицитных благ, которые «по благу» приобретались благодаря социальным контактам. Тем самым блат менял логику распределения, сконструированную государством, с системой закрытых распределителей и очередями по месту работы (списки из желающих купить машину, мебель, получить дачный участок, новую квартиру и проч.). Такие очереди прочно «привязывали» человека к предприятию, потому что на новом месте он оказывался в конце списка. Блат позволял обойти такого рода ограничения формальной распределительной системы. Обычный человек мог отведать дефицитные шпроты, предназначенные академику, на том основании, что его тёща имела доступ к соответствующей «кормушке». А кто-то продвигался в очереди на квартиру с рекордной скоростью лишь потому, что его жена помогла устроить к хорошему хирургу сына председателя профкома, курирующего ту самую очередь. В этой ситуации блат не отменял очереди, но менял правила её формирования, тем самым корректировались, видоизменялись принципы потребления, устанавливаемые государством.

Блат был непреднамеренным следствием продуманных действий государства, являясь не «девиантным» сбоем системы, а наложением социальных связей на формальный порядок советского строя, неотъемлемым свойством функционирования системы. Это не была практика «в противовес» общественным идеалам и формальному порядку, но способность творчески их обрабатывать и манипулировать ими.

Но блат — это не только экономическая практика, но и социокультурный феномен: сужение до круга «своих» мечты о братстве и равенстве. Иначе говоря, блат вбирал в себя идеал системы и подтачивал её одновременно, распространяя этот идеал лишь на зону сетевого членства. Комфортность отношений блата была связана с тем, что человек сам определял круг «своих», переопределяя его в разных обстоятельствах. (Что выгодно отличалось от кланов и мафий, где круг «своих» был данностью, не зависящей от личных симпатий.) «Щупальца блата» могли простираться за пределы сетевого мира индивида, охватывая возможности «друзей друга». Способность блата сохранять и использовать «тепло человеческих отношений» встраивало его в русскую традицию персонифицировать взаимодействие с системой. Врач «по знакомству» казался надёжнее, чем обезличенный специалист, качество которого сертифицировало государство (врач высшей категории, доктор наук и проч.). От системы ждали подвоха.

Кроме того, блат эксплуатировал социальную норму взаимопомощи «своим», являясь результатом социального давления на тех, кто имел доступ к дефицитным благам, со стороны социального окружения, лишённого такого доступа.

Риторика о взаимопомощи скрывала использование общественных ресурсов в личных целях. Получить «блатную» работу означало для бездари пристроиться туда, где хорошие условия труда и высо-

кая зарплата. «Помощь другу» оказывалась за счёт других. Если по благу выбиралось хорошее мясо, то остальным доставались кости. Именно с этим связана негативная легитимация блата, в силу чего применительно к личной ситуации избегали говорить о благе, но активно эксплуатировали риторику о дружбе и взаимовыручке.

Итак, блат порождался не дефицитом как таковым, но определённой комбинацией дефицитной экономики и системы государственных привилегий в сочетании с социальными нормами взаимопомощи и традицией недоверия к государству. Так историческая память, социальные нормы, экономический дефицит и государственная распределительная система в своём единстве породили уникальный феномен советского блата.

Отношение людей к благу

Блат не был противозаконной практикой, но идеологически осуждался. Люди поэтому говорили о благе, придерживаясь следующей схемы: по благу решают проблемы *другие* люди, что же касается меня, то я просто помогаю друзьям и родственникам, а они помогают мне. Таким образом, собственную причастность к благу отрицали, но охотно разделяли мнение о том, что «блат повсюду, без него никуда». Правда, если дружба со временем распадалась, то ретроспективно признавали, что в отношениях присутствовал элемент корысти и выгоды.

Любопытно, что в силу негативной коннотации слова «блат» люди начинали интервью с утверждения, что они не пользуются блатом, а заканчивали увлекательными рассказами о том, как решили ту или иную жизненную проблему с помощью знакомых, протекции, связей. Спрашивая «в лоб» о благе, исследователь получал в ответ «правильные» идеологически выверенные ответы, однако, находя истории о способах решения тех или иных жизненных коллизий, собирал уникальный материал о практике блата. Не нужно ожидать от респондентов системной рефлексии о благе, но полезно узнать о том, как удалось поставить телефон, откуда взялся такой вкусный чай, почему сын не пошёл в армию, каким образом приобрели полное собрание сочинений Достоевского. Всего были собраны 50 интервью. Ни один из респондентов, включая самых ярких обличителей блата, не был бесполезен как информант об экономике «взаимных услуг». Все без исключения были компетентны в отношениях блата, знали, как адекватно реагировать на его проявления.

В системе «блата» не было откровенного нарушения закона, что лишало её рисков, сопровождающих торговлю на «барахолках». Это была не рыночная антитеза плановой экономики, а сетевой социальный амортизатор дефицитности, морально оправданный и легитимный в глазах населения. Обличительная риторика как общее место публичного дискурса вполне мирно сосуществовала с поведенческой лояльностью благу всех слоёв общества, что было не проявлением лицемерия, а частным случаем двоемыслия советского человека, который говорил (и даже чувствовал) в одной ситуации одно, а в другой — противоположное. Осуждение блата при его повсеместном использовании было ярким примером сосуществования вербальных штампов, соответствующих нормам публичного пространства, и поведенческих практик, обусловленных конкретными структурно-институциональными условиями. Две морали не конкурировали, а сосуществовали, находя адекватное применение в разных ситуациях.

Блат: между товаром и даром

Принятая в социологии дихотомия (товар и дар) ставит вопрос о сущности блата. К чему сводится блат — к товарному обмену или реципрокному обмену дарами?

С одной стороны, приобретаемые по благу товары и услуги не теряли своей товарной формы, то есть их покупали, а не принимали в дар. Например, за дефицитные вещи платили согласно ценнику (не

исключена была и переплата), услуги частных мастеров оплачивались по установленной таксе, поставленный по блату телефон не освобождал от платы за его установку согласно тарифу. Иначе говоря, приобретаемые по блату дефицитные товары и услуги не превращались в дары, оставаясь товарами.

С другой стороны, блат существенно трансформировал товарную природу благ. Товарность предполагает универсальность доступа, ограниченного лишь ценой и доходами. Блат давал возможность купить дешевле, лучшего качества, не стоя в очередях. Например, на общих основаниях можно было купить мясо с костями и жиром, отстояв очередь в государственном магазине. Достать мясо по блату («через чёрный ход», «из-под прилавка», «через заднее крыльцо», «из-под полы») означало, что без очереди и по государственной цене покупается мясо отличного качества. Конечно, «правильное» мясо без очереди можно было приобрести на колхозном рынке, но цена там была в несколько раз выше государственной. Мясо, приобретаемое по блату, оставалось товаром в том смысле, что за него платили согласно чеку. И в то же время оно не являлось товаром, поскольку было доступным только узкому кругу «своих», у которых были преимущества в цене, качестве, скорости покупки.

Важно и то, что по блату получали доступ к тому, что в принципе не продавалось. Например, ордер на квартиру, место в престижной школе, освобождение от армии, госпитализация в хорошую клинику и проч. Это было внетоварное пространство. В ответ, конечно, заносили бутылку коньяка или французский парфюм, но считать эти подарки формой оплаты просто нелепо. Квартиры на коньяк не менялись. Это были символические знаки благодарности. Кстати, так и говорили: «Примите в знак благодарности». Реальная благодарность предполагала ответную услугу аналогичного масштаба. Характер проблемы должен был соответствовать статусу человека, которого просят о помощи.

Отношения блата строились в пространстве взаимных услуг по формуле «ты — мне, я — тебе». И только те, у кого не было возможности по блату решить тот или иной вопрос, вынуждены были давать взятки, то есть буквально покупать решение вопроса. Блат был ограничителем коррупции. Это были альтернативные алгоритмы решения проблем, основанные на разных капиталах — социальном и финансовом соответственно. По знакомству можно было получить то, что другие получали, прибегнув к взятке. При этом решить вопрос «по блату» было гораздо престижнее, чем через взятку. Однако блат не только ограничивал, но и обслуживал коррупционные отношения: по блату получали информацию о том, кому и сколько нужно дать для решения конкретного вопроса.

Блат — это обмен дарами, в качестве которых выступает сам *доступ* к дефицитному благу или каналу решения жизненной проблемы. *Даровалась возможность* что-то купить, решить жилищный вопрос, попасть к хорошему врачу и проч. Отношения блата предполагали, что любая услуга требует адекватного ответа, то есть работает *правило двух «никогда»*: никогда не забывать об оказанной услуге и никогда не забывать об отказе помочь, несмотря на имеющиеся возможности. Соотношение взаимных услуг не подчинялось логике стоимостной эквивалентности, перемещая обмен из экономического в социальное пространство, где статус акторов, их отношения и ситуация обмена превалировали над соизмерением стоимости и полезности благ. Блат, основываясь на долговременных отношениях, предполагал пролонгированный доступ к возможностям членов сети, а не сиюминутный взаимозачёт услуг.

Таким образом, блат не сводится ни к товарному обмену, ни к реципрокности, являя собой специфический *обмен доступом к дефицитным благам*, сохраняющим товарную форму.

Подробности о блате: дети, женщины, «нужные» люди

Использование блата обслуживало три рода потребностей:

— регулярные (от еды до туалетной бумаги);

- периодические (путёвки и авиабилеты во время отпуска, лекарства и проч.);
- потребности, связанные с фазами жизненного цикла (устройство детей в вуз, банкет по случаю свадьбы, место в жилищном кооперативе для молодых и проч.).

В круговороте потребления «по благу» вращались дефицитные товары, качественные медицинские услуги, места в детских садах, земельные участки под дачное строительство, путёвки в санатории, престижные рабочие места и другие составляющие советского быта. Таким образом, основными ресурсами, получаемыми по благу, были товары, услуги и средства получения дохода (образование, рабочие места, привилегии).

Значительная часть товаров и услуг, получаемых по благу, была связана с детьми. Советские люди понимали лозунг «Все лучшее — детям!» буквально и очень конкретно. Этот лозунг имел «подрывной» смысл. Ради детей социальные связи напрягали до предела, рискуя разорвать отношения в результате превышения неписаного лимита просьб. «Сказка о рыбаке и рыбке» была поэтическим воплощением того, как важно вовремя остановиться в своих просьбах.

Конфигурация сетей блага зависела не только от положения индивида в общественной структуре, но и от его личных характеристик. Коммуникабельность, манера говорить значили очень многое. В книге А. Леденёвой приводится рассказ женщины-врача, которая в турпоездке познакомилась с представителями партийной элиты, в результате чего она, не будучи членом партии, смотрела парад из правительственной ложи.

Блат был практическим применением социального капитала, а социальный капитал семьи создавался и поддерживался, как правило, стараниями женщин. Поэтому в семейных стратегиях использования блага ключевую роль играли женщины.

Блат имел горизонтальное и вертикальное воплощение. Купить по благу («достать») что-то дефицитное — это горизонтальные отношения, но по благу получить что-то в результате властных решений — вертикальные отношения. Горизонтальные отношения блага строились среди «людей одного круга», которые обменивались возможностями, связанными с их местом в общественном производстве. Например, «несуны» делились добычей со своими друзьями и родственниками.

Если же цепь блага включала людей с сильно различающимися статусами, то отношения становились более сложными. Доступ высокостатусных персон к дефициту обеспечивали так называемые «нужные» люди. Это могли быть продавцы, работники саун, массажисты и прочие категории работников, стоящие на потоках дефицитных товаров и услуг. В ответ они могли использовать возможности своих VIP-клиентов, что не приводило к сглаживанию социальной дистанции между ними. «Нужных» людей использовали, но за равню не считали. Показательно, что сокращённо их называли «нужниками», что имело и другой значение — отхожее место.

Отношения блага вовсе необязательно предполагали возможность обойти формальные процедуры, например, получить квартиру на незаконных основаниях или поступить в институт с непроходным баллом. Гораздо чаще отношения блага не сводились к нарушению закона, а давали возможность воспользоваться формальным правом, получить преференции. Например, ветеран войны на вполне законных основаниях мог получить квартиру, но с той существенной оговоркой, что ветеранов было много и квартир на всех не хватало, к тому же кроме ветеранов в категорию «льготников» попадали многодетные семьи, матери-одиночки и др., что сильно усложняло решение квартирного вопроса. И только благодаря неформальным связям конкретный ветеран из обезличенной строки в длинном списке претендентов превращался в персону, о благе которой (на вполне законных основаниях) начинал заботиться заинтересованный чиновник.

Постсоветская трансформация блата

Очевидно, что при переходе к рыночной экономике вместе с ликвидацией товарного дефицита исчез и блат как использование неформальных каналов доступа к дефицитным товарам и услугам. Само слово «блат» практически ушло из бытовой речи россиян.

Но это не означает, что потеряли значимость неформальные связи, лимитирующие ресурсные возможности индивидов. Ведь победа над товарным дефицитом не означает уничтожения дефицита как такового. По мере развития рынка самым дефицитным ресурсом и всеобщей потребностью становятся деньги, на получение которых направлены все социальные связи индивида или группы. Неформальные связи стали ключевым фактором доступа к дешёвым кредитам, к высокооплачиваемым вакансиям, к быстрому оформлению лицензий, к госконтрактам, к информации о готовящихся законодательных нововведениях и проч. Возник дефицит другого рода — дефицит качества институтов с соответствующим дефицитом доверия к ним. В этих условиях особую роль начали играть социальные контакты россиян. Для бизнеса ключевую роль стали играть сетевые контакты с представителями власти.

Кратко суммируем различия между советским блатом и постсоветскими неформальными связями как механизмом доступа к дефицитным ресурсам:

- советский блат обслуживал повседневные практики потребления, а постсоветские связи фокусируются на нуждах бизнеса;
- советский блат был антитезой коррупции, тогда как постсоветские «связи» создавали пространство коррупции. Отношения советского блата предполагали ответную потенциальную помощь, это был обмен услугами между людьми, имеющими доступ к разнообразным ресурсам в силу своей деятельности. Постсоветские неформальные связи дают возможность решать многие деловые вопросы, но по вполне рыночным расценкам. Эти расценки, конечно, неформальны, но вполне устойчивы. Вместо ответных обязательств работает правило рыночных расчётов за услугу. Коммерциализация услуг, доступ к которым по-прежнему ограничен социальными сетями, контрастирует с «человеческими» отношениями блата;
- блат придавал советской системе гибкость и манёвренность, компенсируя дефицит как имманентное свойство планового хозяйства. В этом смысле блат разъедал идеологию равенства, но амортизировал экономические сбои системы. В постсоветской России в первые годы перехода к рынку наблюдалась схожая ситуация: неформальные связи компрометировали идеологию «равных рыночных возможностей», но были функционально оправданны и вносили положительный вклад в развитие рынка. Это объяснялось тем, что законы были неадекватны реалиям, а государство не гарантировало права собственности и выполнения контрактов. Неформальные связи в этот период берут на себя роль регуляторов рыночной деятельности. Но по мере улучшения нормативной базы и усиления государства сохранение опоры на неформальные связи превращается в серьёзную помеху становления рынка как системы универсальных правил игры.

Отношения блата имеют эффект «возврата» в постсоветской России. Знания о блате, навыки его использования не могут исчезнуть вместе с ним. Старая практика в новых институциональных условиях породила новый репертуар действий с опорой на сетевые контакты. Это уже не блат советского образца, но блатной (в обоих значениях этого слова) рынок. Но это уже другая тема и другие книги.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

О. В. Бычкова

Модели взаимодействия вузов и промышленности в России



БЫЧКОВА Ольга Викторовна — Ph. D., кандидат социологических наук, профессор факультета экономики Европейского университета в Санкт-Петербурге; старший научный сотрудник Научно-образовательного центра (НОЦ) PAST, Томский государственный университет (Санкт-Петербург, Россия).

Email: obychkova@eu.spb.ru

Даты проведения: сентябрь 2012 г. — январь 2013 г.

Исследовательский проект реализуется Центром прикладных исследований Негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования (НОУ ВПО) «Европейский университет в Санкт-Петербурге» (ЕУСПб).

Участники проекта: Ольга Бычкова (руководитель проекта, Ph. D., профессор факультета экономики ЕУСПб, старший научный сотрудник НОЦ PAST, ТГУ), Наталья Богатырь (к.и.н., старший преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ), Евгения Попова (к.п.н., доцент кафедры политологии ТГУ, директор НОЦ PAST ТГУ), Анна Черныш (научный сотрудник Центра исследований науки и технологий (Центр STS) ЕУСПб).

Исследование выполняется по заказу Департамента продвижения инноваций и социальных программ ОАО «Российская венчурная компания».

Постановка проблемы

Сегодня в России не осталось практически ни одного вуза, который был бы не способен продемонстрировать свои достижения в сфере инноваций. Какие только мероприятия не проводятся! Открываются многочисленные офисы трансфера технологий и их коммерциализации, вводится образовательный стандарт по инноватике и проч. Однако особого результата данные меры не принесли, и решить проблему рождения отечественных прорывных технологий не смогли. Как указывают эксперты, многие российские вузы даже близко не подошли к выстроенной цепочке «университет — прикладные исследования — промышленность», или, в советских терминах, «НИР — НИОКР — ОКР — ПКР¹».

Почему? Обычно главной причиной считается существующий разрыв спроса и предложения: промышленность ожидает готовые продукты для продажи, а университеты не способны преобразовать результаты своих научно-исследовательских работ в коммерческий образец. В качестве дополнительных факторов можно назвать недостаток финансирования вузов и гибель отраслевой науки в 1990-е гг. с вытекающей отсюда сегодняшней нехваткой связей науки и промышленности.

¹ НИОКР (*англ.* Research and Development, R & D) — научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; включают НИР — научно-исследовательские работы, ОКР — опытно-конструкторские работы, ПКР — проектно-конструкторские работы.

Властные структуры совместно с вузами пытаются нивелировать указанные проблемы, предлагая различные решения (включая Федеральный закон № 217 о создании малых инновационных предприятий (МИП) и Постановление Правительства РФ № 218 о кооперации корпораций и вузов²). Правда, многие из этих решений оказались неэффективными. В целом в России академические структуры и промышленные корпорации, несмотря на объявленную политику «принуждения к инновациям», так и остаются мирами, далёкими друг от друга, сближающимися лишь в отдельных случаях. Как отметил в своём интервью А. Забродский, директор Физико-технического института им. А. Ф. Иоффе, «промышленность нас ничем не расстраивает, кроме того что никак не может стать серьёзным заказчиком в сфере НИОКР» [Сараев 2012]. С противоположной стороны баррикады отвечают, что качество работ по НИОКР, выполняемых университетами, крайне низкое. Невозможно проверить результаты таких работ и понять, проводились ли они вообще или же исследователи достали с пыльных полок результаты какого-то давнего проекта 1960-х гг. «Мы разочаровались в работе с нашими вузами. Мы заказываем им исследования, платим деньги, а в результате получаем “пишик”» (эксперт, ГК «Ростехнологии», 2012)³.

В нашем проекте мы попытались проанализировать, как сегодня строятся отношения между промышленными предприятиями, корпорациями и вузами в России. Основное внимание уделялось особенностям деятельности по НИР и НИОКР внутри российских вузов и оценке того, как вузы строят свои отношения с этими заказчиками. Какие формы взаимодействия используются сегодня вузами и промышленностью? Какие проблемы в существующих практиках взаимодействия видят та и другая стороны?

Первоначальная идея проекта и объект исследования

Проект исходил из аргумента о том, что внутри российского университета можно выделить два типа взаимодействия вокруг научных разработок, превращаемых в продаваемый продукт:

- с командами исследователей, на основе разработок которых можно создать *spin-off*-компания⁴, превращаемые в дальнейшем в *start-up*⁵ и фирмы;
- с *корпорациями*, которые заинтересованы в научных разработках и делают заказы в университеты на их выполнение.

В каждой представленной модели действует свой тип посредников между учёными и внешним миром. В первой модели взаимодействия это так называемые упаковщики идей — специальные команды по преинкубации инновационных проектов, или, другими словами, посредники, которые приходят в университет (со стороны или из вуза), исследуют там возможные продаваемые *IP*⁶ и создают на основе этого МИПы. Данный тип довольно полно описан в литературе (см. например: [Slaughter, Rhoades 2004]); большинство российских венчурных фондов уже проводит работу с подобным типом брокеров.

Во второй модели — работа вуза с корпоративными НИОКР — должен действовать (и, вероятнее всего, не действует в российской реальности) немного другой тип посредника, которому приходится рабо-

² Постановление Правительства РФ № 218 от 9.04.2010 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологического производства».

³ Из интервью с представителем ГК «Ростехнологии» в рамках проекта ЕУСПБ-РВК.

⁴ Spin-off — инновационные компании, создаваемые при вузе; русский аналог — малое инновационное предприятие (МИП).

⁵ Start-up, или стартап, стартап-компания — компания, созданная недавно и находящаяся в стадии развития или исследования перспективных рынков.

⁶ IP (Intellectual Property) — закреплённое законом временное исключительное право, а также личные неимущественные права авторов на результат интеллектуальной деятельности.

тать со специфическим контрагентом — представителями корпораций, или «корпораторами». Данный тип посредника — *science manager* (менеджер научных проектов), или назовём его «технологический брокер» — изучен неполно и интересен для исследования. Это специалисты с технологическим образованием, которые (а) хорошо знают промышленность, (б) являются полноценными исследователями и выполняют функцию посредника между фундаментальными исследованиями и потребностями бизнеса. Основная черта деятельности этих посредников заключается в том, что они функционируют на относительно закрытом рынке, то есть на рынке, открытом только для особого круга специалистов.

Как указывают эксперты, внутри данного типа брокеров можно выделить три группы:

- *независимые (freelance) технологические брокеры* (свободные специалисты по поиску IP, не привязанные ни к какой структуре);
- *корпоративные посредники* (специалисты по связям с академическим сообществом при корпорациях, обычно базируются в департаментах R & D крупных корпораций);
- *академические посредники* (специалисты по управлению корпоративными НИОКР при университетах; по предварительной гипотезе, они должны базироваться в офисах трансфера или коммерциализации вузов, но могут быть и сотрудниками одного из факультетов, одной из кафедр или лабораторий).

В проекте особое внимание обращалось на третью группу посредников — специалистов, занимающихся работой с корпоративными НИОКР внутри университета. Мы пытались обнаружить техноброкеров в России и понять, есть ли они сегодня в российских вузах, какими навыками обладают и каких компетенций для эффективной работы им не хватает.

Задачи исследования

В задачи исследования входило следующее:

- анализ ситуации с технологическими брокерами в других: изучение (а) требований западных корпораций, предъявляемых к соискателю на вакансию *science manager*; (б) западных образовательных программ, готовящих подобных специалистов;
- анализ российского контекста, сравнение западного и российского опыта; изучение возможных: (а) случаев (если они есть) подготовки техноброкеров в российских вузах; (б) объявлений о найме сотрудников на позицию техноброкеров на территории России;
- эмпирическое исследование работы технологических брокеров в России, то есть анализ того, (а) что из западного опыта техноброкерства используют в университетах в России; (б) кто занимается подобными функциями; (с) какие проблемы взаимодействия между университетами и корпорациями видят специалисты с подобными функциями при вузах и представители крупных компаний.

Основные методы сбора данных

Сбор данных производился на основе опроса трёх групп экспертов:

- корпоративные техноброкеры и представители отделов R & D корпораций, отвечающие за работу с университетами;

- независимые техноброкеры;
- представители вузов (проректоры по науке и инновациям, сотрудники инновационных структур; профессора, занимающиеся промышленными разработками).

Исследование проводилось в трёх городах — в Москве, в Санкт-Петербурге и в Томске. Были опрошены 54 респондента. Из них 20 экспертов из промышленности и венчурных фондов, включая Фонд «Сколково», ОАО «РВК», ФГАУ «Российский фонд технологического развития», ИМИ НИУ ВШЭ, Ассоциацию открытых инноваций FRUCT; Intel и Nokia, ОАО «Объединённые машиностроительные заводы», НПК «Уралвагонзавод» и «РТИ Системы». Также были проведены интервью с западными специалистами (консалтинговые компании Cambridge Technology Innovations LTD и Otaniemi.fi).

В академических структурах были опрошены 34 респондента, из них 11 — из Москвы (Московский физико-технический институт (государственный университет) — МФТИ; Московский государственный университет — МГУ; Московский государственный университет путей сообщения — МИИТ; Московский государственный технический университет (МГТУ) им. Н. Э. Баумана; Центральный аэрогидродинамический институт им. проф. Н. Е. Жуковского — ЦАГИ; Центр трансфера технологий РАН и Роснано — ЦТТ РАН); 13 — из Санкт-Петербурга (Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики — ИТМО; ГБОУ ВПО «Северо-Западный государственный медицинский университет им. И. И. Мечникова» — СПбМАПО; Санкт-Петербургский академический университет — научно-образовательный центр нанотехнологий РАН (СПб АУ НОЦНТ РАН); Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина); Санкт-Петербургский государственный университет — СПбГУ; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет — СПбГПУ; Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения — ГУАП); 10 — из Томска (Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники — ТУСУР; Томский государственный университет — ТГУ; Томский политехнический университет — ТПУ; Сибирский государственный медицинский университет — СибГМУ).

Ожидаемые результаты исследования

Мы рассчитываем, что в ходе реализации исследовательского проекта сможем «расшифровать» сферу деятельности техноброкеров, адаптировать мировые требования, предъявляемые к подобным специалистам, к российскому контексту, и предложить собственную концепцию учебной программы по их подготовке.

По результатам исследования будет опубликован аналитический отчёт на сайте Центра прикладных исследований ЕУСПб (www.eu.spb.ru).

Литература

- Сараев В. 2012. Будущее под ключ. Интервью с директором Физтеха им. А. Ф. Иоффе Андреем Забродским. *Эксперт*. 43 (825). 27 октября. URL: <http://expert.ru/expert/2012/43/buduschee-pod-klyuch/>
- Slaughter S., Rhoades G. 2004. *Academic Capitalism and the New Economy*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

Я. Н. Крупец

Социология денег

(для направления «Социология» подготовки бакалавра факультета социологии НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге)



КРУПЕЦ Яна Николаевна — кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге (Санкт-Петербург, Россия).

Email: krupets@gmail.com

Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины являются определение особенностей социологического подхода к изучению института денег в современном и пост-современном обществах; ознакомление студентов с классическими и современными подходами в социологии денег; определение особенностей социологической трактовки денег как социального и культурного феномена.

Настоящая дисциплина относится к циклу специальных дисциплин по выбору.

Изучение данной дисциплины базируется на следующих учебных курсах:

- «Социологическая теория»;
- «Социальная структура и социальная стратификация»;
- «Социальная теория. Раздел "Введение в социологию и история социологии"»;
- «Методология и методы социологии».

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих курсов:

- «Экономическая социология – 1»;
- «Экономическая социология – 2».

Тематический план учебной дисциплины см. в таблице 1.

Таблица 1

Тематический план учебной дисциплины

Название раздела	Всего часов	Аудиторные часы		Самостоятельная работа
		Лекции	Семинары	
Теоретические основания исследования денег в социологии	64	12	14	38
Направления исследований денег в современной социологии	80	16	16	48
Итого:	144	28	30	86

Содержание дисциплины

Лекционные занятия

Тема 1. Классические подходы к исследованию денег в социологии

Теоретические концептуализации феномена денег в обществе модерна (А. Смит, К. Маркс, Г. Зиммель, М. Вебер). Деньги как универсальное, однородное, рациональное, эволюционирующее средство обмена. Значение денег в обществе и экономике. Положительные и отрицательные влияния, которые оказывают деньги на человека и социальные отношения.

Основная литература

Фернам А., Аргайл М. 2006. *Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения*. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК; Гл. 1.

Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ВШЭ; Гл. 1.

Дополнительная литература

Зарубина Н. Н. 2005. Деньги как социокультурный феномен: пределы функциональности. *Социологические исследования*. 7: 13–21.

Зиммель Г. 1999. Философия денег. В сб.: Филиппов А. Ф. (отв. ред.). *Теория общества. Фундаментальные проблемы*. М.: КАНОН-пресс-Ц; Кучково поле; 125–154.

Маркс К. 1988. Процесс производства капитала. В изд.: Маркс К. *Капитал. Критика политической экономии*: В 3 т. I (1). М.: Политиздат; Гл. 3.

Московичи С. 1998. *Машина, творящая богов*. М.: Центр психологии и психотерапии; Гл. 8–9.

Смит А. 1962. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: Наука; Гл. 4–7. URL: <http://ek-lit.agava.ru/smitsod.htm>

Филиппов А. Ф. 2002. Аспекты денежной культуры. Новые работы по «Философии денег» Георга Зиммеля. Под ред. Вильфрида Геснера и Рюдигера Крамме. Магдебург: Эдицъон Гумбольдт. Рецензия на книгу. *Социологическое обозрение*. 2 (2): 63–68.

Шептун А. А. 1999. Философия денег. *Вопросы философии*. 7: 180–183.

Тема 2. Современные подходы к исследованию денег в социальных науках

Изменение перспективы анализа денег в современных социальных науках (с 1970-х гг.). Разнородность, иррациональность (сакральность) и множественность современных денег. Сравнение социологического, психологического и антропологического подходов к рассмотрению денег.

Основная литература

Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ВШЭ; Гл. 1.

Фернам А., Аргайл М. 2006. *Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения*. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК; Гл. 2.

Дополнительная литература

Зарубина Н. Н. 2006. Деньги в социальной коммуникации. *Социологические исследования*. 6: 3–12.

Фенько А. Б. 2000. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях. *Психологический журнал*. 21 (1): 50–62.

Belk R., Wallendorf M. 1990. The Sacred Meanings of Money. *Journal of Economic Psychology*. 11: 35–67.

Тема 3. «Множественные деньги» В. Зелизер: разбор основных идей работы

Концепция денег В. Зелизер. Множественность денег и их социальное значение. Влияние социального и культурного контекстов на значение денег. Целевые деньги и денежные заменители. Анализ различных видов денег: домашние деньги, подарочные деньги, карманные деньги, деньги бедняков, благотворительные деньги.

Основная литература

Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ВШЭ; Гл. 2–5.

Дополнительная литература

Радаев В. В. 2004. Предисловие научного редактора. В кн.: Зелизер В. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ВШЭ; 1–12.

Тема 4. Практики обращения с деньгами: накопление, траты, кредиты

Понятие «практика». Практический поворот в социальных науках. Возможности изучения практик социологическими методами. Анализ финансовых практик: накопление, денежные траты, инвестирование денег, сортировка и хранение денег, кредитование, использование электронных карт.

Основная литература

Фернам А., Аргайл М. 2006. *Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения*. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК; Гл. 4.

Дополнительная литература

Александров Д., Бессуднов А., Богданова Е. 2005. Рационализация необратима. *Эксперт Северо-Запад*. 27. 18 июля. URL: <http://www.expert.ru/sever/current/27sspetc1.shtml>

Верховин В. И. 1993. Структура и функции монетарного поведения. *Социологические исследования*. 10: 67–73.

Волков В. В. 1997. О концепции практик(и) в социальных науках. *Социологические исследования*. 6: 9–23.

Ибрагимова Д. Х., Кузина О. Е. 2009. Финансовое поведение населения России в условиях кризиса. *Серия «Аналитика ЛЭСИ»*. 5: 6–40. URL: https://www.hse.ru/data/2010/08/05/1222047644/Analytics_5.pdf

Радаев В.В. 2002. Уроки «финансовых пирамид», или Что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении. *Мир России*. 11 (2): 39–70.

Скuryтина Е. 2002. Сберегательные стратегии населения: основные понятия и операционализация. *Экономическая социология*. 3 (2): 82–92. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/692/586/1234/ecsoc_t3_n2.pdf#page=82

Стребков Д. О. 2004. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России. *Вопросы экономики*. 2: 109–128.

Стребков Д. О. 2004. Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг. *Социологические исследования*. 2: 51–59.

Тема 5. Деньги в неэкономических пространствах: коммодификация человеческих отношений

Определение неэкономических пространств: интимность, тело, дружеские отношения. Присутствие денег в данных пространствах. Их взаимоотношение. Превращение тела и интимности в товар: коммодификация тел в позднем капитализме (на примере исследований секс-работы, продажи и (или) донорства органов).

Основная литература

Бердышева Е. С. 2012. От критики к аналитике: коммодификация жизненно важных благ как актуальная исследовательская проблема в новой экономической социологии. *Экономическая социология*. 13 (1): 67–85. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2012/01/30/1234591463/ecsoc_t13_n1.pdf#page=67

Zelizer V. 2000. The Purchase of Intimacy. *Law and Social Inquiry*. 25 (3): 817–848.

Дополнительная литература

Бредникова О. 2009. Покупая компетенцию и внимание: практики платежей во время беременности и родов. В кн.: Здравомыслова Е., Тёмкина А. (отв. ред.). *Здоровье и доверие: гендерный подход к репродуктивной медицине*. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге; 179–210.

Зелизер В. 2010. Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века. *Экономическая социология*. 11 (2): 54–72. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2010/03/31/1234590642/ecsoc_t11_n2.pdf#page=54

Поланьи К. 1993. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги. *THESIS*. 2: 10–17.

Hochschild A. 2003. *The Commercialization of Intimate Life. Notes from Home and Work*. Berkley; London: University of California Press.

Scheper-Hughes N. 2001. Bodies for Sale: Whole or in Parts and Commodity Fetishism in Organs Trafficking. *Body and Society*. 7: 1–8.

Тема 6. Деньги в семье: отношения, бюджеты, обучение

Практики ведения семейного бюджета. Контроль за деньгами и властные отношения в семье. Гендерное распределение денег. Влияние денег на семейные отношения. Зависимость значения денег и способов обращения с ними от семейных отношений.

Основная литература

Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ВШЭ; Гл. 2.

Фенько А. Б. 2005. *Люди и деньги: Очерки психологии потребления*. М.: Независимая фирма «Класс»; Гл. 8–9.

Дополнительная литература

Абрамова С. Б. 2000. Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы. *Социологические исследования*. 7: 37–41.

Виноградский В. Г., Виноградская О. Я., Фадеева О. П. 2002. Жизнь Любы Курановской: семья, хозяйство, бюджет. *Социологические исследования*. 11 (223): 100–109.

Ибрагимова Д. Х. 2012. Кто управляет деньгами в российских семьях? *Экономическая социология*. 13 (3): 22–56. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2012/05/31/1234591260/ecsoc_t13_n3.pdf#page=22

Фенько А. Б. 2004. Гендерные различия в отношении россиян к деньгам. В сб.: Журавлёв А. Л., Курейченко А. Б. (отв. ред.) *Проблемы экономической психологии*. 1. М.: Институт психологии РАН; 261–280.

Тема 7. Исследование денег в локальном и глобальном контекстах

Значение денег в эпоху глобализации. Мировые денежные процессы и (или) потоки. Локальные и глобальные деньги. Электронные деньги и особенности их использования.

Основная литература

Dodd N. 1997. Global Uncertainties of Money? *International Review of Sociology*. 7 (3): 511–525.

Ingham G. 1999. Capitalism, Money and Banking: a Critique of Recent Historical Sociology. *British Journal of Sociology*. 50 (1): 76–96.

Дополнительная литература

Бодрийяр Ж. 2000. *Символический обмен и смерть*. М.: Добросвет; Гл. 1.

Гидденс Э. 2011. *Последствия современности*. М.: Издательская и консалтинговая группа «Праксис»; 135–145.

Зенкин С. Н. 2000. Жан Бодрийяр: время симулякров. В кн.: Бодрийяр Ж. *Символический обмен и смерть*. М.: Добросвет; 5–40.

Иванов Д. В. 1998. Постиндустриализм и виртуализация экономики. *Журнал социологии и социальной антропологии*. I (1): 83–93.

Семинары (работа с текстами и выполнение практических заданий)

Семинар 1. Классические подходы к исследованию денег в социологии (часть 1)

Семинар проходит в форме обсуждения предложенных текстов:

Смит А. 1962 (1776). *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: Наука; Гл. 4–7.
URL: <http://ek-lit.agava.ru/smitsod.htm>

Маркс К. 1988 (1867). Процесс производства капитала. В изд.: Маркс К. *Капитал. Критика политической экономии*: В 3 т. I (1). М.: Политиздат; Гл. 3.

Семинар 2. Классические подходы к исследованию денег в социологии (часть 2)

Семинар проходит в форме обсуждения предложенного текста:

Simmel G. 2004 (1900). *The Philosophy of Money*. 3rd enlarged ed. London: Routledge; Ch. «The Possession of Money and the Self»; 327–331.

Семинар 3. Классические подходы к исследованию денег в социологии (часть 3)

Семинар проходит в форме обсуждения предложенных текстов:

Тённис Ф. 2002 (1887). *Общность и общество: Основные понятия чистой социологии*. Санкт-Петербург: Владимир Даль; 71–79.

Вебер М. 1990 (1905). Протестантская этика и дух капитализма. В кн.: Вебер М. *Избранные произведения*. М.: Прогресс; Глава «Дух капитализма»: 70–95 URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Veb_PrEt/03.php

Семинар 4. Современные подходы к исследованию денег в социальных науках

Семинар проходит в форме обсуждения предложенного текста:

Belk R., Wallendorf M. 1990. The Sacred Meanings of Money. *Journal of Economic Psychology*. 11: 35–67.

Семинар 5. «Множественные деньги» В. Зелизер

Семинар проходит в форме обсуждения предложенных текстов:

Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ВШЭ; Введение, Гл. 1.

Радаев В. В. 2004. Предисловие научного редактора. В кн.: Зелизер В. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ВШЭ; 1–12.

Семинар 6. Множественные деньги в повседневной жизни. Представление результатов мини-исследования

Семинар проходит в форме практического занятия. На занятии студенты представляют результаты проведённого в группах мини-исследования (собранные интервью и их первичный анализ).

Работа осуществляется в командах по 2–4 человека. За две недели до занятия студентам даётся следующее задание для проведения мини-исследования:

1. Написать основу программы исследования и определить его тему, объект, предмет, цель, задачи.
2. Разработать гайд интервью.
3. Взять интервью, отвечающее следующим параметрам:
 - формат интервью: свободное;
 - минимальная продолжительность интервью: 30 мин.;
 - интервью записывается на диктофон и транскрибируется;
 - один исследователь берет одно интервью;
4. Проанализировать и публично представить в рамках семинарского занятия № 6 полученные результаты.

Примеры тематических направлений исследований множественных денег для формулировки студенческой темы

Исследования практик обращения с деньгами: траты, накопление, инвестирование, сортировка, хранение, одалживание, кредит и т. п.

Исследования социального значения денег: деньги в системе ценностей, что деньги значат для людей, насколько они важны (можно сравнить по разным возрастным группам).

«Особые» деньги (выигрыши, взятки, чаевые, «грязные» деньги, церковные деньги и т. п.) и особые практики обращения с деньгами (игры на деньги, коллекционирование денег, воровство и т. п.).

Деньги в семье (личный бюджет, семейный бюджет, деньги и властные отношения в семье, гендерный аспект, деньги у детей и т. п.).

Деньги в неэкономическом пространстве (коммодификация «непродаваемых» вещей: продажа органов, продажа тела, секс-услуги и т. п.).

Возможно предложение собственной темы.

Семинар 7. Практики обращения с деньгами: накопление, траты, кредиты

Семинар проходит в форме обсуждения предложенных текстов:

Александров Д., Бессуднов А., Богданова Е. 2005. Рационализация необратима. *Эксперт Северо-Запад*. 27. 18 июля. URL: <http://www.expert.ru/sever/current/27sspetc1.shtml>

Стребков Д. О. 2004. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России. *Вопросы экономики*. 2: 109–128.

Семинар 8. Коммодификация человеческих отношений

Семинар проходит в форме обсуждения предложенных текстов:

Бредникова О. 2009. Покупая компетенцию и внимание: практики платежей во время беременности и родов. В кн.: Здравомыслова Е., Тёмкина А. (отв. ред.). *Здоровье и доверие: гендерный подход к репродуктивной медицине*. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге; 179–210.

Зелизер В. 2010. Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века. *Экономическая социология*. 11 (2): 54–72. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2010/03/31/1234590642/ecsoc_t11_n2.pdf#page=54

Семинар 9. Коммодификация человеческих отношений

Семинар проходит в форме практического занятия.

На занятии студенты в группах по 2–3 человека анализируют материалы интернет-форумов, посвящённых покупке и продаже человеческих органов.

Пример форума: URL: <http://www.forum.nedug.ru/threads/threads/358332-Куплю-почку-срочно-очень-дорого>

В ходе занятия студенты формулируют задачи исследования и в соответствии с ними проводят качественный анализ материалов (данные для анализа предоставляются преподавателем).

Семинар 10. Деньги в семье: отношение, бюджеты, обучение

Семинар проходит в форме обсуждения предложенных текстов (студент читает один текст на выбор):

Виноградский В. Г., Виноградская О. Я., Фадеева О. П. 2002. Жизнь Любы Курановской: семья, хозяйство, бюджет. *Социологические исследования*. 11 (223): 100–109.

Гладникова Е. В. 2009. Обзор подходов к исследованию частных межпоколенных трансфертов. *Экономическая социология*. 10 (5): 93–110. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2009/11/28/1234590208/1ecsoc_t10_n5.pdf#page=93

Ибрагимова Д. Х. 2012. Кто управляет деньгами в российских семьях? *Экономическая социология*. 13 (3): 22–56. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2012/05/31/1234591260/ecsoc_t13_n3.pdf#page=22

Семинар 11. Деньги в семье: анализ эмпирических данных

Семинар проходит в форме практического занятия (рассчитан на четыре часа)

В рамках семинара студенты анализируют эмпирические данные: материалы журнала «Семейный бюджет» (популярный журнал «о семейных делах, деньгах и повышении финансовой грамотности населения»; URL: <http://7budget.ru/>) и материалы биографических интервью (части интервью об обращении с деньгами), собранные в рамках различных проектов.

Семинар 12. Исследование денег в локальном и глобальном контекстах

Семинар проходит в форме обсуждения предложенных текстов:

Бодрийяр Ж. 2000. *Символический обмен и смерть*. М.: Добросвет; Гл. 1; 70–78.

Гидденс Э. 2011. *Последствия современности*. М.: Издательская и консалтинговая группа «Праксис»; 135–145.

Формы контроля знаний студентов

Оценки по всем формам контроля выставляются по 10-балльной шкале.

Результующая оценка по курсу складывается из оценки, полученной на экзамене (итоговый контроль), и накопленной оценки, включающей оценку за аудиторную работу студента и оценку за текущий контроль.

Активность на семинарских занятиях (аудиторная работа студентов) оценивается по следующим критериям:

- участие в обсуждениях (ответы на поставленные вопросы, выступления, комментирование ответов других студентов);
- привлечение и использование материалов, понятий, идей и теорий, обсуждаемых в курсе (опираясь на прочитанные тексты);
- высказывание собственных интерпретаций (рефлексия прочитанных к семинару источников, их критическое осмысление);
- формулирование комментариев к прочитанным текстам и к выступлениям одногруппников чётко, аргументированно и доступно, следуя логике дискуссии;
- взаимоуважение и соблюдение этики академической дискуссии.

Текущий контроль осуществляется в двух формах — контрольная работа и эссе.

Контрольная работа проводится в середине курса в письменной форме. Студентам предлагаются три открытых вопроса к прочитанным на семинаре источникам (к текстам А. Смита, К. Маркса, Г. Зиммеля). Студенту нужно дать развёрнутый аргументированный ответ, демонстрирующий знание текстов и основных понятий. В ходе контрольной работы студентам запрещается пользоваться источниками.

Время работы: 60 мин.

Эссе пишется в конце курса по сформулированной совместно со студентом теме (темы меняются с учётом поставленных на семинарах дискуссионных проблем).

Объём эссе: 2000–2500 слов.

Работа выполняется студентом дома.

Критерии для оценивания эссе:

- наличие чёткой, последовательно реализованной в тексте идеи (основной аргумент, тезис);
- соответствие тематики эссе тематике курса;
- текст должен основываться на и (или) включать рефлексию собственного опыта обращения с деньгами;
- использование теоретических идей и дебатов, включённых в курс, с указанием источников (не менее пяти текстов, в том числе дополнительной литературы);
- логическая выстроенность, аргументированность текста, наличие аналитической интерпретации используемых источников и эмпирических данных.

Итоговый контроль по курсу осуществляется в форме письменного экзамена — развёрнутого ответа на предложенное задание. Для выполнения задания студенту предлагается изображение денег.

Пример экзаменационного задания:

- глядя на изображение, сформулируйте аналитический (исследовательский) тезис о деньгах;
- подберите теорию, которая может объяснить данный тезис (дайте развёрнутое описание применения концепции);
- сформулируйте исследовательские вопросы, операционализирующие выбранную теорию или раскрывающие сформулированный тезис.

Критерии для оценивания письменного ответа на экзамене:

- точность и качество сформулированного на основе предложенного изображения тезиса о деньгах;
- содержательная точность и правильность ответа при использовании теорий при ответе;
- логичность изложения;
- аргументированность ответа;
- высказывание собственных интерпретаций используемых теорий.

КОНФЕРЕНЦИИ

В. В. Радаев

Двенадцать лет спустя, или Размышления о прошедшей московской конференции «Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories Meet Economic Realities?»

25–28 октября 2012 г.



РАДАЕВ Вадим Валерьевич — доктор экономических наук, профессор, ведущий кафедрой экономической социологии, руководитель ЛЭСИ, первый проректор НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: radaev@hse.ru

Конференция, называвшаяся «Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories Meet Economic Realities?» («Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?»), которую мы в Высшей школе экономики готовили более полутора лет, наконец состоялась. И, по всей вероятности, станет для российской экономической социологии главным событием не только ушедшего 2012 г. Мы получили уже немало комплиментарных (при этом, кажется, вполне искренних) оценок от коллег, побывавших на десятках подобных конференций, которых трудно чем-либо удивить.

По содержанию докладов и обсуждений уже сделаны (или делаются) профессиональные обзоры. Делать общий обзор по всей конференции было бы сложно — нельзя же было присутствовать на четырёх параллельно идущих мини-конференциях в одно и то же время. Хотя иногда хотелось раздвоиться или даже расстроиться, порою я переходил с одной мини-конференции на другую, но полную картину таким способом всё равно получить нельзя, поэтому я поделюсь короткими размышлениями о замысле и организационной схеме конференции (если кто-то захочет повторить подобный проект, милости просим, используйте наш опыт!), а не о её содержательной стороне.

Получение статуса

Первый (хотя и далеко не главный) шаг был связан с получением официального статуса. Известно, что лишь один раз в четырёхлетие (как в олимпийском цикле) случается год, когда нет конференций Международной социологической ассоциации (ISA) и Европейской социологической ассоциации (ESA), и именно в это время профильные комитеты и сети двух ассоциаций ищут площадки для проведения промежуточных (*interim*) конференций. Таким образом, остаётся лишь вовремя предложить свою площадку. Именно это я сделал при подготовке московской конференции по экономической социологии, в январе 2000 г., и этот же опыт повторил сейчас, спустя 12 лет.

С Исследовательской сетью по экономической социологии Европейской социологической ассоциации (The Economic Sociology Research Network ESA — ESRN ESA) не было никаких проблем: там сразу же идею поддержали. Тем более что я всегда был одним из её наиболее активных членов, сопредседателем в прежние времена или вице-председателем сейчас. Мария Навойчик, нынешний председатель сети, даже помогла с небольшим финансированием из фондов ESA.

С Исследовательским комитетом «Хозяйство и общество» Международной социологической ассоциации (Research Committee on Economy and Society ISA — RC02 ISA) было больше мороки. Я представлял там Россию до 2002 г., а потом почти не появлялся. Переговорив на одной из конференций с вице-президентом комитета, я сделал им предложение о конференции в Москве, которое было озвучено без меня на Стокгольмском мировом конгрессе. Члены комитета голосовали и вроде бы поддержали, потом исчезли, переизбирали комитет, снова голосовали. Мой контрагент вообще «испарилась» (как выяснилось впоследствии, ушла на пенсию и удалилась в свою немецкую деревню). И когда, наконец, моё терпение лопнуло и я уже хотел оборвать эту связь, вновь избранные руководители комитета Уильям Кэрролл и Джорджина Мюррей официально подтвердили участие. Это позволило заявлять конференцию как официальную промежуточную двух крупнейших социологических ассоциаций.

К институциональному партнёрству добавилась поддержка наиболее сильной социологической ассоциации — американской (American Sociological Association — ASA), где формальное число членов секции по экономической социологии в 2012 г. превысило 800 (!) чел. Впрочем, в этом случае были важны не столько формальности, сколько реальное содействие и содержательное участие Али Гусевой и Валерия Якубовича.

Обсуждение идеи

Конференций много, все от них несколько подустали. Если просто объявить ещё одну (сто пятую) про институты или сети, велик риск того, что народ не поедет. Тема должна быть несколько провокационной, но не слишком — не настолько, чтобы не сползти в экзотику, — достаточно инклюзивной, но при этом не размытой. Словом, нюансов много, и я в сильной степени полагался на своих международных коллег, которые лучше чувствуют текущую исследовательскую повестку. В этом смысле, в отличие от конференции 12-летней давности, которую я продумывал и организовывал фактически в одиночку, данная конференция изначально была коллективным проектом. Обсуждалось все наиболее принципиальные вопросы — названия, имена, даты и проч.

Так появилось название «Embeddedness and Beyond...», сформировался список основных участников. Что же касается тем для секционных обсуждений, то в итоге решили делать мини-конференции по теории, финансам, институтам и организациям, инновациям, моральной проблематике, труду и гендеру, глобализации и перформативности. Как оказалось впоследствии, это был хороший джентльменский набор.

Приглашение звёзд

Реальный статус конференции во многом зависит от того, кто из ведущих исследователей на неё приехал, поэтому заполучить несколько звёзд значит обеспечить участие других исследователей и во многом — успех действия в целом. Но решение именно этой задачи и является одним из наиболее сложных и рискованных шагов — научные лидеры имеют много подобных приглашений, некоторые из них довольно капризны, могут отказаться не только в начале, но и прямо перед самым мероприятием. За звёзд приходится бороться, они постоянно держат в напряжении.

Особенно сложно приглашать людей в Москву. Многие здесь никогда не были или были давно, не в самые лучшие времена. Россия, к сожалению, имеет не слишком хороший международный имидж. Во многом он складывается из стереотипов наподобие того, что здесь холодно и небезопасно. Сомневаюсь, что в Вашингтоне или в Лондоне более безопасно, чем в Москве, но переломить стереотипные представления нелегко. По крайней мере, простым убеждением этого не сделать. Единственный выход — все-таки вытащить людей в Москву, и если их личный опыт окажется позитивным, то ситуация может измениться.

Портит дело и не слишком привлекательный политический имидж российских властей (в чём немалая заслуга западных средств массовой коммуникации, постоянно нагнетающих некоторую напряжённость). В итоге не слишком значимые по сути события (вроде ареста членов группы Pussy Riot) при должной раскрутке (подпитываемой проявлениями нашего местного идиотизма) способны сильно навредить и даже повлиять на решение людей, ехать или не ехать в эту «варварскую» страну. Например, в процессе подготовки конференции мы получили экзальтированное письмо от одного из потенциальных участников, который всерьёз интересовался, всё ли нормально с нами и с нашими близкими в результате начавшегося «террора» над людьми «свободного искусства».

Итак, прежде всего заманивались звёзды. Кого-то я знал лично, с кем-то знакомство было «шапочным». В ряде случаев было важно, чтобы с кандидатом предварительно связался кто-то из его (её) близких коллег или лицо, которому можно довериться. Например, пытаюсь заполучить Мишеля Каллона, мы просили обратиться к нему Марка Грановеттера (к сожалению, даже это не подействовало).

В итоге не всё удалось на сто процентов. Не смогла приехать Вивиана Зелизер, в это время находившаяся в Аргентине у своих престарелых родителей. На достаточно поздней стадии вынужден был отказаться от участия Нил Флигстин, бывший одним из координаторов мини-конференции по проблематике институтов и организаций, и по семейным обстоятельствам не смог приехать Вольфганг Штрек.

Но в целом состав тех, кто всё-таки оказался в Москве, можно назвать выдающимся. Почётными докладчиками форума стали Фрэнк Доббин (Гарвардский университет), Карин Кнорр (Университет Чикаго), Гленн Морган (Университет Кардиффа), Дэвид Старк (Колумбийский университет, Нью-Йорк), Лоран Тевено (Высшая школа социальных наук, Париж), Брайан Уци (Келогская школа менеджмента, Северо-Западный университет), Роберто Фернандес (Школа менеджмента имени Слоуна, Массачусетский технологический институт), Марион Фуркад (Университет Калифорнии, Бёркли). Кроме того, в организации мини-конференций и докладах на них приняли участие многие ведущие экономсоциологи. Достаточно назвать Патрика Асперса, Йенса Бекерта, Герно Грабхера, Арне Каллеберга, Виктора Ни. Таков далеко не полный список коллег, которые могли бы быть ключевыми докладчиками на самых видных конференциях. Это в немалой степени помогло привлечь и других сильных участников, образовавших основу конференционного состава.

Выдвижение требований к участникам

Ещё один деликатный момент: что требовать от участников будущей конференции? Если делаешь вход чересчур открытым, рискуешь получить состав не слишком высокого уровня. Если же завесить требования, многие из тех, кого хотелось бы увидеть, могут отказаться. Следует сказать, что мы вполне осознанно повышали требования, поднимая планку конференции; например, просили прислать до конференции полный текст доклада, а не обычную в таких случаях аннотацию. Зачем это нужно было делать, если большинство участников всё равно не читали тексты до конференции? Надеялись, что прочтут потом? Может быть, и так. Но главное в другом: высокие требования вызывают к ответственности. В итоге заявляются в качестве участников именно те, кто готов инвестировать в проект время и силы. А те, кто сомневается, остаются в стороне.

Аналогичную функцию выполняют и регистрационные взносы. Те, кто считает их заработком организаторов конференции, заблуждаются (хотя вернуть часть денег университету, который поддержал конференцию, тоже не грех). Но главная функция — совсем не финансовая (без неё вполне можно обойтись). Она — дисциплинарная. Какая-нибудь сотня долларов оказывает удивительное воздействие: люди не хотят платить даже столь малую сумму, если не уверены в своём участии, а если уж заплатили, то намерены получить с них отдачу. Деньги в этом отношении — инструмент весьма примитивный, но в эффективности ему не откажешь.

В результате часть возможных участников отпала по ходу дела. Но большинство тех, кто заявился и попал в программу, приехали. Заметим, что всего в конференции приняли участие более 200 социологов из Австралии, Англии, Бразилии, Германии, Канады, Новой Зеландии, России, США, Франции и из других стран. Говорят, что столько иностранцев сразу в университет ещё никогда не приезжало.

Поразительный факт наблюдался мною на мини-конференции по институтам и организациям, которой я, собственно, и руководил. На три сессии были заявлены 15 выступающих. И все 15 человек появились. Я был на множестве конференций и должен сказать, что этот случай хотя и не уникален, но весьма необычен и свидетельствует о высоком коммитменте участников, оказавшихся в финальной версии программы.

Выбор места

Место проведения должно быть удобным и для участников, и для организаторов, прежде всего с точки зрения логистики. Здание на Мясницкой в этом отношении почти идеально — центр города, метро, рестораны.

Весьма удачным оказался выбор Политехнического музея в качестве места для пленарных заседаний. Первоначально этот выбор был вынужденным: поскольку предполагалось, что осенью 2012 г. вокруг Культурного центра ВШЭ будет развёрнута активная стройка, и мы не хотели, чтобы доклады происходили под грохот вбиваемых свай, а на головы участников падали шальные кирпичи. В итоге стройка так и не началась, но о выборе музейного зала мы не пожалели. Он прекрасно расположен — между университетом, Красной площадью и зловещей Лубянской. Но главное — особая символика Большого зала, где более ста лет проводятся публичные лекции, выступали (и выступают сейчас) многие ведущие учёные и деятели искусства. Словом, место имеет свою ауру, своего рода «память». И Ленин на мозаичном панно её отнюдь не портит. Вдобавок, в один из дней мы оказались в эпицентре политической борьбы, когда оппозиция выстроилась вдоль музея цепью одиночных пикетов.

Другим местом, в котором проходил гала-ужин, стали палаты Волковых–Юсуповых — историческое здание с дворцовым интерьером казалось немного китчевым, но в то же время диковинным, добавило пафосности и праздничности событию. Россия воспринимается как несколько экзотическая страна. И не нужно людей разочаровывать. А организация неформального общения — одна из важнейших задач любой конференции.

Постоянно думать о деталях

Главное в организации конференции — постоянно думать о деталях и пытаться предотвратить проблемы до их появления. Для этого нужно заранее конструировать все возможные ситуации, в которых могут оказаться её участники. Как им найти жильё? Как добраться из аэропорта в центр и обратно? Как найти место конференции? Где поесть? Куда пойти вечером? Что делать, если нужно распечатать несколько страниц текста, хочется купить билеты в театр или требуется медицинская помощь?

В результате участникам предлагались варианты гостиниц с большими скидками, раздавались многочисленные двуязычные карты и буклеты, особо важных гостей встречали в аэропорту. Очень важную роль в этом отношении играет конференционная книга: в ней должно быть всё необходимое для ориентации во времени и пространстве, а также для выживания при возникновении каких-либо проблем.

Большинство обстоятельств были продуманы заранее. И в ходе конференции команда отработала идеально, возникающие проблемы разрешались, как правило, до того, как я успеваю отдать «мудрые распоряжения».

Откуда взять деньги

Получение денег не было самым сложным вопросом, почти исключительно благодаря тому, что Высшая школа экономики финансирует подобные мероприятия. Но поскольку мы не хотели возлагать на университет слишком большое бремя, были предприняты и дополнительные усилия.

Была отправлена заявка в Российский гуманитарный научный фонд, где сначала мы получили отказ, но затем всё же была оказана некоторая поддержка. Другим источником (в итоге даже более значительным по объёму) стали регистрационные взносы. Хотя если бы мы знали, сколько трудностей и дополнительных издержек возникнет у зарубежных коллег при осуществлении банковских переводов, мы бы, возможно, отказались от взносов в принципе. Надеемся, что в результате поднятой нами проблемы университет заключит договор с каким-нибудь приличным банком-эквайером, и можно будет цивилизованно платить за услуги банковскими картами.

Небольшая сумма, как я уже говорил ранее, была получена из ESA и пошла на гранты зарубежным аспирантам, отобранным за лучшие тексты. Но основным источником все же остались средства университета.

Важно то, что мы не пытались заплатить всем и за всё. Большинство участников в состоянии оплатить и проезд, и проживание, и питание, если они заинтересованы в мероприятии.

Куда пошли участники

...И вот участники приехали, конференция началась. Теперь важно было посмотреть, куда они пошли, когда оказались перед выбором между параллельными заседаниями. Наполнение мини-конференций очень важный факт сам по себе, ибо отражает структуру текущих исследовательских интересов академического сообщества (а выборка была весьма представительной).

Не обошлось без неожиданностей. Например, вопреки моим ожиданиям, не стала лидером по числу участников финансовая секция, хотя интерес к финансовым вопросам в социологии в последние годы (после кризиса 1998 г. и особенно после кризиса 2008 г.) буквально взлетел. Однако участников на этой мини-конференции было достаточно.

Много участников приходили на теоретическую мини-конференцию. Это ожидалось заранее, поэтому ей отвели самую большую и парадную аудиторию. Менее очевидной оказалась ситуация с мини-конференцией по перформативности — число заявок на эту модную тему было невелико, а вот на самой конференции была продемонстрирована весьма высокая посещаемость, участники с трудом вмещались в аудиторию (пусть и не самую большую).

И уж совсем неожиданно чуть было не провалилась мини-конференция по гендеру, которая мне первоначально казалась обязательной и беспроблемной. Её даже пришлось «чинить» накануне конференции, пополнять по ходу дела (единственный случай из всех). В ответ на наши недоумённые вопросы более опытные коллеги заметили, что былая волна активности в этой области, видимо, спала.

В целом фактическое распределение участников по сессиям оказалось относительно равномерным. И это важный факт; он означает, что тематическая структура конференции в значительной степени отражает структуру текущей исследовательской повестки.

Зачем была нужна эта конференция

Сегодня волей-неволей возникает вопрос: зачем нужно было тратить столько сил, чтобы провести «ещё одну» конференцию, пусть даже хорошую и представительную? Зарядиться новыми идеями от приехавших лидеров исследовательских направлений? Если удалось это сделать — прекрасно. Но если воспринимать смысл конференции именно так, и только так, не избежать некоторых разочарований. В результате одному не понравилось то или иное выступление, другой ничего не понял из доклада «звезды» социологии. Что-то показалось удачным, а что-то не столь. Понятно, что не каждый выступал в свой лучший день. Но важнее другое. У каждого из нас появилась прекрасная возможность увидеть разных исследователей и разные образцы работы, сравнить, например, манеру повествования, презентации американцев и французов. И даже у американцев на одной и той же пленарной сессии могли быть поразительно несхожие выступления (вспомним логические построения Роберто Фернандеса и творческие полёты Брайана Уци). Как говорится, «почувствуй разницу». А дальше — выбирай сам, каким путём следовать.

Главная же цель конференции заключалась в том, чтобы нанести на интеллектуальную карту международного профессионального сообщества команду российских экономсоциологов, университет «Высшая школа экономики», наконец — как ни пафосно это звучит — Россию, которые на этой карте прежде для многих фактически отсутствовали. Многие участники до этого визита никогда не были в России, ничего не слышали о Высшей школе экономики, не знали, что здесь есть профессиональная жизнь и люди, способные в том числе успешно реализовывать сложные проекты, подобные нашей конференции.

Что делать теперь? Каждый может (и должен) капитализировать на этом событии и укреплять возникшие пунктирные связи (сразу сильные связи не возникают, хотя исключения возможны). Успешная конференция создаёт благоприятный фон для дальнейших контактов как минимум на несколько лет.

Благодарности

Многие коллеги способствовали успеху конференции. Пользуясь случаем, хочу поблагодарить команду ЛЭСИ за помощь и участие. Прежде всего, речь идёт о координаторе конференции З. Котельниковой (ей досталось больше всех), а также о ключевых членах команды — о Е. Бердышевой, Т. Карабчук, Е. Масловой, Е. Надеждиной, Т. Филипповой и многих других. В стенах Вышки нам помогали Е. Артюхова, Е. Григорьева, М. Мерцлина. Всех перечислить сложно, поэтому огромная благодарность тем, кто участвовал в организации и осуществлении этого проекта, помог показать, что мы способны решать самые сложные задачи.

Contents and Abstracts

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 5

Interviews

Interview with Tommaso Pardi: «New Geopolitics of Automobile Industry»
(translated by *Olessia Kirchik*) 7

New Texts

Ekaterina Moiseeva

Your Last Purchase but Chosen Not by You:

How Buyers Make Their Choices in the Market for Funeral Services..... 13

Abstract

The article is devoted to consumer choice-making in markets of funeral services, influence of social networks on market transactions, and role of emotions in the indicated processes. Choice-making in markets of funeral services is considered in terms of social interaction. Physical death of an individual is not supposed to result in eliminating his (her) social roles. Social role is well known to be generated from social interactions and social situations. Thus, even after his (her) death an individual may be involved into social interactions affecting decisions taken by his (her) family members. Choosing certain goods and services, relatives demonstrate their attitudes toward the dead person, and funeral agencies may turn out to have a success in profit seeking. To Viviana Zelizer, when people perform any economic actions, they don't stop differentiating significant social relations. In markets of funeral services the patterns of social relations which are prevalent (but not the only ones) include gift-making, i.e. consumers interpret the way how funerals are organized and conducted in terms of gifting. Gift's appropriateness and funeral's worthy, which are expressed in a specific sum of money, are generally determined by the fact how family members value the dead person.

The paper is resulted from the research carried out in Moscow and Saint-Petersburg in 2009–2011 and in Massachusetts (US) in 2011–2012.

Keywords: market of funeral services; relational work; funeral as a gift; choice-making; emotions.

New Translations

Neil Fligstein

The Architecture of Markets: An Economic Sociology

of Twenty-First-Century Capitalist Societies (translated by *Alexander Kurakin*) 28

Abstract

Market societies have created more wealth, and more opportunities for more people, than any other system of social organization in history. Yet we still have a rudimentary understanding of how markets themselves are social constructions that require extensive institutional support. This groundbreaking work seeks to fill this gap, to make sense of modern capitalism by developing a sociological theory of market institutions. Addressing the unruly dynamism that capitalism brings with it, leading sociologist Neil Fligstein argues that the basic drift of any one market and its actors, even allowing for competition, is toward stabilization.

«The Architecture of Markets» represents a major and timely step beyond recent, largely empirical studies that oppose the neoclassical model of perfect competition but provide sparse theory toward a coherent economic sociology. Fligstein offers this theory. With it he interprets not just globalization and the information economy, but developments more specific to American capitalism in the past two decades — among them, the 1980s merger movement. He makes new inroads into the «theory of fields», which links the formation of markets and firms to the problems of stability. His political-cultural approach explains why governments remain crucial to markets and why so many national variations of capitalism endure. States help make stable markets possible by, for example, establishing the rule of law and adjudicating the class struggle. State-building and market-building go hand in hand.

Fligstein shows that market actors depend mightily upon governments and the members of society for the social conditions that produce wealth. He demonstrates that systems favoring more social justice and redistribution can yield stable markets and economic growth as readily as less egalitarian systems. This book will surely join the classics on capitalism. Economists, sociologists, policymakers, and all those interested in what makes markets function as they do will read it for many years to come.

The journal publishes chapter 1 «Bringing Sociology Back In», in which Neil Fligstein indicates key questions which the sociology of markets should consider in its purview and which help to define its relation to different versions of economic theory.

Keywords: markets; state; social structure; institutions; theory of fields; political-cultural approach.

Beyond the Borders

Robert Frank

The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good

(translated by *Nikolay Edelman*)..... 54

Abstract

Who was the greater economist — Adam Smith or Charles Darwin? The question seems absurd. Darwin, after all, was a naturalist, not an economist. But Robert Frank, «The New York Times'» economics columnist and best-selling author of «The Economic Naturalist», predicts that within the next century Darwin will unseat Smith as the intellectual founder of economics. The reason, Frank argues, is that Darwin's understanding of competition describes economic reality far more accurately than Smith's. And the consequences of this fact are profound. Indeed, the failure to recognize that we live in Darwin's world rather than Smith's is putting us all at risk by preventing us from seeing that competition alone will not solve our problems.

Smith's theory of the invisible hand, which says that competition channels self-interest for the common good, is probably the most widely cited argument today in favor of unbridled competition — and against regulation, taxation, and even government itself. But what if Smith's idea was almost an exception to the general rule of competition? That's what Frank argues, resting his case on Darwin's insight that individual and group interests often diverge sharply. Far from creating a perfect world, economic competition often leads to «arms races», encouraging behaviors that not only cause enormous harm to the group but also provide no lasting advantages for individuals, since any gains tend to be relative and mutually offsetting.

The good news is that we have the ability to tame the Darwin economy. The best solution is not to prohibit harmful behaviors but to tax them. By doing so, we could make the economic pie larger, eliminate government debt, and provide better public services, all without requiring painful sacrifices from anyone. That's a bold claim, Frank concedes, but it follows directly from logic and evidence that most people already accept.

The journal publishes preface and chapter 1 «Paralysis», in which Robert Frank discusses reasons why the US political system seems to be paralyzed, even in the face of urgent economic problems. According to the author, this paralysis mainly stems from the existing ignorance of the basic facts and logic that govern human behavior.

Keywords: behavioral economics; invisible hand of the market; competition; natural selection; state; public goods.

Debate Studies

Elena Konobeeva

Organized Dissonance and Emotionality: A Case-Study of One Public Kindergarten in Moscow..... 72

Abstract

The paper proposes a specific case-study of organizational form of public kindergarten. It is aimed at finding out in which way emotionality and formal rules match and how they influence the structure of kindergarten as an organization. Characteristics of bureaucracy and feministic organization which can be found in kindergarten are analyzed from the standpoint of Ashcraft's concept «organized dissonance». The author provides some comparisons of bureaucratic organization, feministic organization, and organized dissonance based on such parameters as organizational goals, structure of power, rules, division of labour, status of workers, required skills and competences, and relationships between colleagues.

To understand the connection between emotionality and formal rules in kindergarten Konobeeva uses the data collected from participant observation which was conducted at one of public kindergartens in Moscow from 2 April to 12 May 2012. The data include dairy notes and official documents analyzed with the help of open and structured coding.

The author concludes that emotionality and formal rules of kindergarten as an organization are intertwined, and they restrain each other and thereby modify practices and participants' relationships in kindergarten.

Keywords: organized dissonance; kindergarten; emotional work; bureaucracy; feminist organization.

Professional Reviews

Tatyana Karabchuk, Varvara Pankratova

Pay for Women with Kids in Russia: Is There Any Discrimination? 96

Abstract

The paper gives a review of the existing theories and empirical research devoted to the determinants of wage differences for mothers and non-mothers. The paper is aimed at discussing the advantages and disadvantages of the theoretical approaches in explanation of the mother wage penalty in Russia and other countries. The authors try to explain the wage gap by using three theoretical concepts: human capital theory, theory for compensating differences, and discrimination theory. Relying on the previous research results the authors conclude that wage discrimination does exist for mothers in Russia as well as in other countries like Germany, the UK and the USA.

Keywords: wages; employment; women with kids; payment determinants; wage gap; discrimination on payment.

New Books

Svetlana Barsukova

Blat in the USSR or Economy of Favours

Book Review on Ledeneva A. 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal*

Exchange. Cambridge: Cambridge University Press..... 111

Research Projects

Olga Bychkova

Models of Relationships between Universities and Manufactures in Russia 120

Syllabi

Yana Krupetz

Sociology of Money..... 124

Conferences

Vadim Radaev

Twelve Years Later or Some Thoughts on International Conference *Embeddedness and Beyond:*

Do Sociological Theories Meet Economic Realities?, Moscow, October 25–28, 2012 134

About the Authors

Barsukova, Svetlana

Doctor of Science in Sociology, Professor, Faculty of Sociology; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE).

svbars@mail.ru

Bychkova, Olga

Ph. D., Candidate of Science in Sociology, Professor, Department of Economics, European University at Saint Petersburg; Senior Research Fellow, Centre of Science and Education PAST, Tomsk State University.

obychkova@eu.spb.ru

Frank, Robert

H. J. Louis Professor of Management and Professor of Economics, Samuel Curtis Johnson Graduate School of Management, Cornell University.

rhf3@cornell.edu

Fligstein, Neil

Professor of Sociology, Department of Sociology, California University at Berkley.

fligst@berkeley.edu

Karabchuk, Tatyana

Candidate of Science in Sociology, Associate Professor, Faculty of Sociology; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology; Deputy Director, Laboratory for Comparative Social Research, National Research University Higher School of Economics (HSE).

tkarabchuk@hse.ru

Konobeeva, Elena

MA Student, Faculty of Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE).

e.khvoinaja@gmail.com

Krupetz, Yana

Candidate of Science in Sociology, Associate Professor, Faculty of Sociology, Saint Petersburg Branch of National Research University Higher School of Economics (HSE).

krupets@gmail.com

Moiseeva, Ekaterina

MA in Sociology, Ph. D. Student, European University at Saint Petersburg.

emoiseeva@eu.spb.ru

Pankratova, Varvara

MA in Sociology, Faculty of Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE).

vlpankratova@yandex.ru

Pardi, Tommaso

Research Fellow, Laboratory for Research on Institutions and Historical Dynamics of Economy (IDHE–Cachan); Associate Director, GIS-GERPISA (Consortium of Scientific Interest — The International Network of the Automobile), École Normale Supérieure (ENS) de Cachan.

tpardi@ens-cachan.fr

Radaev, Vadim

Doctor of Science in Economics, Professor, Faculty of Sociology; Chair, Department of Economic Sociology; Head, Laboratory for Studies in Economic Sociology; First Vice-Rector, National Research University Higher School of Economics (HSE).

radaev@hse.ru

Economic Sociology

Vol. 14. No 1. January 2013

Electronic journal

www.ecsoc.msses.ru

www.ecsoc.hse.ru



«Economic Sociology» is a bi-monthly journal released in five issues in annual volume.

No. 1 — January

No. 2 — March

No. 3 — May

No. 4 — September

No. 5 — November

Establishers

- National Research University
Higher School of Economics
- Vadim Radaev



Editors

Editor-in-Chief:	Vadim Radaev (HSE)
Editor:	Tatyana Sokolova (HSE)
Design and Making-up:	Maria Mishina
Proofreader:	Nadezda Andrianova (HSE)
Managing Editor:	Zoya Kotelnikova (HSE)
Editorial Staff:	Elena Berdysheva (HSE), Elena Nazarbaeva (HSE)

Editorial Council

Tatyana Bogomolova	Novosibirsk State University
Alexander Chepurenko	HSE
Vladimir Gimpelson	HSE
Lyudmila Khakhulina	Levada Centre
Nikolay Lapin	Russian Academy of Sciences
Tatyana Maleva	Megapolis Humanitarian Development Institute
Lilia Ovcharova	Independent Institute for Social Policy
Vadim Radaev	HSE
Rozalina Ryvkina	HSE
Theodor Shanin	Moscow School of Social and Economic Sciences
Ovsey Shkaratan	HSE
Yuriy Veselov	Saint Petersburg State University
Vadim Volkov	European University at Saint Petersburg
Tatyana Zaslavskaya	Academician, Russian Academy of Sciences