

Т. 13. № 2. Март 2012

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



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247

Читайте в номере:

Интервью с Уолтером Пауэллом

Ковач Я. М. Вспышка или затухание?
Новая институциональная экономическая
теория в Центральной и Восточной Европе

Грейф А. Институты и путь к современной
экономике: уроки средневековой торговли

Ссорин-Чайков Н. В. Медвежья шкура
и макароны: о социальной жизни вещей
в сибирском совхозе и перформативности
различий дара и товара



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
Сотрудники редакции:	Бердышева Елена Сергеевна Котельникова Зоя Владиславовна
Корректор:	Андрианова Надежда Викторовна

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
Лалин 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 Уолтером Пауэллом:
«Сегодня я настроен чуть более оптимистично, чем 10 лет назад»
(перевод *Е. С. Бердышевой*)..... 8

Новые тексты

Я. М. Ковач
Вспышка или затухание?
Новая институциональная экономическая теория
в Центральной и Восточной Европе (перевод *А. А. Куракина*) 17

Новые переводы

А. Грейф
Институты и путь к современной экономике:
уроки средневековой торговли (перевод *И. В. Кушнарёвой*) 35

Расширение границ

Н. В. Скорин-Чайков
Медвежья шкура и макароны: о социальной жизни вещей
в сибирском совхозе и перформативности различий дара и товара..... 59

Дебютные работы

М. В. Кравцова
Коррупция в полиции: трансформация отношений с бизнесом..... 82

Профессиональные обзоры

С. Ю. Барсукова, В. В. Радаев
Неформальная экономика в России: краткий обзор 99

Новые книги

И. В. Павлюткин
Три саги об экономике, или Особенности профессиональной кухни
Рецензия на книгу: Fourcade M. 2009. Economists and Societies:
Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s.
Princeton: Princeton University Press 112

Исследовательские проекты

А. С. Соболев

Испытание огнём: влияние природных катастроф на политические предпочтения и социальный капитал в сельской России	118
---	-----

Учебные программы

Н. В. Скорин-Чайков, Г. Б. Юдин

Социальная и экономическая антропология	122
---	-----

Конференции

Н. Ю. Фирсова

«Сравнительная социология в количественной перспективе»: отчётная конференция Лаборатории сравнительных социальных исследований НИУ ВШЭ	144
--	-----

Рабочий семинар Лаборатории сравнительных социальных исследований (ЛССИ), 23–27 апреля 2012 г.	149
--	-----

Летняя школа Лаборатории сравнительных социальных исследований (ЛССИ) «Моделирование структурных уравнений», 1–14 июля 2012 г.	150
---	-----

XIII Международная научная конференция НИУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества, 3–5 апреля 2012 г.	152
--	-----

Contents and Abstracts.....	170
-----------------------------	-----

About the Authors.....	173
------------------------	-----

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Перемены в нашем журнале продолжают. С прошлого номера безвозвратно исчезла наша многолетняя рубрика «Взгляд из регионов». Напомню, что она вводилась для авторов «из-за пределов Садового кольца». В этом номере мы открываем новую рубрику — «Расширение границ». В ней будут публиковаться работы представителей смежных дисциплин, которые могут быть интересны для экономсоциологов. Речь не идёт о пресловутой междисциплинарности, о которой много говорится, но она в основном остаётся в сфере благих пожеланий. Наша задача более реалистична и состоит в стимулировании взаимного обмена идеями и подходами, которые практикуются в разных социальных науках, к анализу аналогичных объектов. Мы не ломаем дисциплинарных границ, но предлагаем расширять наши представления и по-соседски ходить друг к другу в гости.

Пока же представляем новый номер.

В рубрике «**Интервью**» публикуется беседа с одним из ведущих представителей мировой экономической социологии *Уолтером (Вуди) Пауэллом* (Woody Powell), профессором Стэнфордского университета (США). Он рассказывает о существенных различиях в подготовке аспирантов в США и европейских странах, о социологических факультетах, где активно развивается социология организаций, о новых вопросах, которые сегодня пытаются решить представители нового институционализма. Интервью записано *И. С. Чириковым*. Напомним, что предыдущее интервью с профессором Пауэллом, записанное мною в Стэнфорде, было опубликовано в нашем журнале (2003. 4 (1)) и в книге «Экономическая социология: автопортреты» (М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006).

Для рубрики «**Новые тексты**» переведена статья *Яноша Ковача* (János Mátyás Kovács) из Института гуманитарных наук (Вена, Австрия). Ковач пытается ответить на непростой вопрос: почему, несмотря на весьма благоприятные предпосылки для распространения новой институциональной экономической теории, в странах Центральной и Восточной Европы, освободившихся от засилья ортодоксального марксизма, это направление так и не получило заметного развития, замещаясь довольно эклектичными исследовательскими программами? Опираясь на результаты специального исследовательского проекта, Ковач описывает наиболее важные элементы трансформации в экономической теории и социологии в восьми посткоммунистических странах. Текст подготовлен по моей просьбе для Европейского ньюслеттера «Economic Sociology» (2011. 13 (1). November), который был посвящён современному состоянию новой институциональной экономической теории.

В рубрике «**Новые переводы**» публикуется глава из книги *Авнера Грейфа*, профессора факультета экономики Стэнфордского университета (США), «*Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*» («Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли»). На примере магрибской торговли в XI веке и коммерческой торговли таких городов-государств, как Генуя XII века, Грейф сравнивает персонализированный обмен и обмен, связанный с более формальными институтами. Сочетая разные методологии, он пытается также применить в своём анализе теорию игр. Публикуемая нами теоретическая глава посвящена определению понятия «институты». Текст весьма непростой для чтения. Но надеемся, что усилия читателя себя оправдают. По мнению многих коллег, это одна из лучших книг, написанных в сфере институциональной теории и экономической истории в последние десятилетия.

Новая рубрика **«Расширение границ»** открывается материалом по экономической антропологии, которая играет роль одного из важнейших идейных источников современной экономической социологии. Рубрика представлена статьёй *Николая Ссорина-Чайкова* из Кембриджского университета (Великобритания) «Медвежья шкура и макароны: о социальной жизни вещей в сибирском совхозе и перформативности различий дара и товара». В ней анализируется история, которую автор наблюдал в совхозе с условным названием «Катонга» на севере Красноярского края, где живёт смешанное население — коренное и русское. Фокусируясь на «социальной жизни предметов», исследование раскрывает многообразие обменных отношений, которое включает денежный и бартерный товарообмен, а также делёж, дар и дань.

В рубрике **«Дебютные работы»** публикуется работа *М. В. Кравцовой*, аспирантки факультета социологии НИУ ВШЭ, «Коррупция в полиции: трансформация отношений с бизнесом». В статье показано, как в современной России трансформируется характер коррупционных связей между полицейскими и предпринимателями. На смену традиционным для 1990-х годов неформальным платежам постепенно приходят отношения, основанные в большей мере на доверии и взаимном обмене услугами. Анализ проведён на базе 14 неформализованных интервью с владельцами малого и среднего бизнеса в Москве, Московской области и Нижнем Новгороде и дополнен результатами стандартизованного опроса 450 сотрудников российской полиции.

Рубрика **«Профессиональные обзоры»** представляет материал, подготовленный мною в соавторстве с *С. Ю. Барсуковой* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ). Он посвящён краткому обзору исследований российской неформальной экономики. Речь идёт об основных тенденциях развития теневой экономики в постсоветский период, в том числе о переходе от фиктивной экономики с её приписками и виртуальной экономики с хроническими неплатежами к теневым операциям, нацеленным на уход от уплаты налогов. Рассматриваются институционализированные практики коррупции и применения насилия в деловых отношениях, разворачивание ступенчатого процесса легализации российского бизнеса на уровне предприятий, воспроизводство межсемейных реципрокных обменов на уровне домохозяйств. Текст также переведён из Европейского ньюслеттера «Economic Sociology», но уже из второго подготовленного мною номера, целиком посвящённого исследованиям российской неформальной экономики (2012. 13 (2). March).

В рубрике **«Новые книги»** публикуется рецензия *И. В. Павлюткина* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ) на книгу Марион Фуркад из Университета Калифорнии в Беркли (США) «*Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*» («Экономисты и общества: дисциплина и профессия в США, Великобритании и Франции в 1890–1990-е годы»). В этой уже отмеченной несколькими наградами книге автор пытается раскрыть социальные условия производства экономического знания и проследить различия в национальных траекториях развития экономики как дисциплины и профессии.

Рубрика **«Исследовательские проекты»** предлагает описание проекта «Испытание огнём: влияние природных катастроф на политические предпочтения и социальный капитал в сельской России». Основная цель проекта, реализуемого Лабораторией социально-политических исследований НИУ ВШЭ при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ, — проанализировать влияние экзогенных шоков на политическую легитимность в странах с недемократическими режимами. Проект опирается на данные опроса жителей сторевавших российских деревень, проведённого участниками летом 2011 г.

В рубрике **«Учебные программы»** мы знакомим вас с программой учебной дисциплины «Социальная и экономическая антропология». Программа разработана *Н. В. Ссориним-Чайковым* (Кембриджский университет) и *Г. Б. Юдиным* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ). Цель данной дисциплины — раскрыть специфику

социальной антропологии и предложить антропологические ресурсы, позволяющие расширить социологическую перспективу.

В рубрике «**Конференции**» рассказывается о конференции «Сравнительная социология в количественной перспективе» Лаборатории сравнительных социальных исследований НИУ ВШЭ, возглавляемой профессором Рональдом Инглхартом. В материале, подготовленном *Н. Ю. Фирсовой* (НИУ ВШЭ), даётся краткий обзор основных докладов. Кроме того, обращаем ваше внимание на два предстоящих мероприятия ЛССИ, в которых можно принять участие: Рабочий семинар (23–27 апреля 2012 г., Санкт-Петербург) и Летняя школа «Моделирование структурных уравнений» (1–14 июля 2012 г., Санкт-Петербург).

По традиции мы также знакомим вас с программой наиболее интересных для нас секций Международной научной конференции НИУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества, которая состоится в Москве 3–5 апреля 2012 г. Это уже 13-я ежегодная апрельская конференция, которую проводит НИУ ВШЭ при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда.

* * *

Изменения в журнале на этом не заканчиваются. Следите за будущими событиями и следующими номерами.

ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Уолтером Пауэллом: «Сегодня я настроен чуть более оптимистично, чем 10 лет назад»



ПАУЭЛЛ Уолтер
(Powell, Walter W.) — профессор образования, социологии, организационного поведения, менеджмента, коммуникации и политического анализа в Стэнфордском университете (Стэнфорд, США).

Email: woodyp@stanford.edu

Перевод с англ.
Е. С. Бердышевой

Вуди (именно так он предпочитает себя называть) Пауэлл хорошо знаком российским читателям как один из отцов-основателей нового институционального и сетевого подходов в экономической социологии. Ряд его работ переведены на русский язык, а 10 лет назад в журнале уже было опубликовано интервью с ним [Пауэлл 2003].

В январе–марте 2012 г. мне посчастливилось принять участие в серии семинаров «Организации и сети» («Organizations and Networks») под руководством У. Пауэлла, где обсуждались работы преподавателей, аспирантов, приглашённых исследователей. После одного из таких семинаров мы встретились, чтобы обновить интервью десятилетней давности. За это время, по словам Вуди, он гораздо лучше познакомился с европейскими исследованиями организаций, углубил свои знания методологии анализа социальных сетей. Кроме того, не так давно он стал соруководителем Центра исследований благотворительности и гражданского общества (Center on Philanthropy and Civil Society) в Стэнфорде. Изменилось и само пространство исследований организаций: появились новые интересные объекты и методы. В общем, были все предпосылки для интересного «сиквела».

— *Вуди, Вы известны как один из ведущих исследователей в области организационной теории. Но те, кто недавно познакомился с этой отраслью знания, часто испытывают трудности с определением ключевых направлений в социологии организаций. Как бы Вы их классифицировали?*

— Большинство исследователей датирует появление разнообразных исследовательских перспектив в социологии организаций 1970-ми годами. Джерри Дэвис из Мичиганского университета даже написал специальную работу, в которой задаётся вопросом о том, почему именно в то время появились большинство подходов к исследованию организаций [Davis 2010]. К таким подходам относятся теория ресурсной зависимости, теория транзакционных издержек, популяционная экология и новый институционализм. Все эти направления отражали изменения в понимании границ организаций. Теории транзакционных издержек и ресурсной зависимости фокусировались на отношениях обмена, тогда как популяционная экология и институционализм — на более широком социальном, политическом и культурном контекстах, в которые погружены организации.

Хорошо это или плохо, но в значительной мере все эти теории и сегодня продолжают оставаться в авангарде. Можно отметить некоторые попытки синтеза, например, в последнее время большое влияние на новый ин-

ституционализм оказали исследователи, работающие в русле теории общественных движений (*social movement theory*), а сторонники популяционной экологии начали больше задумываться о категориях и идентичности. Открытым остаётся вопрос о том, где проходят границы организационных исследований и как они соотносятся с экономической социологией. Существует сеть исследователей, которые одновременно работают на два лагеря. Я как раз из них.

Но на сегодняшний день я не вижу на горизонте каких-то новых направлений. В большинстве случаев речь идёт о реконфигурациях и рекомбинациях. Вопрос, что бы это значило, интересен сам по себе.

— *А как же недавно возникшая акторно-сетевая теория? Или теория организаций, предложенная Барбарой Чарнявской (Barbara Czarniawska)?*

— Справедливое замечание. Несомненно, в Европе эти подходы более распространены, чем в США, здесь акторно-сетевая теория оказала незначительное влияние на исследования организаций. Главным образом, она имела эффект в исследованиях науки и технологии, чуть меньше — в исследованиях в рамках сетевого подхода. И совсем мало людей идентифицируют себя с теоретиками или исследователями в области акторно-сетевой теории. Кроме того, я не воспринимал бы это направление как самостоятельное ещё и потому, что один из его основателей, Бруно Латур, вряд ли хотел, чтобы его отождествляли только с одним подходом. Латур — довольно интересный человек; как только он достигает чего-то, сразу же переключается на что-то новое.

Что касается Чарнявской, то у неё есть хорошая книга «The Northern Lights» («Северное сияние») [Czarniawska, Sevón 2003], в которой представлен скандинавский подход к анализу организаций. Я думаю, что в определённой степени природа взаимоотношений между исследователями и организациями в североевропейских странах в корне иная, нежели в других частях света. Там компании более открыты для исследований. Чтобы получить доступ в коммерческую компанию в Соединённых Штатах, вы должны из кожи вон лезть или притворяться тем, кем вы не являетесь. Проводить исследования в таких условиях намного сложнее. С моей точки зрения, подход Чарнявской не оказал особого влияния в Соединённых Штатах, потому что он во многом опирается на интерпретативную традицию в социологии, тогда как большинство американских исследователей ориентированы на количественные методы.

— *По Вашему мнению, существуют серьёзные различия между европейской и американской традициями организационных исследований?*

— Раньше различия были острее, чем сегодня, когда между европейскими и американскими исследователями происходит более активное общение. Я думаю, что не последнюю роль в налаживании контактов сыграл Скандинавский консорциум организационных исследований (Scandinavian Consortium for Organizational Research, SCANCOR)¹, который базируется здесь, в Стэнфорде. В то же время такие учреждения, как Центр социологии организаций (Centre de Sociologie des Organisations) в Париже, способствовали обратному потоку: многие американские исследователи работали там довольно долго. В частности, институционализм и сетевой подход сейчас во многом представлены североатлантическим сообществом, включающим Европу, США и Канаду, а также, возможно, Австралию. Исследователи из Южного полушария и Азии пока не так хорошо интегрированы.

Между европейскими и американскими организационными исследованиями есть некоторые стилевые различия, и многие из них проистекают из того, как обучают аспирантов. Так, в любом из ведущих ис-

¹ Скандинавский консорциум организационных исследований способствует исследованиям организаций через содействие транснациональной исследовательской сети. Входящие в его состав институты из скандинавских и европейских стран поддерживают рабочие визиты и пребывание в Стэнфордском университете. Также консорциум спонсирует конференции, семинары и научное сотрудничество по всему миру; см.: URL: <http://www.scancor.org/> — *Примеч. перев.*

следовательских университетов США аспиранты, прежде чем выбрать тему диссертации, будут учиться два или три года, посещая от трёх до шести учебных курсов по методам исследования, статистике, а также целый ряд теоретических курсов, предполагающих освоение соответствующей литературы. Вряд ли в этот период студенты станут «марать руки», собирая первичную информацию. Они анализируют вторичные базы данных, включаются в проекты преподавателей факультета или университетских научных центров. Но мало кто из них действительно выходит в поле и начинает собирать данные.

По моим ощущениям, в Европе (хотя, наверное, будет не очень корректным ставить в один ряд Южную Европу, Францию, Германию, Скандинавию, Восточную Европу и Россию) аспиранты зачастую намного раньше определяются с темой диссертационного исследования. И в некоторых случаях слушают курсы уже после того, как выбор сделан.

Это порождает огромные различия. Я уже более 20 раз ездил в Европу преподавать аспирантам. Обычно я веду недельную серию занятий по институциональной теории или сетевому анализу либо мини-курс по организационной теории, и в большинстве случаев у аспирантов уже есть свои исследовательские объекты, кейсы или базы данных. В таком случае они стремятся применить теорию к уже имеющимся данным, чтобы углубить и лучше понять полученный кейс. Но такой дизайн исследования оставляет меньше возможностей для постановки теоретических вопросов или заполнения лакуны в теории.

В США мы обычно подталкиваем людей к тому, чтобы они сначала определились с теорией, обрели свой собственный голос и не потерялись в литературе (как иногда случается), и только после этого они формулируют тему исследования, которая поможет им протестировать концептуальные идеи.

С моей точки зрения, во многом отличия европейских и американских организационных исследований объясняются различиями в подходах к обучению аспирантов. Однако эти отличия становятся менее заметными благодаря тому, что мы контактируем всё больше и больше: люди приезжают и видят, как проходят семинары и рабочие обсуждения по эту сторону океана. Читая лекции в европейских университетах, я замечаю, что они воспринимаются абсолютно по-другому, нежели 10 или 20 лет назад. Во-первых, всё больше людей разбираются в методах. Во-вторых, появляется больше концептуальных вопросов. Однако всё ещё довольно часто мне задают вопросы о «полезном знании», о том, как можно применить полученные результаты на практике (американские аспиранты гораздо реже задумываются об этом). Например, что исследователь будет делать с полученным знанием? Мне кажется, что в некотором смысле в этих вопросах проявляется скорее европейская традиция заказного исследования (*engaged scholarship*)², нежели образ «башни из слоновой кости» (*ivory tower*)³. За всем этим скрывается идея, отсылающая нас к работам Карла Маркса, и она состоит в том, что цель исследования — не просто объяснить мир, но изменить его.

— *Различаются ли американская и европейская традиции организационных исследований с точки зрения того, какие объекты чаще всего рассматриваются?*

— Вариации настолько велики, что даже сложно говорить о чётких контрастах. Из моего опыта, в европейском контексте — в Скандинавии, в Северной Европе — сформировалась традиция работы **вместе с** организацией независимо от того, является ли она глобальной корпорацией, некоммерческой организацией (как «Врачи без границ») или федеральным агентством; то есть принято исследовать эти

² Подход прикладных наук, предполагающий, что знание, полученное в ходе научного исследования, изначально предназначено не только для решения научных задач, но и для использования на практике или в социальной политике. — *Примеч. перев.*

³ Подход «чистой» науки, предполагающий, что целью научного исследования является поиск объективной истины, познание в чистом виде, а не ради преобразования практики. — *Примеч. перев.*

организации и делиться результатами с ними же. В Америке такое случается не часто. В некоторых бизнес-школах сложилась практика написания кейсов, но они в подавляющем большинстве случаев создаются только для учебных целей и не содержат прикладных выводов. Мы скорее придерживаемся соображения, что исследование не предполагает тесного взаимодействия с практикой. И, вероятно, именно поэтому мы сталкиваемся с множеством трудностей при получении доступа в ведущие федеральные агентства и крупные корпорации.

Вновь сошлюсь на работы Джерри Дэвиса, потому что он много пишет, говорит и думает об этих вопросах [Davis 2010]. Он утверждает, что в США проводятся тысячи исследований малых фирм, занимающихся биотехнологиями, и практически нет исследований организаций типа Wal-Mart⁴. Почему так? Ведь очевидно, что Wal-Mart — более важное явление с точки зрения его последствий для жизни американского общества и всего мира. На днях я прочитал, что Wal-Mart сейчас — самая крупная компания в Мексике. Однако существует проблема доступа, притягательность нового (хотя кто-то может возразить, сказав, что Wal-Mart — явление само по себе уникальное). Почему у нас есть доступ к биотехнологическим фирмам? Потому что во главе них стоят учёные — люди, похожие на нас, с которыми нам легче найти общий язык.

— *Давайте перейдём к организационным исследованиям в США. Десять лет назад в Вашем интервью [Пауэлл 2003], опубликованном в журнале «Экономическая социология», Вы (со ссылкой на Дика Скотта) говорили, что лишь незначительное число молодых социологов в тот момент изучали организации, и объясняли это доминированием в данном поле бизнес-школ, которые сосредоточены главным образом на фирмах, а не на организациях в целом. Изменилось ли что-нибудь с тех пор?*

— Дик Скотт был очень обеспокоен этим. И на то были причины. Я думаю, что сегодня стало ещё меньше социологических факультетов, где исследования организаций являются ключевой областью. И в некотором смысле это печально, поскольку если обратиться к истории социологии в Соединённых Штатах, то в момент возникновения этой дисциплины социальные организации, сообщества, фирмы, школы безоговорочно относились к её концептуальному ядру. Хотя сегодня я, наверное, настроен чуть более оптимистично, чем 10 лет назад. У меня были несколько студентов, которые могли бы устроиться на работу в бизнес-школы, но вместо этого сделали выбор в пользу социологических факультетов. Например, Джеймс Эванс (James Evans) в Чикаго, Джейсон Овенс-Смит (Jason Ownes-Smith) в Мичигане. Однако более высокий уровень зарплат в бизнес-школах по-прежнему оказывает важное влияние. Так что конкуренция между бизнес-школами и научными факультетами продолжается, и я думаю, это справедливо.

Следующий вопрос, который стоило бы поднять: произойдут ли подобные перемены в экономической социологии? И здесь не столько социологи уходят в сферу организационного поведения в бизнес-школах, сколько сторонники сетевого подхода — в сферу стратегического менеджмента. Это вызывает определённое беспокойство, хотя, учитывая состояние американского рынка труда в последние годы, наличие рабочих мест уже радует само по себе.

— *Можете ли Вы назвать социологические факультеты в американских университетах, где исследования организации были бы ключевым направлением?*

— Конечно. Это университет Беркли, где работают Нил Флигстин (Neil Fligstein) и Хизер Хаверман (Heather Haverman), университет Северной Каролины, где трудится Ховард Олдрич (Howard Aldrich), Принстонский университет, в котором занимаются организационными исследованиями Мартин Руф (Martin Ruef) и Пол Димаджио (Paul DiMaggio). Вновь набирает обороты Чикагский университет, сей-

⁴ Wal-Mart Stores, Inc. — американская компания, крупнейшая в мире розничная сеть. — *Примеч. ред.*

час у них есть несколько специалистов в этой области. И есть университеты, где налажены активные отношения между исследователями, изучающими организации на разных факультетах: Северо-Западный университет, Мичиганский университет, Стэнфордский университет, Калифорнийский университет в Ирвайне, Гарвард, Карнеги—Меллон. В этих учреждениях люди очень свободно общаются, вне границ подразделений. Вы ведь были на моём научно-исследовательском семинаре по сетям и организациям, так вот там присутствовали представители пяти подразделений — социологии, инженерных наук, образования, бизнес-школы, наук об окружающей среде.

— По общему признанию, Вы являетесь одним из основателей нового институционализма в организационном анализе. Двадцать лет назад, во введении к одноимённой книге [Powell, DiMaggio 1991], Вы заметили, что принципиальная цель нового институционализма в то время состояла в изучении изменений, власти и эффективности. Что происходило с этими темами в течение последних 20 лет?

— Да, когда пишешь какую-то работу, никогда не думаешь, что кто-то и в самом деле собирается её читать. (Смеётся.) Если бы я знал, сколько людей прочитают её, я был бы более осторожным в своих высказываниях...

А если серьёзно, то можно отметить два момента. Существует целый ряд интересных работ об институциональных изменениях, эмерджентности (*emergence*) и сопротивлении изменениям. Они относятся к ядру исследований в институционализме и были осмыслены различным образом. Не уверен, что здесь имеет место консенсус. Исследования институциональных логик и конкуренции между ними, институционального плюрализма, категоризаций — все они действительно составляют важную часть проделанной работы.

Область, в которой, как мне кажется, подобного прогресса не случилось, обозначается глубоко проблематичным понятием «эффективность». В рамках занятий по организационной теории я трачу много времени, пытаясь побудить студентов глубже задуматься о том, что такое эффективность. Почти у каждого из нас есть некая интуитивная идея на этот счёт, которая при этом не формализована, как, скажем, оптимум по Парето в экономической теории. На проверку, если когда и проявляется принцип «само собой разумеющегося» (*taken-for-grantedness*), или «рационализированный миф» в терминах Джона Мейера (John Meyer) и Брайана Роуэна (Brian Rowan), так это в умозаключениях людей об эффективности. Сам концепт остаётся непроблематизированным. Отдельные работы по этому вопросу существуют, но их недостаточно. Пару лет назад мы с Хоки Вэнь опубликовали статью о некоммерческом секторе в журнале «Administrative Science Quarterly» [Hwang, Powell 2009]. Является ли выражением эффективности свод бухгалтерского баланса в конце года? Или эффективность проявляется тогда, когда консультанты по менеджменту говорят, что у вас правильные управленческие инструменты? Или же эффективность — это число людей, которых вы накормили или защитили от насилия? Всё это чрезвычайно разные вещи, и показатели измерения эффективности в перечисленных случаях слабо совпадают. Меня удивляет, что работ по этому поводу больше не было.

И, наконец, вопрос власти. Мне кажется, что наиболее впечатляющая черта институтов заключается в их способности превращать феномены, которые на определённом этапе могли быть довольно спорными, в нечто естественное. На фундаментальном уровне мы имеем дело с проявлением власти — навязыванием определённого способа мышления другим людям таким образом, что оно становится нормой. В понимании М. Фуко, перед нами мощный пример подчинения людей определённому набору убеждений. Работы на эту тему существуют, хотя, может быть, и не в таком количестве, как нам хотелось бы. Есть интересные статьи, улавливающие эту проблематику среди исследований идеологии, работ Джона Мейера о мировом обществе (*world society*) [Krucken, Drogi 2009] или исследований профессий.

— *Какие новые вопросы актуальны для нового институционализма сегодня?*

— Множество сложных для решения проблем: склонность и устойчивость к изменению (почему одни явления меняются медленно, а другие — стремительно?), идея относительности временных шкал. У нас нет полного понимания всех этих вопросов. Как крупные политические движения (скажем, неолиберализм) или последствия экономического кризиса преобразовывают представления людей о границах допустимого? Даже здесь, в процветающем Пало-Альто, можно нахвататься фраз о «новом нормальном». За этим «новым нормальным» скрываются эпизодические и непрогнозируемые обстоятельства. Сегодня всё развивается бурно, а завтра затихает, и в этом заключается непредсказуемость. Возникает ощущение нелинейности происходящего; настоящее предстаёт таким, каким оно никогда не было. Большинство институционалистов в своих работах просто маркируют данное явление как некоторую комплексность, чего, на мой взгляд, недостаточно. Влияние многоуровневых систем происходит на протяжении времени. И я думаю, это очень интересно.

В своих работах я также обращаю внимание на важность изучения микрооснований институтов: как они создаются в ходе повседневной жизни, как стабилизируются через ритуалы взаимодействия и так далее.

— *Как возможно изучать микрооснования организации с точки зрения нового институционального подхода?*

— Мне не кажется, что сегодня у нас есть единый набор исследовательских инструментов. Большинство наших методов — этнографические, некоторые основаны на интервью. Много было сделано для развития методик лингвистического анализа, дискурс-анализа. К числу методов можно отнести анализ разговоров, текстов, конверсационный анализ. Ещё одна возможная стратегия — следовать за объяснением респондентов, находящихся в ситуации, когда им необходимо выработать понимание произошедшего (*making sense of things*). Чтобы понять, как организации репрезентируют себя, мы исследуем лингвистические сети, изучаем типичные фразы в PDF-документах на веб-страницах, отслеживаем перекрёстные ссылки между сайтами. Мне кажется, этот сдвиг в области вычислительных социальных наук (*computational social sciences*) к анализу естественного языка является одним из способов, с помощью которых мы можем изучать дискурс и понять, как организации репрезентируют себя и взаимодействуют друг с другом.

В статье (наверное, она выполнена на границе нового институционализма) Майкла Антиби, опубликованной в журнале «Administrative Science Quarterly» [Anteby 2010], где речь идёт о том, как следователи работают с трупами в ходе раскрытия случаев насильственной смерти и мёртвые тела оказываются вещами, с которыми люди вынуждены взаимодействовать, я нахожу характерный для институционализма взгляд на проблему: если по-честному, то перед вами просто бездыханный труп. Тем не менее в целом то, как обращаются с мёртвым телом, предполагает следование как сакральным, так и профанным представлениям, которые существуют независимо от непосредственного взаимодействия. У вас и правда возникает ощущение, что данное взаимодействие является частью более широкого контекста.

— *Здесь возникают какие-то пересечения с культурсоциологией?*

— Несомненно, могли бы быть. Отдельные работы, в которых задействуется дюркгеймианское понятие коллективных представлений, определённо созвучны основным положениям культурсоциологии Джеффри Александера (Jeffrey Alexander). Но я не думаю, что на данном этапе уже есть активное взаимное влияние этих подходов друг на друга.

— Давайте поговорим о направлениях исследований в новом институционализме. Десять лет назад в интервью Вы сказали, что в то время внимание уделялось главным образом рынкам труда, здравоохранению и финансовой сфере. Какие области исследования являются наиболее популярными сегодня?

— Финансы по-прежнему остаются значимой областью. Исследование того, как сотрудники хедж-фондов и инвестиционные банкиры объясняют экономический спад, результаты которого были представлены вчера⁵, в большой степени выполнено в русле институционального подхода. Каковы новые сферы исследований? Может быть, среди ключевых тем сейчас стоит отметить общественные движения и движение в защиту окружающей среды (*environmentalism*)? Исследователи много занимаются тем, как в организациях конструируется экологическое сознание. Майкл Лаунсбери (Michael Lounsbury), Энди Гофман (Andy Hoffman), Клаус Вебер (Klaus Weber) продвигают это довольно продуктивное направление. Я не знаю, почему так происходит; возможно, люди смешивают профессию и хобби, но такие явления, как еда, вино и другие сферы самовыражения и соответствующие им вопросы, например, откуда берутся новые сегменты продуктового рынка (в частности, сегмент органической еды как локальная социально сконструированная категория), также становятся предметами исследований. Также есть интерес к изучению творческих профессий (наиболее заметная среди них — архитектура, в определённой степени примечательна реклама). И, наконец (хотя я уверен, что мне не удалось охватить всё), огромное исследовательское поле, на которое не обращали внимания 10 лет назад, это сертификация и стандартизация: от окружающей среды, рейтингов университетов до защиты потребителей. Вопросы стандартизации, регуляции, сертификации — всё то, что европейцы называют «мягким правом» (*«soft law»*), — активно изучаются в рамках институционального подхода. Вчерашний семинар был в этом смысле показательным. В одном месте собрались люди из Швеции и США, и они так или иначе в своих выступлениях говорили о том, что необходимо больше саморегулирования.

— Что Вы думаете по поводу изменений в методологии? Появляются ли новые методологические подходы внутри нового институционализма?

— Во-первых, мне кажется, что есть много интересных работ, привносящих в институционализм инструменты из лингвистического анализа. Такие методы, как сентимент-анализ⁶ (*sentiment analysis*) текста, другие вычислительные техники являются важными инструментами для анализа смыслов. Многие студенты получают сертификаты по вычислительной социальной науке (*computational social science*). Некоторые в процессе такой деятельности становятся специалистами в области компьютерных наук. Человек, с которым я работаю в университете Мангейма, Ахим Обер (Achim Oberg), считает себя немного шизофреником — наполовину специалистом в области компьютерных наук, а наполовину — социологом. Так что это выскабливание (*«scraping»*) Всемирной паутины, её использование, работа с крупными базами данных определённо стали одной из главных исследовательских стратегий, позволяющих ухватить одновременно и меняющийся процесс мировой диффузии, и влияние, которое Сеть оказывает на наше сознание.

Есть и более продвинутые методы — анализ временных рядов, когда мы пытаемся развивать зависимые от периода способы измерения и видим, как влияние факторов меняется и перевешивает в определённые моменты времени, что позволяет нам понять динамику обратной связи. Это попытка сфокусироваться на динамических системах и наличии сигналов обратной связи, а также на том, как смысл феномена изменяется по мере его распространения.

⁵ Имеется в виду выступление Эбби Ларсон (Abby Larson) «*Institutionalized Exuberance: Risk and Return in Systemic Financial Crisis*» («Институционализированное изобилие: риск и отдача в период системного финансового кризиса») на семинаре SCANCOR. URL: <http://www.scancor.org/seminars/seminars-2011-20121/seminars-2011-2012-p2/>

⁶ Определение настроения автора по элементам текста. — *Примеч. перев.*

Что касается качественных исследований, то здесь важно упомянуть сравнительные кейс-стади, когда анализируется множество случаев. Интерес представляют проекты, в которых заняты сети исследователей (*multiple investigators*): несколько людей делают наблюдения на разных сайтах и потом сравнивают данные. Сравнительная историческая институциональная теория также окрепла, и, вероятно, её нужно принимать во внимание. Но я сейчас, конечно, говорил только о методах, задействованных в институциональной теории.

— *Большое спасибо.*

Беседовал Игорь Чириков

Стэнфордский университет

7 февраля 2012 г.

Приложение

Среди работ, которые имеют отношение к новому институционализму и были изданы за последние три-четыре года, наиболее интересными, по мнению Вуди Пауэлла, являются следующие:

Dobbin F. 2009. *Inventing Equal Opportunity*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Dobbin F., Kelly E. 2007. How to Stop Harassment: The Professional Construction of Legal Compliance in Organizations. *American Journal of Sociology*. 112 (4). January: 1203–1243.

Dobbin F., Kim S., Kalev A. 2011. You Can't Always Get What You Need: Organizational Determinants of Diversity Programs. *American Sociological Review*. 76 (3): 386–411.

Greenwood R., Oliver C., Sahlin K., Suddaby R, (eds). 2008. *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism*. Thousand Oaks, CA: Sage; Thousand Oaks, CA. (Изумительный сборник! — В. П.)

Kalev A., Dobbin F., Kelly E. 2006. Best Practices or Best Guesses? Diversity Management and the Remediation of Inequality. *American Sociological Review*. 71: 589–917.

Kellogg K. C. 2009. Operating Room: Relational Spaces and Microinstitutional Change in Surgery. *American Journal of Sociology*. 115 (3): 657–711.

Kennedy M. T., Fiss P. C. 2009. Institutionalization, Framing, and Diffusion: The Logic of TQM Adoption and Implementation Decisions among U.S. Hospitals. *Academy of Management Journal*, 52: 897–918.

Mahoney J., Thelen K. (eds). 2009. *Explaining Institutional Change Ambiguity, Agency, and Power*. N. Y.: Cambridge University Press.

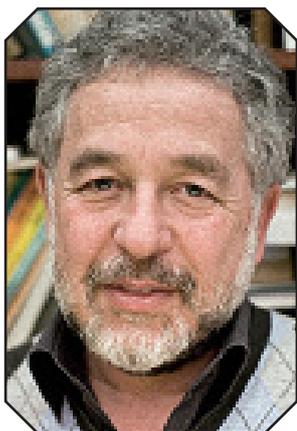
Meyer R. E., Höllerer M. A. 2010. Meaning Structures in a Contested Issue Field: A Topographic Map of Shareholder Value in Austria. *Academy of Management Journal*. 53 (6): 1241–1262.

Литература

- Пауэлл У. 2003. Интервью. *Экономическая социология*. 4 (1): 6–12. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-1/index.html>
- Anteby M. 2010. Markets, Morals, and Practices of Trade: Jurisdictional Disputes in the U.S. Commerce in Cadavers. *Administrative Science Quarterly*. 55: 606–638.
- Czarniawska B., Sevón G. (eds). 2003. *The Northern Lights: Organization Theory in Scandinavia*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press.
- Davis G. 2010. Do Theories of Organizations Progress? *Organizational Research Methods*. 13: 690–709.
- Hwang H., Powell W. 2009. The Rationalization of Charity: The Influences of Professionalism in the Non-Profit Sector. *Administrative Science Quarterly*. 54: 268–298.
- Krucken G., Drori G. S. (eds). 2009. *World Society: The Writings of John W. Meyer*. Oxford: Oxford University Press.
- Powell W. W., DiMaggio P. J. (eds). 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Вспышка или затухание? Новая институциональная экономическая теория в Центральной и Восточной Европе¹



КОВАЧ Янош Матьяш
(Kovács, János Mátyas) — научный сотрудник Института гуманитарных наук (Вена, Австрия).

Email: kovacs@iwm.at

Перевод с англ.
А. А. Куракина

Янош Матьяш Ковач является постоянным научным сотрудником Института гуманитарных исследований (Вена) и Института экономики (Будапешт), а также редактором журналов «Transit» (Вена) и «2000» (Будапешт). Его главные исследовательские области: история коммунистических хозяйств, сравнительные экономические системы, политическая экономия нового восточноевропейского капитализма и экономические культуры этого региона. Данная статья основана на материалах исследования, результаты которого публикуются в сб.: Kovács J. M., Zentai V. (eds.). 2012 (Forthcoming). *Capitalism from Outside. Economic Cultures in Eastern Europe After 1989*. Budapest: CEU Press.

В этой статье Янош Ковач анализирует противоречия, с которыми столкнулось распространение новых институциональных теорий в странах Центральной и Восточной Европы. В условиях распада марксизма и сравнительной неразвитости неоклассической экономической теории новой институциональной экономической теории предсказывалось блестящее будущее, учитывая происходящие в обществе глубокие институциональные изменения. Именно это научное направление наряду с ордолиберализмом казалось наиболее привлекательным и для экономистов, и для социологов. Однако, к удивлению многих, в странах Восточной Европы концепции новой институциональной экономической теории так и не получили полноценного развития. Более того, они были весьма скептически восприняты местными экономистами, предложившими вместо этого весьма эклектичные исследовательские программы. Опираясь на результаты специального проекта, реализованного в восьми странах, Ковач рисует выпуклую картину особенностей развития экономических и социальных наук в посткоммунистических обществах.

Ключевые слова: новая институциональная экономика; ордолиберализм; восточноевропейская экономическая теория; посткоммунистические трансформации.

¹ *Источник:* Kovács J. M. 2011. Petering Out or Flaming Up? New Institutional Economics in East-Central Europe. *The European Electronic Newsletter «Economic Sociology»*. 13 (1): 28–39. — *Примеч. ред.*

То вспыхнет, то погаснет... Действительно ли новая институциональная экономическая теория (НИЭТ)² оказалась не способной предложить широкий набор привлекательных научных теорий? Разве они не были «обречены» заполнить всю Восточную Европу, которая в течение последних десятилетий экспериментировала с процессами глубоких институциональных изменений? Правда ли, что местные исследовательские сообщества оказались не готовы заимствовать идеи нового институционализма? Можно ли сказать, что успех Запада обернулся провалом Востока? Действительно ли общеизвестное проклятие запоздалого старта снова ударило по восточноевропейским экономистам³?

«Провал», пожалуй, будет слишком сильным словом. Я заменю его привыканием, даже усталостью, которая может последовать за любым успешным прорывом в академическом сообществе. Усталость способна привести к стагнации, но она ведь может и пройти, вызывая в скором времени новую волну интереса, не говоря уже об оригинальных научных открытиях.

Поспешный прогноз

Почему с 1993 г., когда я начал размышлять об альтернативах в развитии экономических наук после коммунизма, я ожидал быстрый рост институционалистской исследовательской программы? Тогда мною предсказывался масштабный импорт идей, сопровождающийся соперничеством двух западных парадигм — ордолиберализма и новой институциональной экономической теории — за умы и сердца экономистов Восточной Европы [Kovacs 1993]⁴. Обращая внимание на популярность концепции *Soziale Marktwirtschaft*⁵ в политическом дискурсе после падения коммунистических режимов и на распространение неoinституционалистских понятий, таких как трансакционные издержки, зависимость от ранее избранного пути или социальный капитал в экономическом анализе перехода к капитализму, я предположил, что развернется конкуренция между старым (немецким) и новым (американским) стилями институционалистского мышления в восточноевропейской экономической науке⁶. Этот сценарий с открытым финалом, имеющим два возможных исхода, зиждется на следующих четырех предположениях:

² Под новой институциональной экономикой я понимаю широкий набор развивающихся исследовательских программ — от теорий прав собственности и трансакционных издержек, теории общественного выбора до эволюционной экономики. Учитывая тот факт, что НИЭТ известна (иногда печально) за глубокое взаимное проникновение экономической теории и других социальных наук, междисциплинарные области, такие как новая экономическая история, экономика права, поведенческая экономика и др., были также отнесены к естественным ветвям этой школы [Hutchison 1984; Langlois 1986; 1989; Rutherford 1994; Coase 1998; Furubotn, Richter 2000; Williamson 2000; Hodgson 2001; 2004; Aoki 2001; Menard, Shirley 2005; Nee 2005; Chavance 2008].

³ Понятия «Восток» и «Запад» далее по тексту будут часто уточняться (см., например, сноску 22).

⁴ Под ордолиберализмом я понимал Фрайбургскую школу и её интеллектуальное окружение со своими зрелыми и молодыми последователями, не разделяя их на более и менее либеральных авторов, теоретиков и политиков. Сюда относятся Альфред Мюллер-Армак (Alfred Müller-Armack), Франц Бём (Franz Böhm), Вальтер Ойкен (Walter Eucken), Вильгельм Рёпке (Wilhelm Röpke), Александр Рюстов (Alexander Rüstow) и авторы ряда вторичных работ [Watrin 1979; Zweig 1980; Barry 1989; Johnson 1989; Peacock, Willgerodt 1989a; 1989b]; из более современных работ см.: [Sally 1996; Koslowski 1998; Vanberg 1998; Albert 2004].

⁵ *Soziale Marktwirtschaft* (нем.) — социальное рыночное хозяйство или социально ориентированная рыночная экономика. — *Примеч. перев.*

⁶ Эта упрощённая дуальная типология была призвана отразить «общественное мнение» среди восточноевропейских экономистов того времени. В их дискуссиях эта альтернатива была представлена довольно небрежно и для того, чтобы усилить контраст. Например, говоря об американском стиле, редко отсылали к «старому» американскому институционализму (большая часть идей которого была напрямую заимствована из немецкой исторической школы), а при обращении к немецкому стилю недооценивалась важность его хайкевского (либертарианского, неаустрийского, то есть в известном смысле американского) крыла. В подобную дихотомию плохо вписываются такие важные школы, как сравнительные экономические системы, французская регуляционистская школа или теория принятия решений.

- обе главные школы экономической мысли при коммунистическом режиме, то есть официальная политическая экономия (ортодоксальный марксизм) и реформаторское направление (рыночный социализм)⁷, исчезнут: первая фактически развалилась ещё до 1989 г., а вторую должны были поглотить старые и новые институционалистские теории, господствовавшие на Западе. Это поглощение может быть ускорено тем фактом, что реформаторское направление в экономической науке, в том числе программы самоуправления, почти инстинктивно выработало квазиинституциональный (а точнее, спекулятивно-институциональный) способ критики плановой экономики и *методов (engineering)* её реформирования⁸;
- институционалистские объяснения серьёзных рыночных перекосов в плановой экономике, таких как дефицит, несбалансированность секторов хозяйства и инвестиционные циклы, выдвинутые представителями реформаторского направления в 1950–1980-е годы, могут быть легко интегрированы в западную литературу. Понятия «чрезмерная централизация», «торги за плановые показатели», «кампанейщина», «патернализм» и «теневая экономика» смогут найти пристанище в новых (на тот момент) теориях прав собственности, провалов государства, теории торга, политических деловых циклов и т. п., безусловно, значительно усиливаясь в аналитическом плане;
- многие реформаторы станут капиталистическими «трансформаторами», изучая посткоммунистическую экономику и планируя широкомасштабные программы дерегулирования (маркетинговую и приватизацию), поэтому они будут остро нуждаться в надёжных ноу-хау для понимания и организации институциональных изменений;
- немало таких ноу-хау уже доступны на Западе, значительная часть научной неопределённости находится, скорее, на стороне спроса. Оставив в прошлом бывшие реформаторские устремления, восточноевропейские экономисты столкнутся, так или иначе, с двумя противоборствующими институционалистскими традициями: по своей сути описательно-исторической, представленной «старым добрым» ордолиберализмом, и относительно новой, основанной, скорее, на формализованном анализе в неоклассическом стиле (со всё более усложняющимися инструментами теории игр), представленной новой институциональной экономической теорией. Какую из двух выберут приверженцы социальных наук? По сути, первая основана на холистских концепциях, наподобие экономического порядка, обещаниях решить реальные проблемы и делает акцент на социальной ответственности и необходимости корректировать работу рынка извне, тогда как вторая предпочитает методологический индивидуализм и доверяет рыночным силам вершить справедливость и осуществлять саморегулирование. Первая ближе местным интеллектуальным и политическим традициям экс-реформаторов (и требует значительно меньших познаний в математике), предлагает учёным занимать активную политическую позицию и оправдана, особенно в глазах старших поколений, европейской историей успеха государств благосостояния в 1950–1980-е годы. Вторая повсюду считается более «продвинутой» в том, что касается терминов, научной точности и академической силы, благодаря её тесным связям с неоклассической экономической теорией, вероятно, более привлекательной для молодых поколений местных экономистов, и легитимируется сравнительными преимуществами «американской модели» по сравнению с большинством европейских аналогов 1980–1990-х годов. Итак, первая традиция опирается на скучноватое, но надёжное прошлое, которое поддержива-

⁷ В то время было трудно поверить, что «чистая» концепция рыночного социализма, отмытая от грязи реального социализма и воспоминаний о рыночном социализме, который использовали Оскар Ланге (Oskar Lange) и его сторонники в «дискуссии о социалистическом расчёте цен», не исчезнет из современной экономической мысли [Balcerowicz 1992; Bardhan, Roemer 1993].

⁸ О спекулятивном институционализме см.: [Kovacs 1992].

ется теориями умеренной сложности, а вторая представляет собой музыку будущего, полного рисков и, возможно, великих открытий.

После 1989 г. я не стал гадать, кто может оказаться победителем, но выразил некоторое опасение, вызванное комбинацией старой (и одновременно новой) склонности «трансформаторов» к государственному вмешательству и оживающего национализма, действующими под прикрытием государственно-консервативно-корпоративистской интерпретации ордолиберальной программы. Таким образом, часть либеральных элементов этой комбинации была бы проигнорирована, а экс-реформаторы (или даже ортодоксальные марксисты) нашли бы убежище в теоретическом конструкте социального рыночного хозяйства нового типа, заигрывая с концепцией «третьего пути», более коллективистской, чем у Рёпке (Rörke), — кошмарным *National-Soziale Marktwirtschaft*⁹, место которого где-то между Муссолини и Мечьяром¹⁰.

Действительно, было крайне трудно предсказать победителя (или определить условия случайного, локального, сосуществования ордолиберализма и НИЭТ¹¹), но казалось очевидным, что если будет победитель, то им станет один из этих двух соперников.

Эти ожидания находились в русле глубоких методологических и дискурсивных изменений в сообществе экономистов по всему региону. Конвергенция «восточного» и «западного» институционализмов (даже на основе ордолиберализма) зависела от значительного сближения между западными техниками и (или) терминологиями экономической науки и их восточными аналогами. Говоря более жёстко, я считал, что восточноевропейские экономисты не могли надеяться на достижение успеха на международной арене, продолжая придерживаться своего доморощенного «квазиинституционализма», или, точнее, «спекулятивного институционализма» (вспомните размытые дискуссии о соотношении плана и рынка, о самоуправлении, которые реформаторы вели вплоть до конца 1980-х годов). Как правило, такого рода институционалистская исследовательская программа была менее эмпирична и в то же время гораздо менее абстрактно-аксиоматична, чем НИЭТ. Хотя она, подобно ордолиберализму, избегала формализма, её эмпирическая сила чаще всего не могла сравниться с ним. Тем не менее я полагал, что обучение может стать обоюдным и западные экономические науки также будут заимствовать научные идеи из нашего региона. При переосмыслении экономических институтов коммунистической эпохи думалось, что Восточная Европа способна обогатить не только «старый» институционализм, но также и некоторые ключевые концепции НИЭТ — такие, как размытые права собственности, неформальные институты, неполные контракты, погоня за рентой и т. п. Казалось, что через разработку экономической теории коммунизма она способна предложить институциональную теорию неосуществимой на практике хозяйственной системы, которая в рамках экономической теории могла бы играть роль, схожую с ролью *perpetuum mobile*¹² в физике. Что же до посткоммунизма, то я полагал, что по ходу экономических трансформаций регион сможет стать благодатной почвой для институционалистских открытий.

⁹ Национал-социалистическое рыночное хозяйство (нем.). — *Примеч. перев.*

¹⁰ Хотя в течение последних двух десятилетий это является постоянным источником беспокойства в либеральных кругах Восточной Европы, которое лишь усилилось с приходом режимов Милошевича, Туджмана, Лукашенко, Путина, Качинского и Орбана, последовательной теории нового экономического авторитаризма в регионе не появилось до сих пор..

¹¹ Комбинирование этих двух парадигм не требует больших научных прорывов; эта модель была заложена ещё хайковской (эволюционной) интерпретацией старых идей Фрайбургской школы. Можно довольно уверенно утверждать, что эволюционная экономика в рамках НИЭТ не противится сотрудничеству [Schmidtchen 1984; Schüller 1987; Leipold 1988; Vanberg 2001; Pies 2001]; см. также: Pies I., Leschke M. (Hrsg.). 1995–2011. *Konzepte der Gesellschaftstheorie*. Tübingen: Mohr Siebeck; отдельные тома этой серии были посвящены Дж. Бьюкенену, Р. Коузу, Ф. Хайеку, Д. Нортю, М. Олсону, О. Уильямсону и др.

¹² Вечный двигатель (лат.). — *Примеч. перев.*

Эти ожидания основывались на довольно открытом и беспрепятственном академическом сотрудничестве с Западом. То, что мы, жители Восточной Европы, ожидали, то и наступит, а то, что на самом деле наступает, является тем, что мы с самого начала хотели получить. Кроме того, если воспользоваться политкорректной формулировкой, местные институциональные экономисты изображались не в качестве недееспособных, а как обладающие иными способностями учёные, которые могут предложить свой оригинальный продукт.

Я утверждал: помимо методологической притирки и «дискурсивного поворота» в Восточной Европе может также измениться социологический контекст экономических наук, что должно вызвать сближение институционалистских исследовательских программ. Предположительно партийные съезды, цензурируемые журналы и политически ангажированные учёные больше не будут определять научный прогресс. Одновременно «светские» (свободные от политики) исследовательские сообщества, публикации в рецензируемых журналах и факультетская библиотека, или факультетские клубы (*faculty clubs*), станут основным двигателем академической жизни. Восточноевропейские эксперты будут вынуждены точно так же соперничать на академическом рынке (локальном и глобальном), как и их западные коллеги; модели трудоустройства, карьеры и мобильности также станут схожими; значительная часть академической продукции будет производиться частными исследовательскими и образовательными институтами и т. п.

В целом предполагалось, что на Западе есть два подходящих коллективных актора — представители ордолиберализма и НИЭТ, тогда как на Востоке я видел исчезающих ортодоксальных марксистов, экс-реформаторов и «непорочных юнцов», появившихся в области экономических исследований после 1989 г. Разумно было предположить и существенные поколенческие различия. Чем вы моложе, тем выше у вас шансы получить надлежащее образование по неоклассической экономической теории — в качестве обязательного условия (*sine qua non*) для усвоения идей нового институционализма. Я думал, что здесь могут соединиться два вида разочарования: неточность описательной исследовательской техники, применяемой старшими коллегами, и стерильность некоторых только освоенных неоклассических моделей. Вместе они способны побудить молодых учёных переключиться на НИЭТ (без понижения уровня формального анализа). Помимо того что молодых подталкивают указанные факторы, одновременно их притягивает и западная новая институциональная экономическая теория, свежая, гибкая и модная дисциплина, которая обещает дать всё лучшее из старого институционализма и современного экономического мейнстрима и в то же время оградить исследователя от их недостатков. Восточноевропейскому экономисту представился уникальный шанс стать и ортодоксальным, и неортодоксальным экспертом, который одновременно заимствует и изобретает что-то новое, избегая раблепной имитации.

Если этот прогноз себя оправдает, рассуждал я несколькими годами позже [Kovács 2002], то неоклассическую парадигму следует включить в группу западных акторов. Возможно, распространение этой парадигмы также усилит и НИЭТ в качестве непреднамеренного побочного эффекта (или побочного ущерба). Тем не менее я не отверг три другие возможности:

- ордолиберализм постепенно выйдет из борьбы, но НИЭТ не станет настоящим победителем;
- неоклассическая теория не произведёт за это время собственных «восточных диссидентов», и, более того, многие из её местных представителей будут слабо вовлечены в НИЭТ;
- в состоянии посткоммунизма сообщество экономистов столкнётся с ситуацией, когда «всё гонится» (более точно, когда любая теория способна раствориться в другой), в которой даже гибридизация может показаться слишком смелой рабочей гипотезой.

В итоге случилось как раз то, на что я не обратил внимание в начале 1990-х годов и чему спустя 15 лет пришлось немало удивляться, когда погрузился в компаративистский исследовательский проект по изучению восприятия новой институциональной экономической теории в восьми странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) — Болгарии, Хорватии, Чехии, Венгрии, Польше, Румынии, Сербии и Словении¹³.

Обряд перехода

«Заметили ли польские экономисты новый институционализм?» — скептически вопрошает Яцек Коханович (Jacek Kochanowicz) в своей части исследования. Румен Аврамов (Roumen Avramov) утверждает, что «в ландшафте болгарской экономической науки НИЭТ всё ещё находится в бессистемном виде и ей явно недостаёт критической массы. Она не является сплочённым течением, способным противостоять доминирующему влиянию неоклассики». Воймир Франичевич (Vojmir Franicevic) говорит о «мягком» институционализме (то есть об использовании понятий НИЭТ, когда они «подходят к “разговору”») и пассивном восприятии новой институциональной экономической теории в Хорватии. В Болгарии существует только один последовательный университетский курс по новой институциональной экономике. Хория Паул Терпе (Horia Paul Terpe) и Паул Драгош Алиджика (Paul Dragos Aligica) предупреждают читателей, что «сигналы, которые могут означать “неоинституционалистский” взрыв, не следует принимать за реально свершившиеся события». «Институционализм всё ещё не институционализировался», — играют словами некоторые авторы.

В действительности было бы большой ошибкой ожидать на местном уровне серии оригинальных открытий, которые опубликовали бы в ведущих американских журналах. Тем не менее крайне медленное проникновение идей, неполные захваты, эклектичное заимствование, мнимое принятие идей и т. п., то есть все те схемы академического импорта, обнаруженные нашими исследованиями, рассматривались бы одно или два десятилетия назад как проявления чрезмерного пессимизма. Наша исследовательская команда предположила, что НИЭТ должна была понравиться экономистам по всему региону, потому что она предлагала парадигму, в которой они остро нуждались, которую могли уважать, понимать, в которую могли бы верить, не говоря уже о том, что её академические продукты хорошо продавались бы (*well-marketed*). По словам Аврамова, особое преимущество этого направления состоит в том, что оно может служить представителем других теорий, заполнить «предположительные пустоты, оставленные “конвенциональной” экономической мыслью», и поэтому в состоянии удовлетворить даже специалистов диаметрально противоположных взглядов. Хотя время от времени НИЭТ облача-

¹³ Это была часть «DIOSCURI Project», большой исследовательской программы по изучению культурных связей в европейской экономике (см. URL: <http://www.dioscuriproject.net/>), поддержанной Европейской комиссией — 6FP (Sixth Framework Programme — Шестая Рамочная программа Европейского Сообщества по научным исследованиям, технологическому развитию и демонстрационной деятельности, 2002–2006 годы). К сожалению, мы были вынуждены ограничить себя странами ЦВЕ и не уделили внимания таким важным странам, как Россия. Я особенно благодарен Виолетте Зентаи (Violetta Zentai), с которой мы руководили этой программой в целом, а также Паулю Драгошу Алиджике (Paul Dragos Aligica), Румену Аврамову (Roumen Avramov), Воймиру Франичевичу (Vojmir Franicevic), Александре Йованович (Aleksandra Jovanovic), Яцеку Кохановичу (Jacek Kochanowicz), Алисе Навратиловой (Alice Navratilova), Александру Стевановичу (Aleksander Stevanovic), Хории Пауле Терпе (Horia Paul Terpe) и Тьяше Живко (Tjasa Zivko), которые подготавливали исследования по восприятию НИЭТ в отдельных странах; см. об этом подробнее в нашем сборнике: Kovács J. M., Zentai V. (eds). 2012. *Capitalism from Outside. Economic Cultures in Eastern Europe after 1989*. Budapest: CEU Press; см. также отдельные статьи этого сборника: [Aligica, Terpe 2012; Avramov 2012; Franicevic 2012; Kochanowicz 2012; Kovacs 2012].

Кейс-стади, посвящённые восприятию НИЭТ, были основаны в общей сложности более чем на 50 углублённых интервью, литературных обзорах, включающих книги и статьи в одном или двух ведущих экономических журналах соответствующих стран, анализе учебных планов отобранных местных университетов и включённом наблюдении. Кроме того, в каждой стране сходным образом были изучены экономические экспертные комиссии и университетские факультеты, и большая часть информации, собранной в этих областях, оказалась релевантной для исследования неоинституционалистских идей.

лась в радикальную и (или) догматическую либертарианскую риторику, она предоставляет местным специалистам большую свободу манёвра: сбалансированный взгляд на провалы государства и рынка, исторический подход к эволюции институтов, междисциплинарный анализ и т. п., то есть всю ту академическую культуру, в которой воспитывались эти специалисты. Они вполне могли рассчитывать на то, что наконец представят точные (и эффективные) научные понятия, о которых раньше только отвлечённо размышляли, и верить в столь вождельённую возможность измерять переменные и проверять выводы.

Первые встречи местных экономистов с западными неоинституциональными теориями (и теоретиками) произошли в Венгрии, Польше и Югославии ещё в 1980-х годах или даже немного раньше. Первоначально спрос был инстинктивным, спорадическим, случайным и проблемно ориентированным. Как правило, экономисты ЦВЕ искали решение какой-то конкретной проблемы (например, моделирование частной собственности в Венгрии, сравнение экономических систем в Польше и изменение федеративного устройства в Югославии), пролистывали пару глав западной литературы, и их захватывал дискурс зарождавшейся тогда научной школы. В то время одними из самых цитируемых мыслителей были Армен Алчян (Armen Alchian), Гарольд Демсец (Harold Demsetz), Мансур Олсон (Mancur Olson). Их упоминали наряду с такими учёными, как Герберт Саймон (Herbert Simon), Харви Лейбенштейн (Harvey Leibenstein) и даже Альберт Хиршман (Albert Hirschman), которого сейчас нечасто относят к «отцам-основателям» НИЭТ. Аргументацию этих исследователей можно было легко развить с помощью математических навыков, полученных ранее, при изучении плановой экономики и самоуправления.

Действительно, в конце 1980-х и в начале 1990-х годов спорадическое проникновение НИЭТ переросло в регулярную маркетинговую кампанию и одновременный потребительский бум¹⁴. Эта кампания управлялась главным образом североамериканскими университетами (Джорджа Мэйсона, например), экспертными комиссиями и фондами (Тексас, Атлас, Фрейзер, Liberty Fund, Inc., Брэдли и т. п.) во всех странах региона посредством совместных исследовательских проектов, семинаров, конференций, университетских курсов, летних школ, переводческих программ и т. п.¹⁵ Её воздействие усилилось благодаря первым Нобелевским премиям, вручённым некоторым представителям неоинституциональной мысли (Дж. Бьюкенен, Р. Коуз, Д. Норт, Р. Фогель)¹⁶. Общий климат восприятия стал особенно благоприятным, когда Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и некоторые другие международные организации изменили свои взгляды на экономическую политику в стиле Вашингтонского консенсуса на риторику «институты и (или) культуры имеют значение».

Институто-центристский сигнал, посланный Западом, значительно окреп вследствие принятия в ЕС ряда бывших коммунистических стран, то есть вследствие самой программы всесторонней пересадки институтов и свода законодательных актов (*acquis communautaire*), выражающих квинтэссенцию европейского капитализма. Поэтому в Центральной и Восточной Европе середины 1990-х годов можно

¹⁴ Согласно нашим кейс-стади, раннее усвоение неоинституциональной мысли зависело от особых событий, таких, например, как публикация сборника по экономике права в Венгрии, приглашение в Германию, полученное Лешекком Бальцеревичем, или визит в Белград, оплаченный Светозаром Пейовичем.

¹⁵ В одном интервью венгерский учёный вспоминает: «На четвёртом году обучения в университете, какие-то “дикие либералы” из Университета Джорджа Мэйсона, я имею в виду неоавстрийцев, приехали в Будапешт и пригласили тех, кого они считали будущими лидерами страны, на Западное побережье США, где мы много ели, восхищались Америкой и посещали лекции... Было ясно, что они одержимы, но они не настаивали, чтобы мы с ними соглашались. Среди них были анархо-либералы, сторонники идеи свободных банков, классические либералы, и они бесплатно распространяли книги... Они привлекали Светозара Пейовича из-за его восточноевропейских корней. Мне всё это очень нравилось... В то время я был упрямым либералом, но с течением времени моё мнение стало значительно более умеренным».

¹⁶ За исключением нескольких учёных из бывшей Югославии (а также одного болгарина и венгра), местные специалисты не обучались у известных западных представителей НИЭТ. Как правило, они встречались с второстепенными представителями школы (например, в рамках обучающих программ), а встречи с ведущими учёными происходили на международных конференциях или выездных лекциях в регионе. Например, Дуглас Норт был одним из частых гостей в Восточной Европе.

было присоединиться к сообществу НИЭТ, имея умеренные социально-демократические обязательства, и не нужно было покидать её, даже исповедуя радикально-либертарианские взгляды. Как заметил один из моих коллег, НИЭТ — это толерантная дисциплина.

Эта маленькая научная революция осуществлялась без всякого насилия над «аборигенами». Если неoinституциональные идеи и начали колонизацию, то это была, скорее, самоколонизация. Местные экономисты готовились к переходу от первого этапа освоения, то есть от написания обзорных статей и организации ознакомительных семинаров, к запуску первых собственных настоящих исследовательских проектов для адаптации и проверки зарубежных моделей приватизации, антимонопольного регулирования, коррупции и т. п. Наши кейс-стади показывают, что НИЭТ во многих отношениях застряла на этой предварительной стадии, другими словами, *обряд перехода (rite de passage)* был прерван или значительно затянута. Грубо говоря, неoinституциональные идеи не стали частью «духовного капитала» эпистемического сообщества экономистов ЦВЕ [Kovács 2010].

Сегодня, за исключением нескольких крошечных островков НИЭТ (таких, как отделение экономики и права на юридическом факультете Белградского университета или Институт рыночной экономики в Софии), можно обнаружить лишь отдельных учёных, разбросанных по всему региону случайным образом. Точнее, есть одно правило: ни одна страна не демонстрирует выдающихся достижений в развитии новой институциональной экономической теории независимо от того, познакомились ли местные учёные с западной мыслью раньше или позже. Очевидно, что стагнация фактически повсеместна. Обитатели островков счастливы тем, что они как-то сумели выжить в прошедшие годы. Они не надеются на то, что в ближайшее время сумеют серьёзно повлиять на свою академическую среду. Типичный специалист в области НИЭТ в ЦВЕ продолжает популяризировать своих любимых авторов и любимые модели, печатается в местных журналах и в лучшем случае применяет уже существующее (западное) знание. (Румынский респондент жалуется, что «нас используют для проведения измерений в конце цепи».) Ни в одном из кейс-стади мы не нашли статьи, опубликованной местным специалистом в области нового институционализма в статусном зарубежном журнале¹⁷. Университетские курсы по новому институционализму не дают полной картины направления, а, напротив, фокусируются на узком наборе «известных» авторов. В большинстве стран были переведены лишь несколько классических книг, написанных ведущими теоретиками нового институционализма. Такие известные институты, как CERGE — EI (Center for Economic Research & Graduate Education — Economics Institute) в Праге или Институт экономики в Будапеште, до сих пор могут спокойно обходиться без постоянного сотрудничества с исследователями в области НИЭТ.

Соперничество

НИЭТ против ордолиберализма? Вопреки моим первоначальным ожиданиям, в ЦВЕ (как и на Западе) новый институционализм конкурирует не со старым институционализмом, а с неоклассической парадигмой. Другими словами, у НИЭТ нет достойных соперников в рамках институционализма, как нет и союзников вовне. Как я отметил выше, американская версия старого институционализма (начиная с Торстейна Веблена (Thorstein Veblen), переходя к Джону Коммонсу (John Commons) и Уэсли Митчеллу (Wesley Mitchell) и заканчивая Джоном Гэлбрейтом (John Galbraith) и даже Джеффри Ходжсоном (Geoffrey Hodgson)) никогда не была популярна в Центральной и Восточной Европе. Напротив,

¹⁷ Значимым исключением является группа российских учёных в Высшей школе экономики и Российской экономической школе в Москве. Среди них можно выделить Сергея Гуриева, Екатерину Журавскую, Виктора Полтеровича, Вадима Радаева, Константина Сони́на, Андрея Яковлева и др. Некоторые из них публиковались в таких журналах, как «Econometrica», «Journal of Economic Perspectives», «American Economic Review», «Quarterly Journal of Economics» и т. п.

германо-австрийская традиция оказала влияние на экономистов ЦВЕ (в меньшей степени в Сербии и Болгарии) до прихода коммунистических режимов и даже во время их правления, какой бы противоречивой она ни могла показаться¹⁸. Тем не менее сейчас следы ордолиберализма просматриваются, главным образом в партийных программах, в виде двух-трёх коротких тезисов о *Soziale Marktwirtschaft*. В большинстве стран можно найти общества, клубы или институты Ф. Хайека, но они, скорее, производят шум и суету, чем академическую продукцию¹⁹. Маргинальная роль либерального крыла старого институционализма становится очевидной на примере неких экономистов неоавстрийского толка в Румынии, которые (хотите верьте, хотите нет) заигрывали с православием. (Скорее всего, это не то, что можно назвать ортодоксальным хайекианством в истории экономической мысли.)

Почему я говорю о соперничестве между НИЭТ и неоклассическим мейнстримом? Почему в ЦВЕ последний столь неохотно идентифицирует себя с неоинституциональной мыслью? (Или, точнее, почему он сопротивляется этому здесь в большей степени, чем на Западе?) Представители мейнстрима как на Западе, так и на Востоке утверждают, что они уже идентифицировали себя с НИЭТ, инкорпорировав многие её открытия в ядро неоклассической мысли или в её прикладные подотрасли. В ЦВЕ эти эксперты также заявляют, что неоинституционалисты не добились сколь-либо значимых научных результатов в изучении коммунистического и посткоммунистического режимов, которые можно было бы инкорпорировать. Наконец, они находят некоторые тёмные пятна в местной генеалогии НИЭТ после 1989 г. Две основные причины для подозрений заключаются в том, что НИЭТ предоставляет убежище для бывших ортодоксальных марксистов и экономистов реформаторского направления и даёт им хороший предлог не пересматривать свои исследовательские приёмы. (Один мой респондент-неоклассик воскликнул: «Когда же наконец эти научатся писать уравнения?!»)

Гордая эклектика

Как показывают наши кейс-стади, сегодня в экономической науке ЦВЕ практически любая исследовательская программа может сочетаться с любой другой программой. Это был третий, пожалуй, наиболее шокировавший меня, неожиданный результат предпринятого проекта. Как выпускника бывшего Экономического университета им. Карла Маркса (ныне Университет им. Корвинуса в Будапеште), меня, конечно, сильно огорчило то, что в начале XXI века в этом учебном заведении можно обнаружить странную коалицию идей (и интересов) между очень пожилым профессором истории экономической мысли, экспертом по описательной международной экономике, бывшим аппаратчиком Центрального комитета Коммунистической партии (сейчас он является профессором теории общественного выбора), и молодым специалистом по микроэкономике, убеждённым марксистом и антиглобалистом; коалицию, скреплённую сопротивлением против преподавания современных неоклассических теорий [Varadi 2007]. К сожалению, это отнюдь не экзотический пример, как не является таковым и вышеупомянутый оксюморон «ортодоксальное хайекианство» в Румынии. Другое румынское изобретение, а именно соединение немецкой исторической школы, структурализма, национализма, старой теории развития и нового институционализма, также рождает любопытное научное существо. Концепции приходят и уходят, и позиции их представителей довольно изменчивы. Один хорватский респондент назвал себя «теоретиком выживания (*survivalist*)», другой — «эклектиком по умолчанию (*by default*)». Болгарский респондент сказал: «Люди не испытывают никаких неудобств, называя себя сначала по-

¹⁸ Как показывает пример Румынии, старый институционализм вовсе не обязательно должен уходить корнями в ордолиберализм. Он может проистекать из других теорий межвоенного периода, таких как, например, экономический структурализм, который был сохранён в работах Михаила Маноилеску (Mihail Manoilescu) и использован местными коммунистами в 1970–1980-х годах.

¹⁹ Я до сих пор, спустя более 20 лет после 1989 г., испытываю неловкость, читая о «триумфе неолиберализма» в Восточной Европе [Kovács 1991; 1998; 1999a; 1999b; Bockmann, Eyal 2002; Aligica, Evans 2009].

следователями одной теории, а затем — другой. Мудрый человек держит под контролем все используемые инструменты и концепции».

Какова же причина подобной «постмодернистской» ситуации? Может быть, ослабло предложение со стороны Запада? Или начали скрипеть колёса «передаточного» механизма? А быть может, угас местный спрос? Я думаю, что все эти факторы способствовали замедлению процесса усвоения западных идей. Потенциальное предложение неоинституциональных теорий очевидно не снизилось (как раз наоборот), но привлекательность новизны обмена идеями, безусловно, ослабла. Со стороны предложения академический интерес сузился вследствие выстраивания экономических исследований и образования в ЦВЕ по западному образцу, которое тем не менее не породило захватывающих экономических открытий. «Миссионерский» этап экспорта неоинституционалистских идей «дикарям» перетёк на рубеже XX и XXI веков в утомительный процесс постепенного выстраивания и легитимации дисциплины. Западные экспертные комиссии, фонды, специалисты и т. п. стали уезжать, забыв про «новообращённых».

Со стороны спроса на новые идеи новый институционализм не сумел вытащить неоклассиков из их мира более абстрактного моделирования. Приверженцы неоклассической теории находились на увлекательной стадии изучения, постигая секреты «гранд-теории» с растущим числом её приложений, в которые, как было сказано ранее, они уже включили некоторые решения в духе НИЭТ. «Если я использую красивые риторические приёмы вроде “зависимости от ранее выбранного пути”, означает ли это, что я узнал что-то важное о хозяйстве? Смогу ли я улучшить свои предсказания?» — спрашивал один из моих респондентов, профессиональный макроэкономист. Более того, что было преимуществом в глазах институционалистов, а именно близость НИЭТ политике переходного периода, то оказалось недостатком для представителей мейнстрима. Часто посткоммунистические правительства на скорую руку устраивали масштабные институциональные преобразования, используя преимущественно риторику старого институционализма, но это не помогало убедить неоклассиков объединить усилия. Например, в Чехии ваучерная приватизация, основанная якобы на принципах австрийского эволюционизма, вызвала саркастические замечания наших респондентов из лагеря мейнстрима. Кроме того, теперь они дважды подумают, прежде чем присоединиться к неоинституциональному «гетто», после того как их освободили из собственного «гетто», до 1989 г. эвфемистически называвшегося «математическая экономика». Очевидно, что институционализм низкого уровня является слабым поводом для местных представителей мейнстрима изменить свои позиции. «Почему мне должен нравиться этот восточно-европейский клон, — спросил всё тот же венгерский респондент, — если мои американские коллеги не в восторге от западного оригинала?» (добавим, безусловно, более высокого качества).

Счастливое исключение?

Что касается Венгрии, то я не могу не сказать пару слов о восприятии новой институциональной экономики в своей стране, чтобы развеять распространённые заблуждения. Экстраполируя успех венгерских экономистов в самовестернизации в 1960–1980-е годы, благожелательные наблюдатели склонны предполагать некий *Sonderweg*²⁰, подразумевая, что для НИЭТ должны были зажечь зелёный свет, чтобы она вошла в исследовательскую и учебную практику Венгрии [Kovács 2002]. Однако если рассмотреть ожидаемый после 1989 г. прорыв в институциональной экономике со стороны Запада, то Венгрия до сих пор принадлежит к числу «отстающих» стран. НИЭТ не завладела местным исследовательским сообществом, и в то же время ордолиберализм не исчез полностью. Последний поддерживался в небольших, консервативных (христианских, в том числе с обучением на немецком языке) университетах, где, как правило, не ставили на центральное место Й. Шумпетера и Ф. Хайека. Политические партии в Венгрии независимо от того, проповедуют ли они консервативные, либеральные или социалистиче-

²⁰ Особый путь (нем.). — Примеч. перев.

ские ценности, начиная с 1989 г. сохраняют в своих программных документах ослабленную версию идей Фрайбургской школы. Иногда добавляют в них немного «зелёного», используя термин «экосоциальный», или, на примере партий правого крыла, втискивают их в концепцию национальной рыночной экономики (или даже национальной и социальной рыночной экономики, или экосоциальной национальной экономики). Очевидно, что австрийская ветвь ордолиберализма не привлекла в моей стране даже либералов. Риторика, проникнутая верой в свободный рынок, похожая на ту, которой пользуются Вацлав Клаус или Лешек Бальцеревич, никогда не была популярна среди венгерских экономистов. До 1989 г. реформаторы говорили на собственном намеренно деидеологизированном языке с небольшим социально-либеральным акцентом и отторгли из своих рядов единственного в Венгрии анархолиберала — Тибора Лишку (Tibor Liska). Другая, менее прагматичная, причина состоит в по сей день остающемся влиятельным в экономической социологии наследии Карла Полањи и его сомнениях в добродетелях «саморегулирующегося рынка». Хотя американский социолог и эксперт по Венгрии Дэвид Старк предложил несколько полезных эволюционистских идей, им недостаёт формализации, необходимой для НИЭТ.

Традиционная австрийская экономическая теория была впервые использована в критике Маркса школой Д. Лукача (Lukacs Kindergarten) на рубеже 1960–1970-х годов²¹. После более чем десятилетней паузы, в конце 1980-х годов, эта теория смогла привлечь лишь немногих молодых специалистов. До сегодняшнего дня неоавстрийцы оставались в целом неизвестны в Венгрии. Идеи Хайека были ниспровергнуты, даже не подвергнувшись обсуждению и критике, по двум причинам: (1) необходимость социальной инженерии на первых порах посткоммунистической трансформации; (2) быстрый приток неоклассической теории, через призму которой взгляды Хайека казались многим идеологизированными, нечёткими и нефункциональными. Кроме бывшего министра финансов Лайоша Бокроша (Lajos Bokros), время от времени обнаруживает себя лишь небольшая горстка учёных, которые придерживаются квазилибертарианских взглядов в экономической науке.

Неудивительно, что на фоне преобладающего прагматического духа, унаследованного от местной версии рыночного социализма, не только неолиберальные доктрины оказались неспособными завлечь венгерских институциональных экономистов, но также и любые попытки формализации. Спекулятивный институционализм остался основным жанром экономического исследования, хотя спекулятивные размышления всё менее связывались с аналитической неаккуратностью, сомнительным реализмом и нормативным мышлением. Такого рода методы, то есть описательный, а не аналитический подход; концептуализация, а не измерение; кейс-стади, а не построение моделей; исторические аргументы, мышление в терминах больших систем (*Big Systems*) и грандиозных конструкций (*Grand Designs*) и т. п. по-прежнему доминируют в работах институционалистского исследовательского сообщества. Проще говоря, интеллектуальный путь его членов ведёт от восточного, спекулятивного, к западному, старому, институционализму и оставляет открытой возможность переключения со старой на новую институциональную экономическую теорию.

Затянувшееся и довольно беспорядочное освоение НИЭТ не может быть правильно понято, если не учитывать другую венгерскую особенность: огромное влияние ролевой модели старых поколений экономистов, олицетворённой Яношем Корнаи (Janos Kornai). Долгое время он дистанцировался от реформаторской деятельности, превзошёл большинство своих коллег в вопросах систематического описания и формализованного анализа, увлекался изучением эволюционных изменений, но не смог принять западные институциональные парадигмы. Это случилось довольно поздно, лишь в начале 1990-х годов, и даже тогда Корнаи продолжал держаться своей, всем известной осторожной манеры. Он делал заим-

²¹ Lukacs Kindergarten (нем.) — второе поколение постмарксистов, сформировавшихся под влиянием Дьёрдя Лукача (1885–1971). — *Примеч. перев.*

ствования как из ордолиберализма (например, сравнительные экономические системы), так и из НИЭТ (например, социальное доверие) менее инстинктивно, чем прежде, но тем не менее не причислял себя целиком ни к одному из этих направлений. Более того, в определённый момент он начал посмеиваться над восточноевропейскими «вульгарными коузистами», говоря: «Я не использую термин “институт” в каждом втором параграфе, что недавно вошло в моду, но думаю, что понимаю, что такое система и чем различаются социализм и капитализм...» [Kornai 2000].

Несмотря на все эти препятствия, дебют новой институциональной экономической теории в Венгрии начала 1980-х годов был весьма многообещающим. Отдельные статьи и книги Энтони Даунса (Anthony Downs), Рональда Коуза, Альберта Хиршмана, Мансура Олсона, Герберта Саймона, Джорджа Стиглера были уже переведены на венгерский. Большинство ведущих журналов, связанных с современной институциональной мыслью, были доступны в библиотеках Будапешта. Поэтому значительная часть ранних теорий о правах собственности и трансакционных издержках (А. Алчян, Р. Коуз, Г. Демсец, С. Пейович (Svetozar Pejovich), О. Уильямсон и др.) были известны среди некоторых либерально настроенных учёных (включая радикальных реформаторов). К 1990 г. Петер Галаши (Peter Galasi) и Габор Кертеши (Gabor Kertesi) опубликовали новаторскую работу о коррупции в общественном секторе, которая опиралась на модель Йенсена—Меклинга (*Jensen-Meckling model*). В колледже Райк Университета им. Карла Маркса студенты и молодые преподаватели начали изучать широкий круг вопросов, связанных с НИЭТ, который включал совсем не ортодоксальные на то время темы (например, социальные сети, капитал и доверие). Многие из этих людей были впоследствии приняты западными университетами.

В начале 1990-х Ласло Чонтош (Laszlo Csontos), переводчик и редактор целого ряда работ западных институционалистов, проводивший серию формальных и неформальных семинаров в Будапеште в 1980-е годы, вернулся из Коннектикута, где работал вместе с Р. Ланглуа (Richard Langlois), и стал преподавать в Центрально-Европейском университете. С помощью своего институционального подхода, методологически основанного на теории рационального выбора, он не только умножил число сторонников неоинституциональных направлений в экономической теории посредством преподавания и исследовательских проектов, но и представил междисциплинарный подход к НИЭТ и тем самым также привлёк социологов и политологов. Были изданы новые переводы (Дж. Бьюкенен, С. Пейович, Ю. Эльстер и др.), однако вскоре после этого «триумфальный марш» завершился. В поле этой дисциплины часто наведывались случайные попутчики и оппортунисты, которые размыли границы между НИЭТ и ортодоксальным марксизмом, транзитологическими исследованиями и традиционным направлением сравнительных исследований экономических систем (*Comparative Economic Systems*). Именно эти люди сохранили ключевые позиции в крупнейших университетах, определяли издательскую политику ведущего в Венгрии экономического журнала «Közgazdasági Szemle» и представляли Венгрию во всех значимых международных ассоциациях неоинституционалистов.

Многие заинтересованные в новом институционализме таланты, молодые и средних лет, обратили свои взоры назад, к «чистому» неоклассическому подходу, и (или) предпочли более прикладные, эмпирические варианты НИЭТ (прежде всего в таких отраслях, как экономика труда, теория отраслевых рынков и теории общественной политики). Либо они сочли за лучшее покинуть страну, тем самым ослабив процесс самоорганизации и легитимации дисциплины в Венгрии. Тем не менее не переставали публиковаться переводные работы (Д. Норт, Д. Асемоглу (Kamer Daron Acemoglu), М. Рабин (Matthew Rabin) и др.), не говоря уже о возникновении нового жанра — учебниках по институциональной экономике Р. Д. Кутера (Robert D. Cooter) и Т. Алена (Thomas Ulen), Дж. Каллиса (John Cullis) и Ф. Джонса (Philip Jones), Д. Б. Джонсона (D. B. Johnson), П. Милгрона (Paul Milgrom) и Дж. Робертса (John Roberts), Дж. Стиглица или учебниках по неоклассике с важными главами по НИЭТ (Дж. Хиршляйфер (Jack Hirshleifer), О. Уильямсон). Этот жанр отражает распространение по всей стране новаторских университетских курсов по новой политической экономии, экономике права, поведенческой эконо-

мике, новой экономической истории, экономике развития и т. п. Такая активная инновация в высшем образовании (или на его границах) в течение последнего десятилетия, возможно, является ещё одной особенностью Венгрии, но *пока* ещё она не затронула экономические журналы.

Вспышка?

В общем и целом, всё вышесказанное выглядит довольно пессимистично. Тем не менее слово «пока» в последнем предложении предыдущего раздела даёт повод для оптимизма. В самом деле, большинство авторов статей по проведённым нами кейс-стади утверждают, что в ЦВЕ новая институциональная экономическая теория находится в состоянии молчаливого накопления сил. Её не разгоревшееся ещё пламя набирает силу, чтобы вскоре вспыхнуть. Они говорят о специалистах по НИЭТ (в основном это молодёжь, которая возвращается с Запада), предпринявших огромные усилия, чтобы опубликовать работы по всем стандартам дисциплины и организовать университетские курсы, которые вскоре будут способствовать появлению новых специалистов и многообещающих публикаций. Они также обращают внимание читателей на другие социальные науки, такие как социология (Болгария, Венгрия, Польша), право (Венгрия, Сербия), политические науки (Хорватия), психология и история, которые нередко применяют неинституциональные концепции на стыках своих наук с экономической теорией. Часто неинституционалистские аргументы используются в научных дискуссиях без упоминания их источника. Иными словами, наши кейс-стади указывают на пока ещё не слишком заметное разрастание НИЭТ в академической среде и за её пределами. Особенно выделяются сферы публичной политики и корпоративного управления как плодородная почва для распространения философии этого направления и её моделей начиная с дерегулирования системы здравоохранения до выработки стимулов для интрапренёрских проектов. То, что плохо работает в академической среде, может оказаться эффективным в повседневной хозяйственной жизни. Конечно, результаты бывают разные: по словам Кохановича, если в случае пенсионной реформы в Польше неинституционалистские концепции оказались успешными, то в перестройке системы здравоохранения они до сих пор не сработали. В то же время метод кейс-стади по Хорватии показал их успешность в сфере публичных финансов.

Новый толчок со стороны Запада также может ускорить процесс внедрения неинституционалистских идей. Те, кто верит в новый старт, не могли представить лучшего шанса, чем вручение Нобелевских премий Леониду Гурвичу, Элинору Остром и Оливеру Уильямсону за изучение механизма принятия решений и экономического управления, возможно, самых важных вопросов для сегодняшней экономической науки Восточной Европы. В целом академический интерес не исчез, новые неинституциональные теории по-прежнему привлекательны, а возникающие в регионе капиталистические режимы пригодны для институционального анализа не менее, чем ранее процессы посткоммунистических трансформаций. Поэтому уже в ближайшем будущем нельзя исключать нового роста в освоении и творческом применении неинституциональных идей. То, что сегодня скрывается на заднем плане в виде изучения литературы и проведения прикладных исследовательских проектов, может завтра сплотиться и выйти на передний план.

Столкновения культур

Пересечения Запада и Востока²² в области новой институциональной экономики обнаруживают множество специфических черт, как, например, нерегулярность, особенно в сравнении с упрощённой схемой, описывающей обмен между двумя акторами с разным культурным багажом и властными позициями как линейную последовательность, ведущую к итоговому культурному компромиссу, при доминировании более сильного партнёра.

- В целом теперь место встречи перестало иметь значение: отдельные страны и регионы не различаются по характеру обмена идеями. Если же всё-таки разнятся, то Юго-Восточная Европа не отстаёт от ЦВЕ (например, Сербия и Хорватия быстрее и глубже усвоили НИЭТ, чем Чехия и Польша).
- По-видимому, время оказывает влияние на столкновения культур. Прежде всего, сказывается возраст местных участников, а особенно тот факт, что с 1989 г. процесс «притирки» принял новые формы, и новые поколения экономистов прошли социализацию в системе образования и исследовательских институтов западного образца (или просто западных).
- Что касается временной структуры этих пересечений, то период интенсивного (хотя и довольно поверхностного) обмена сменился стагнацией и надеждой на новый подъём.
- Во многих случаях культурная адаптация представляет собой улицу с односторонним движением от Запада к Востоку (оно основано на имитации и рекомбинации, а не на местных изобретениях), но такого рода движение имеет свои пределы. Кроме того, на «восточном» конце улицы актёрам трудно учиться поверх государственных границ.
- Пересечения культур в основном приводятся в движение Западом путём «удалённого контроля» (то есть западный партнёр присутствует мысленно, а не физически). На самом деле это не слишком эффективный способ обучения, который подвергается сильному местному давлению внутри и вне академической сферы. К тому же одна форма западного влияния может препятствовать другой: неоклассический мейнстрим одновременно помогает и препятствует восприятию неоинституциональной экономики.
- Открытое сопротивление и убеждённое подражание относительно редки, а эклектичная и ритуальная адаптация встречаются довольно часто.
- В настоящее время возникающий компромисс в институционалистской мысли больше похож на отправную точку Восточной Европы, являясь своего рода модернизированным и (или) реформатированным старым институционализмом. Однако благодаря захвату неоклассической парадигмой (захвату, характеризующемуся открытым подражанием) местные гибриды НИЭТ могут в будущем двинуться на «Запад».

²² Понятия «Восток» и «Запад», выработанные в период «холодной войны», всё меньше и меньше применимы к бурной среде восточноевропейской экономической теории. Сегодня со многими западными преподавателями, соавторами и партнёрами по проектам, можно встретиться в восточноевропейских столицах (например, в качестве наёмных работников Центра социальных и экономических исследований CASE (CASE — Center for Social and Economic Research) в Варшаве или Центрально-Европейского университета (Central European University, CEU) в Будапеште). Ситуация ещё более усложняется, если учесть, что западный профессор на самом деле может быть репатриантом или уроженцем Восточной Европы, получившим образование на Западе. Там его (её) мог обучать выходец из Восточной Европы. Более того, польский преподаватель может обучать чешского студента в одном из московских университетов. Вот пример из нашего проекта: по словам Р. Аврамова, российский учебник по НИЭТ также использовался в Софийском университете.

— Возможность постепенной эволюции в направлении нового институционализма не была использована. Старое эпистемическое сообщество начало распадаться, но осталось достаточно сильным, чтобы не допустить консолидации нового сообщества. Его стратегии невольно помог угасающий интерес в Восточной Европе ядра западной НИЭТ и, как следствие, в развитии идей в регионе, а также подозрение к институционализму как таковому со стороны потенциальных местных союзников, новых приверженцев мейнстрима.

Появление гибридов

Наши кейс-стади не предлагают чёткую типологию возникающих культурных компромиссов. Однако, скорее всего, мы не получим совершенно асимметричную схему, на одной стороне которой было бы несколько убеждённых сторонников НИЭТ, а на другой — большое количество нейтральных или враждебно настроенных экономистов. На самом деле, мы увидели набор смешанных типов, варьирующих от *беженцев* из ортодоксального марксизма или умеренного реформаторства, «ищущих прибежище» в НИЭТ; *непримиримых сторонников словесных описаний*, прибывших из лагеря радикальных реформаторов; *институционалистов-прагматиков*, то есть неоклассиков, готовых экспериментировать с концепциями НИЭТ, до приверженцев *потенциального синтеза*, не потерявших способность к словесному анализу, но также готовых проводить институционалистские исследовательские проекты в духе неоклассики.

Известное предостережение гласит: если бы типология содержала в себе имена, она стала бы ещё более сложной. Так непременно и произошло, если бы мы применили любую из гипотез о запутанности (*muddling-through*), импровизации или бриколаже, широко распространённых в культурологии, к процессу восприятия новой институциональной экономики в регионе. Как уже отмечалось в начале данной статьи, человека можно убедить отказаться от каких бы то ни было классификаций, приведя пессимистический взгляд на современное состояние экономической науки в Восточной Европе. Соответственно сообщество экономистов противостоит ситуации, когда практически любая теория может раствориться в другой без особых трудностей. Один из наших болгарских респондентов заметил: «Даже схемы Понзи могли бы считаться “школами”».

Литература

- Albert H. 2004. *Wirtschaft, Politik und Freiheit. Das Freiburger Erbe. Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik*. 8.
- Aligica D. P., Evans A. 2009. *The Neoliberal Revolution in Eastern Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Aligica D. P., Terpe H. P. 2012 (Forthcoming). Institutionalism, the Economic Institutions of Capitalism, and the Romanian Economics Epistemic Community. In: Kovács J. M., Zentai V. (eds). *Capitalism from Outside. Economic Cultures in Eastern Europe After 1989*. Budapest: CEU Press.
- Aoki M. 2001. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge: MIT Press.
- Avramov R. 2012 (Forthcoming). The Sinuous Path of New Institutional Economics in Bulgaria. In: Kovács J. M., Zentai V. (eds). *Capitalism from Outside. Economic Cultures in Eastern Europe After 1989*. Budapest: CEU Press.
- Balcerowicz L. 1992. The «Socialist Calculation Debate» and Reform Discussions in Socialist Countries. In: Kovács J. M., Tardos M. (eds). *Reform and Transformation. Eastern European Economics on the Threshold of Change*. London: Routledge. 5–18.

- Bardhan P., Roemer J. (eds). 1993. *Market Socialism: The Current Debate*. N. Y.: Oxford University Press.
- Barry N. P. 1989. Political and Economic Thought of German Neo-Liberals. In: Peacock A., Willgerodt H. (eds). *German Neo-Liberals and the Social Market Economy*. London: Palgrave Macmillan; 105–124.
- Bockmann J., Eyal G. 2002. Eastern Europe as a Laboratory of Economic Knowledge: The Transnational Roots of Neoliberalism. *American Journal of Sociology*. 108 (2): 310–352.
- Chavance B. 2008. *Institutional Economics*. London: Routledge.
- Coase R. 1998. New Institutional Economics. *American Economic Review*. 88 (2): 72–74.
- Franicevic V. 2012 (Forthcoming). Soft Institutionalism: The Reception of New Institutional Economics in Croatia. In: Kovács J. M., Zentai V. (eds). *Capitalism from Outside. Economic Cultures in Eastern Europe After 1989*. Budapest: CEU Press.
- Furubotn E., Richter R. 2000. *Institutions and Economic Theory. The Contribution of New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Hodgson G. 2001. *How Economics Forgot History*. London: Routledge.
- Hodgson G. 2004. *The Evolution of Institutional Economics*. London: Routledge.
- Hutchison T. 1984. Institutionalism Old and New. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 140: 20–29.
- Johnson D. 1989. Exiles and Half-Exiles: Wilhelm Röpke, Alexander Rüstow and Walter Eucken. In: Peacock A., Willgerodt H. (eds). *German Neo-Liberals and the Social Market Economy*. London: Palgrave Macmillan; 40–68.
- Kochanowicz J. 2012 (Forthcoming). Have Polish Economists Noticed New Institutionalism? In: Kovács J. M., Zentai V. (eds). *Capitalism from Outside. Economic Cultures in Eastern Europe After 1989*. Budapest: CEU Press.
- Kornai J. 2000. Tíz évvel a Röpírat angol nyelvű megjelenése után. A szerző önértékelése. *Közgazdasági Szemle*. 9 (In English: Ten Years After «The Road to a Free Economy». The Author's Self-Evaluation. URL: <http://www.wcfia.harvard.edu/sites/default/files/tenyears.pdf,14-15>).
- Koslowski P. (ed.). 1998. *The Social Market Economy: Theory and Ethics of the Economic Order*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Kovács J. M. (ed.). 1991. Rediscovery of Liberalism in Eastern Europe. *Eastern European Politics and Societies*. Winter.
- Kovács J. M. 1992. Compassionate Doubts about Reform Economics (Science, Ideology, Politics). In: Kovács J. M., Tardos M. (eds). *Reform and Transformation. Eastern European Economics on the Threshold of Change*. London: Routledge; 299–333.

- Kovács J. M. 1993. Which Institutionalism? Searching for Paradigms of Transformation in Eastern European Economic Thought. In: Wagener H.-J. (ed.). *The Political Economy of Transformation*. Heidelberg: Physica-Verlag; 85–96.
- Kovács J. M. 1998. Sound Interventionism? Challenges of the Transformation in Eastern European Economics. In: Bull M., Ingham M. (eds). *Reform of the Socialist System in Central and Eastern Europe*. London: Macmillan; 77–91.
- Kovács J. M. 1999a. Business as (Un)usual. Notes on the Westernization of Economic Sciences in Eastern Europe. In: Kaase M., Sparschuh V. (eds). *Three Social Science Disciplines in Central and Eastern Europe*. Budapest, Hungary: Collegium Budapest Institute for Advanced Study; 26–33.
- Kovács J. M. 1999b. Praising the Hybrids. Notes on Economic Thought Ten Years After. *East European Politics and Societies*. 13 (2): 313–322
- Kovács J. M. 2002. Vissza a fősodorba? A magyar közgazdasági gondolkodás nyugatosodásáról (Back to the Mainstream? On the Westernization of Economic Thought in Hungary). In: Kovács J. M. (ed.). *A zárva várt Nyugat. Kulturális globalizáció Magyarországon*. Budapest: Sík Kiadó; 221–262.
- Kovács J. M. 2010. Importing Spiritual Capital. East-West Encounters and Capitalist Cultures in Eastern Europe after 1989. In: Berger P., Redding G. (eds). *The Hidden Form of Capital*. London: Anthem Press; 133–171.
- Kovács J. M. 2012 (Forthcoming). Beyond the Basic Instinct? On the Reception of New Institutional Economics in Eastern Europe. In: Kovács J. M., Zentai V. (eds). *Capitalism from Outside. Economic Cultures in Eastern Europe After 1989*. Budapest: CEU Press.
- Langlois R. 1986. The New Institutional Economics: An Introductory Essay. In: Langlois R. (ed.). *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*. N. Y.: Cambridge University Press.
- Langlois R. 1989. What Was Wrong with the «Old» Institutional Economics? (And What Is Still Wrong with the «New»?). *Review of Political Economy*. 1 (3): 272–300.
- Leipold H. 1987. Constitutional Economics als Ordnungstheorie. In: *Ordnungstheorie: Methodologische und Institutionen-Theoretische Entwicklungstendenzen. Arbeitsberichte zum Systemvergleich*. 11. Marburg: Marburg Philipps Universität; 101–134.
- Ménard C., Shirley M. (eds). 2005. *Handbook of New Institutional Economics*. Dordrecht: Springer.
- Nee V. 2005. The New Institutionalism in Economics and Sociology. In: Smelser N., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press; 49–74.
- Peacock A., Willgerodt H. 1989a. *Germany's Social Market Economy: Origins and Evolution*. London: Macmillan.
- Peacock A., Willgerodt H. 1989b. Overall View of the German Liberal Movement. In: Peacock A., Willgerodt H. (eds). *German Neo-Liberals and the Social Market Economy*. London: Palgrave Macmillan; 1–16.

- Pies I. 2001. *Eucken und von Hayek im Vergleich. Zur Aktualisierung der ordnungspolitischen Konzeption*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Rutherford M. 1994. *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sally R. 1996. Ordo Liberalism and the Social Market: Classical Political Economy From Germany. *New Political Economy*. 1: 233–257.
- Schmidtchen D. 1984. German Ordnungspolitik as Institutional Choice. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*. 140: 54–73.
- Schüller A. 1987. Ordnungstheorie — Theoretischer Institutionalismus. Ein Vergleich. In: *Ordnungstheorie: Methodologische und Institutionen-Theoretische Entwicklungstendenzen, Arbeitsberichte zum Systemvergleich*. 11. Marburg: Marburg Philipps Universität; 74–100.
- Vanberg V. 1988. Ordnungstheorie as Constitutional Economics — The German Conception of Social Market Economy. *ORDO*. 39: 17–32.
- Vanberg V. 1998. Freiburg School of Law and Economics. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. 2. London: Macmillan; 172–179.
- Vanberg V. 2001. The Freiburg School of Law and Economics: Predecessor of Constitutional Economics. In: Vanberg V. *The Constitution of Markets. Essays in Political Economy*. London; New York: Routledge; 47–66.
- Varadi B. 2007. *Karl Marx Learns Microeconomics*. Dioscuri Project (manuscript).
- Watrin Ch. 1979. The Principles of the Social Market Economy — Its Origins and Early History. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 135: 405–425.
- Williamson O. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*. 38 (3): 595–613.
- Zweig K. 1980. *The Origins of the German Social Market Economy*. London: ASI.

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

А. Грейф

Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли



ГРЕЙФ Авнер (Greif, Avner) — профессор факультета экономики Стэнфордского университета (Стэнфорд, США).

Email: avner@stanford.edu

Перевод с англ.
И. В. Кушнарёвой

Источник: Greif A. 2006. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. New York: Press Syndicate of the University of Cambridge.

Книга готовится к печати Издательским домом НИУ ВШЭ. Фрагмент публикуется с разрешения издателя русского перевода.

Принято считать, что существующие различия в экономике, политике и обществе отражают влияние различных институтов. Но среди экономистов, политологов и социологов отсутствует согласие относительно того, что представляют собой институты, какие силы влияют на их сохранение и изменение и как можно воздействовать на институциональное развитие. А. Грейф предлагает понимание институтов, которое объединяет внешне противоположные направления институционального анализа в социальных науках. Его подход позволяет отнестись к изучению институциональных истоков, сохранения, эндогенных изменений и влияния предшествующих институтов на последующие.

Журнал «Экономическая социология» публикует вторую главу «Институты и трансакции» из книги А. Грейфа «Институты и путь к современной экономике», в которой автор уточняет основные определения его исследования институциональных оснований рынков и государств.

Ключевые слова: институты; экономические трансакции; организации; интегративный подход к институтам.

Глава 2. Институты и трансакции

Учёные, занимающиеся экономикой, политической теорией и социологией, используют различные определения термина «институт». В разделах 2.1 и 2.2 данной главы это определение уточняется, что позволяет ограничить объект нашего исследования. Особые правила, убеждения, нормы и организации занимают центральное место в этом определении, которое помогает прояснить, почему институты оказывают такое сильное влияние на хозяйственное поведение и как именно следует их анализировать, почему они сохраняются при изменении среды и оказывают независимое влияние на институциональную динамику, наконец, как изучать их эмпирически.

Предлагаемое определение поглощает и другие определения, которые могут показаться альтернативными. Оно способствует выработке единого представления об объекте исследования и интеграции подходов и аналитических инструментов, разработанных в связи с различными вариантами определения институтов. В нашем определении также подчёркивается, что трансакции являются базовой единицей институционального анализа, хотя это и заставляет определять их в более широком смысле, чем при традиционном экономическом подходе. Связи между трансакциями — центральный момент институтов, хотя бы уже по той причине, что институционали-

зированные убеждения и нормы, мотивирующие поведение в определённой трансакции, отражают то, каким образом и с нею связаны другие трансакции, тогда как организации являются отражениями и инструментами установления связей между ними.

При чтении этой главы полезно помнить о том, чему она *не* посвящена. В ней не исследуется происхождение институтов, а также то, почему и как они меняются. Этим вопросам посвящены другие главы данной книги. В этой главе лишь задаётся объект исследования — институты.

2.1. Что такое институт?

Институт — это система социальных факторов, которые совместно порождают регулярность поведения¹. Каждый компонент такой системы является социальным, то есть рукотворным нематериальным фактором, который оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на чьё поведение он влияет. Вместе эти компоненты *мотивируют, направляют* и делают возможным выбор индивидами одного варианта поведения из множества допустимых в данных социальных ситуациях². Часто я называю такие социальные факторы институциональными элементами. В этой работе особое внимание уделяется таким институциональным элементам, как правила, убеждения и нормы, а также их проявлениям в виде организаций. Таким образом, можно расширить данное выше определение: *институт* — это система правил, убеждений, норм и организаций, которые совместно порождают регулярность (социального) поведения. Каждый из этих элементов удовлетворяет установленным ранее условиям.

Объект исследования ограничивается требованием, что институты должны составлять рукотворные нематериальные факторы, экзогенные для каждого индивида, на чьё поведение они влияют, и порождающие регулярность поведения в определённой социальной ситуации. (Как мы увидим, к социальным относятся ситуации, предполагающие трансакцию.) Не все правила, убеждения и нормы удовлетворяют этому требованию. Правовая норма, пункт конституции, нравственный кодекс или убеждения, не влияющие на поведение, не могут быть компонентами института. Убеждённость в том, что ты можешь продавать и покупать по рыночной цене, — это компонент института, который воздействует на поведение на рынке. «Институт исполнения закона» — это не суд, а система правил, убеждений, норм и связанных с ними организаций, к ним наряду с другими относится и суд.

Чтобы показать, чем является институт согласно данному определению, рассмотрим систему правил, убеждений и организаций, которые охраняют права собственности, то есть порождают поведение, предполагающее уважительное отношение к этим частным установлениям. В этой системе политически заданные права специфицируют соответствующие виды собственности, распределяют права собственности, выделяют собственников, определяют нарушения и соответствующие (законные) наказания. Если политический процесс таков, что ни один индивид не может в одностороннем порядке изменить эти правила, последние являются экзогенными для *каждого* из них. Такие правила могут быть эндогенными для всех, что, собственно, и предполагается в случае демократии, или же экзогенными для большинства из них, как, например, в случае диктатуры.

Правила, предписывающие определённое поведение, влияют на поведение, однако только в том случае, если люди имеют мотив следовать этим правилам. *Чтобы некие правила были частью определённого института, индивид должен быть мотивирован следовать им.* Это условие может удовлетворяться

¹ Я использую термин «система», чтобы подчеркнуть взаимосвязи между различными элементами института, однако институт не обязан обладать всеми элементами системы (правила, убеждения, нормы и организации).

² «Мотивировать» означает побуждать к поведению, основанному на внешних или внутренних вознаграждениях или наказаниях; «направлять» — предоставлять знания, необходимые для осуществления и координирования определённого действия.

в том, например, случае, когда общеизвестно, что нарушение будет наказываться достаточно жестоко, чтобы предотвратить злоупотребления. Поскольку такое убеждение в действенности юридических санкций оказывается общим, оно экзогенно для каждого из взаимодействующих индивидов. Хотя индивид может сам решать, будут ли санкции применены в его конкретном случае, каждый должен принимать как данность то, что все остальные убеждены в их неотвратимости.

В этой системе поведение направляется правилами и мотивируется убежденностью в действенности юридических санкций. Но, чтобы эта убежденность стала возможной, требуются организации, образующие правовую систему (в наше время это суд и полиция). Конечно, суды и полицейские силы не обязательно обеспечивают веру в то, что за нарушениями последует наказание, поскольку многие правовые системы коррумпированы или неэффективны. Поэтому, чтобы изучить влияние данной правовой системы, мы должны исследовать правила, убеждения и нормы, которые порождают поведение, осуществляемое членами этих составляющих правовую систему организаций, а также поведение, осуществляемое во взаимодействиях членов этих и иных организаций. В этом смысле организации также образуют институты. Их природа двойственна: они являются компонентами институтов и в то же время сами образуют институты. Организации — это институциональные элементы в отношении того поведения, которое мы пытаемся понять, однако в отношении поведения своих собственных членов они оказываются самостоятельными институтами. Организации также отличаются от других институтов тем, что связанные с ними правила, убеждения и нормы ведут к тому, что поведение начинает различаться в зависимости от того, чье это поведение — членов или не членов этой организации.

В случае описанных здесь институтов убежденность в определенных поведенческих реакциях других людей (в форме юридических санкций) обеспечивала мотивацию³. Однако не только такие убеждения могут порождать регулярность поведения. Интернализированные убеждения, отражающие когнитивные модели окружающего нас мира, также влияют на поведение. Например, их отражает (и формирует средства для их поддержания) прометеевский миф о том, что боги не одобряют технический прогресс. Прометей был наказан за то, что дал людям новую технологию, которую они приняли, — огонь. Для греков, ценивших преимущества этой технологии, Прометей стал героем. Но когда верования, отраженные в мифах о каре, были интернализированы, они стали рукотворным нематериальным фактором, экзогенным для каждого индивида и способствующим торможению технологического развития.

Как показывают эти примеры, наше определение ограничивает объект исследования различными критериями и привлекает внимание к значимости ряда соответствующих факторов в изучении институтов.

2.1.1. Регулярность поведения

Объект исследования ограничен изучением регулярности поведения, то есть поведения, которое выбирают и, как ожидается, выберут в определенной социальной ситуации большинство индивидов, занимающих определенные социальные позиции⁴. Регулярность поведения может быть общей (как в случае заключения юридических контрактов) или специфичной (как в случае заключения контрактов особой формы). Она может проявляться часто (например, в оплате кредитными картами в США) или же редко (в случае вынесения президенту США импичмента). Во всех случаях институциональный

³ Убежденность в определенных реакциях других также может влиять на поведение. Ни и Инграм [Nee, Ingram 1998] отмечают, что социальные нормы и политические правила отличаются главным образом механизмом их выполнения.

⁴ Связь институционального анализа с изучением социальных позиций — общее место в социологии. Бергер и Лукман утверждают, что «всякое институционализированное поведение включает [социальные] роли», которые общеизвестны в качестве «типов акторов» [Berger, Luckmann 1967: 74]. Э. Хьюз утверждал, что в частном случае формальных организаций «сознательное выполнение формально определенных обязанностей отличает социальные институты от более элементарных коллективных феноменов» [Hughes 1937: 404].

анализ занимается устойчивыми регулярностями, возникающими в социальной ситуации в её широком понимании. Акцент на регулярности поведения предполагает, что институциональный анализ занимается повторяющимися ситуациями, реализующимися между одними и теми же индивидами на протяжении определённого времени (например, в отношениях кредитора и заёмщика) или же между различными индивидами (например, в отношениях между водителями на скоростной трассе, между судьёй и различными истцами или между законодателями в конгрессе).

Социальная позиция задаёт социальную идентичность человека, которая может определяться как весьма общим фактором (например, гендером), так и более частными факторами (например, профессиональным занятием человека или же тем фактом, что он не смог вовремя выплатить тот или иной долг). Примерами социальных позиций являются покупатель и продавец, родители и дети, кредиторы и заёмщики, наёмные работники и наниматели. Изучение поведения индивидов, занимающих социальные позиции, предполагает исследование того, как на поведение влияют именно социальные силы, а не индивидуальные характеристики тех или иных людей⁵.

Тем не менее разнообразие в поведении может возникать тогда, когда индивиды с различными социальными позициями (определяемыми такими характеристиками, как возраст, гендер или этничность) выбирают различные формы поведения в одной и той же ситуации. По тем или иным идиосинкразийным причинам часть индивидов может придерживаться частных убеждений или же обладать особыми качествами, заставляющими их действовать иначе, чем другие люди, занимающие схожую социальную позицию. В фокусе внимания данного исследования, однако, находятся ситуации, в которых подобные идиосинкразии можно трактовать в качестве отклонений от усреднённого поведения, к которому склоняют общие убеждения и нормы. Позже я вернусь к обсуждению роли частных убеждений при рассмотрении источников институциональных изменений.

2.1.2. Рукотворные нематериальные факторы, влияющие на поведение

В институциональном анализе рассматриваются ситуации, в которых физически и технически заложена возможность более чем одного варианта поведения. В нашем определении, предлагающем изучать знание о том, как в подобных ситуациях порождается регулярность поведения, акцент делается на рукотворных нематериальных факторах.

Рукотворные факторы, влияющие на поведение, отражают намеренные и ненамеренные человеческие действия. Некоторые рукотворные факторы, например двери, замки или барьеры, являются физическими устройствами. Однако мы привлекаем внимание не к такого рода факторам, а к факторам нематериального свойства, таким как: религиозные верования, интернализированные нормы, а также ожидания того, что за нарушением правил дорожного движения последует штраф. Тем самым подчёркивается, что материальные проявления нематериальных факторов (например, тюрьмы, храмы и разные символы) играют второстепенную роль в порождении институционализированного поведения. Сами по себе тюрьмы не образуют эффективной правовой системы; скорее, для порождения законопослушного поведения требуются соответствующие правила, убеждения и организации.

Наряду с материальными факторами на совокупность действующих рукотворных нематериальных факторов влияют технология и генетика. Технология наблюдения за рабочими (например, видеокамеры) подкрепляет убеждённость в том, что отлынивание от работы будет наказано. Генетические факторы различным образом оказывают непосредственное влияние на регулярность поведения, хотя и не являются рукотворными нематериальными факторами. Однако эволюция наделила нас определёнными

⁵ Цукер, Аберкромби и Гидденс утверждают, что степень институционализации соответствует тому, насколько поведение отражает социальное положение, а не черты личности [Zucker 1991; Abercrombie, Hill, Turner 1994; Giddens 1997].

генетическими склонностями, например способностью интернализировать нормы и стремиться к социальному статусу. В пределах, заданных генетическим наследием, превалирующими могут оказаться самые разные рукотворные нематериальные факторы. В самом деле, разные общества существенно отличаются друг от друга тем, как в них структурируются нормативное поведение и социальные отношения.

2.1.3. Факторы, экзогенные для каждого индивида, на чьё поведение они влияют

Объект нашего исследования ограничен также факторами, экзогенными для *каждого индивида, на чьё поведение они влияют*. Это ограничение является следствием тезиса о том, что институциональный анализ изучает факторы, которые обеспечивают, направляют и мотивируют поведение. Факторы, находящиеся под прямым контролем индивида (его «выбираемые переменные»), не обеспечивают, не направляют и не мотивируют его поведение.

Как будет показано в главе 5, институционализированные правила и убеждения рукотворны и всё же экзогенны для каждого индивида, на чьё поведение они влияют. Они экзогенны для каждого индивида в том смысле, что являются общеизвестными правилами и убеждениями, соответствующими некоей ситуации, в которой поведение не определено технически⁶. В частности, известно, что каждый член общества знает эти правила и придерживается этих убеждений. То, что другие знают эти правила и придерживаются этих убеждений, является экзогенным для каждого индивида даже в том случае, когда его реакция на эти правила и убеждения является частью механизма, делающего их общеизвестными.

Несколько проще понять, почему нормы экзогенны индивиду, на чьё поведение они влияют. После интернализации нормы нормативные правила поведения, интериоризированные индивидом в процессе социализации, оказываются за пределами контроля данного индивида. В самом деле, поскольку нормы определяют, что является приемлемым в нравственном смысле, интериоризировавшие их индивиды не желают их менять. Подобным образом и такие организации, как сообщества, суды или полиция, состоят из правил, убеждений и норм, и в таковом качестве они оказываются экзогенными для тех, на чьё поведение влияют.

Например, общеизвестно, что в Великобритании ездят по левой стороне дороги, и именно такого движения на дороге ожидают от водителей. Правила, распространяющие это знание и связанные с ним ожидания, экзогенны для каждого конкретного водителя, который не может изменить то, что думают другие о поведении на дороге. В горизонтальных сообществах без руководящей структуры правила, убеждения и нормы, влияющие на их членов и способы общения с членами и не членами, принимаются каждым индивидом как данность. Самое большее, что может позволить себе индивид, это оставить данное сообщество, но он не может в одностороннем порядке изменить соответствующие институциональные элементы. Институциональные элементы имеют социальный характер, поскольку они являются рукотворными нематериальными факторами, экзогенными для каждого индивида, на чьё поведение влияют. Это не означает, что институты всегда экзогенны для каждого индивида. Выбранная переменная для определённого индивида может быть частью института, который влияет на поведение другого индивида. Существует *институциональная иерархия*, и те, кто занимает в ней более высокое положение, обладают *властью* над теми, кто находится ниже. Институциональная иерархия, исследуемая далее в книге, создаёт возможности для намеренных институциональных изменений.

⁶ Когда в техническом отношении возможен только один вариант поведения в какой-либо ситуации, убеждения, относящиеся к ней, являются общеизвестными, но эта общеизвестность ничего за собой не влечёт. Выбираемые действия в таком случае никак не зависят от подобных убеждений.

В экономической сфере различные институциональные элементы (например, правовые нормы и профсоюзы) влияют на решения, принимаемые фирмами по поводу собственных контрактных обязательств по отношению к наёмным работникам. Контракт, предлагаемый фирмой своим работникам, — это поведение, предполагаемое институтом, который использует данная фирма. Но, с точки зрения наёмных работников, контракт — это формулировка правил, представляющих собой часть института, влияющего на поведение работников.

Подобным же образом правовые нормы не являются институциональными элементами для диктатора, поскольку он стоит над законом, хотя его поведение всё равно обычно отражает различные институты, например те, что требуются для получения власти, основанной на принуждении. В любом случае для его подчинённых правовые нормы — это экзогенные рукотворные нематериальные факторы, которые, будучи частью определённого института, влияют на их поведение. Премьер-министр также может подобно диктатору находиться в положении, когда он способен менять правовые нормы. Но, в отличие от ситуации с диктатором, после того как эти нормы институционализированы, они начинают оказывать влияние и на его поведение, поскольку премьер-министр подчиняется закону.

Общей для диктатора и премьер-министра выступает их способность инициировать изменение правовых норм. В этом смысле подобные нормы не являются для них экзогенными. Но каждый из них отражает определённый институционализированный способ, набор правил, убеждений, норм и организаций, порождающих поведение во взаимодействиях, через которые устанавливаются новые институты.

2.2. Институты как системы правил, убеждений, норм и организаций

Рассмотрение института в качестве системы расходится с общепринятой практикой рассмотрения его в качестве монолитной единицы, к каковой относится, например, правило⁷. Чтобы понять регулярности поведения, в большинстве случаев нам надо изучить систему взаимосвязанных элементов. Хотя к обсуждению ролей разных институциональных элементов я специально вернусь в главе 5, чтобы обосновать этот тезис, пока достаточно отметить, что различные институциональные элементы — правила, убеждения, нормы и организации — играют неодинаковые роли в порождении поведения. Различные подходы к изучению институтов, определявших их в качестве либо правил, либо убеждений, либо норм, либо организаций, указывают на роли, которые играет каждый из этих факторов.

Социально заданные и распространённые правила создают общие модели познания, обеспечивают информацией, координируют поведение, указывая на его подобающий в нравственном отношении и общественно приемлемый вариант. Тем самым они обеспечивают и направляют поведение, задавая когнитивную и нормативную оценку ситуации. Хотя такие правила могут отражать индивидуальный путь обучения, обычно они являются социально заданными и распространяемыми и способны принимать множество очертаний (бывают формальными или неформальными, явными или неявными, принятыми по умолчанию или точно сформулированными).

Правила соответствуют поведению только в том случае, если у людей есть мотив им следовать. Убеждения и нормы мотивируют индивидов руководствоваться институционализированными правилами. Например, убеждение, что из определённого действия вытекает вознаграждение или наказание, мотивирует индивида к тому, чтобы предпринять определённое действие или, напротив, воздержаться от него. *Правило*, предписывающее движение по правой стороне, не является причиной того, что мы так

⁷ Скотт предлагает иное — не унитарное — понятие института, согласно которому институты «состоят из когнитивных, нормативных и регулятивных структур и форм деятельности, наделяющих социальное поведение стабильностью и значением» [Scott 1995: 33]. В главе 5 проясняется отношение между нашим определением и данным.

делаем; мы просто мотивированы тем *убеждением*, что все остальные тоже будут ездить по правой стороне, поэтому для всех нас лучше делать именно так, а не иначе.

Полезно различать два типа убеждений, которые мотивируют поведение: интернализированные убеждения и поведенческие убеждения (ожидания). *Интернализированные убеждения* относятся к структуре и устройству мира, данного нам в опыте, и, возможно, других миров, а также к предполагаемому соответствию между действиями и результатами. Они отражают знание в форме когнитивных (ментальных) моделей, разрабатываемых индивидами, чтобы объяснить и понять собственную среду. Подобные убеждения могут напрямую мотивировать поведение на индивидуальном уровне. Например, в Европе времён раннего Средневековья вера в то, что в лесу живут разные божества, препятствовала вырубке леса под сельскохозяйственные угодья, поскольку люди боялись мести этих божеств [Duby 1974].

Интернализированные убеждения также оказывают косвенное влияние на поведение, когда индивиды, наделённые властью и, следовательно, способные влиять на процессы институционализации, действуют в соответствии со своими убеждениями. Например, в эпоху меркантилизма правители считали, что международная торговля является игрой с нулевой суммой. Они верили, что экономический успех определённой страны, выражаемый особенно в экспорте товаров, возможен только за счёт безуспешности других стран. Посредством различных мер регулирования правители пытались институционализировать правила и убеждения, которые повышали конкурентоспособность своей страны в международной торговле⁸.

Поведенческие убеждения — это мнения о поведении других людей в различных обстоятельствах независимо от того, осуществляется ли в настоящий момент это поведение. Убеждение определённого индивида относительно поведения других людей напрямую влияет на его поведенческие выборы. Уверенность, что все ездят по правой стороне, побуждает индивида поступать так же. Эти убеждения относятся к поведению (то есть к езде по правой стороне), которое на самом деле осуществляется вследствие данных убеждений. Поведенческие убеждения, относящиеся к поведению, которое в настоящий момент не проявляется при их наличии, также могут повлиять на поведение. Вера в то, что полицейский арестует человека, который совершает преступление, и правовая система накажет нарушителя, снижает мотивацию к совершению преступления. Если эти убеждения достаточны, правонарушений не будет вовсе. Убеждения, относящиеся к реакции полицейского на ситуацию, которой в настоящее время ещё нет, влияют на поведение. Наконец, интернализированные нормы являются социально сконструированными поведенческими стандартами, которые были инкорпорированы в *Сверх-Я* (совесть) индивида, тем самым воздействуя на его поведение, ведь они стали частью его предпочтений.

У институциональных элементов разные роли, и каждый из них по-разному участвует в порождении регулярностей поведения. Правила задают нормативное поведение и обеспечивают наличие общей когнитивной системы, координацию и информацию, тогда как убеждения и нормы обеспечивают мотивацию для следования этим правилам. Организации — формальные (вроде парламентов и фирм) или неформальные (сообщества и бизнес-сети) — играют три взаимосвязанные роли: они производят и распространяют правила, поддерживают убеждения и нормы, а также влияют на совокупность выполнимых поведенческих убеждений. В тех ситуациях, когда институты порождают поведение, правила соответствуют убеждениям и нормам, которые мотивируют его, а организации вносят свой вклад в этот результат таким образом, как было показано выше.

Как, например, правила дорожного движения порождают регулярности поведения водителей? Они создают общее когнитивное понимание символов, которые встречаются водителям (сигналы светофора,

⁸ Эта причинно-следственная цепочка является центральной для аргументации Норта [North 2005].

знак «Уступи дорогу»), а также дают определение различных понятий и ситуаций (обгон, уступание дороги, право преимущественного проезда). Правила также включают предписания, относящиеся к ожидаемому в различных ситуациях поведению должностных лиц, охраняющих правопорядок, пешеходов и других водителей. Убежденность в том, что другие будут следовать этим правилам поведения, мотивирует большинство водителей к тому, чтобы чаще их исполнять. Департаменты автотранспорта и правоохранительные органы — это организации, которые создают и распространяют эти правила, а также упрощают процесс формирования соответствующих убеждений. Чтобы понять поведение водителей, нужно изучить эти три институциональных элемента, образующих взаимосвязанные компоненты общей системы, в которой правила отвечают убеждениям относительно поведения и самому поведению.

В таблице 2.1 приведены примеры взаимосвязанных ролей различных институциональных элементов: описание оснований регулярностей поведения требует описания множества институциональных элементов. В главе 5 предпринята попытка углублённого изучения этих институциональных элементов.

Таблица 2.1

Институты как системы

Правило	Организация	Убеждения и интернализированные нормы	Предполагаемая регулярность поведения
Правила дорожного движения	Департаменты автотранспорта и правоохранительные органы	Убежденность в том, что водители и сотрудники правоохранительных органов будут вести себя определённым образом	Вождение в соответствии с правилами
Правила, регулирующие взятки, а именно их объём, как их платить и с какой целью	Государственная администрация, полиция и суды	Убежденность в том, что реакция государства, полиции и судов на взяточничество делает получение взяток выгодным делом; убежденность в том, что взятка является наименее затратным способом добиться нужного результата	Коррупция
Правила, регулирующие использование кредитных карт и преследование мошенников	Компании, выпускающие кредитные карты, и законные власти	Вера в то, что компания, выпускающая кредитные карты, способна проверить держателей карт, осуществить законное наказание и испортить кредитную историю	Обезличенный обмен без использования наличных средств между продавцами и держателями кредитных карт
Правила, регулирующие членство и отношение к членам и не членам	Сообщество еврейских торговцев в Нью-Йорке	Вера в способность и заинтересованность членов сообщества наказывать мошенников, что должно сделать мошенничество невыгодным	Обмен без опосредования обычными юридическими контрактами

Таблица 2.1. Окончание

Правило	Организация	Убеждения и интернализированные нормы	Предполагаемая регулярность поведения
Поведенческое правило, требующее не вырубать леса	Нет	Интернализованная вера в мечь лесных божеств	Отказ от вырубки леса
Правила, легализовавшие и регулировавшие рабство в США	Сообщества белых людей, государственные и федеральные законодатели, законные власти Юга	Интернализированные нормы, оправдывающие рабство; убеждения, относящиеся к определённому поведению других белых людей, афроамериканцев и законных властей	Рабство

2.3. Интегративный подход к институтам

Рассмотрение институтов в качестве системы взаимосвязанных правил, убеждений, норм и организаций, которые являются рукотворными нематериальными социальными факторами, предполагает верность широко распространённому в экономике определению, согласно которому институты — это формальные и неформальные правила вместе с механизмами обеспечения их исполнения [North 1990]. Предложенное нами определение, однако, помещает в центр анализа мотивацию, побуждающую следовать правилам, и соответственно убеждения и нормы⁹. Оно подчёркивает необходимость комплексного подхода к изучению правил и мотивации их соблюдения. Если вслед за Нортом, использующим подход, рассматривающий институты как правила, считать, что причины, по которым люди следуют правилам, экзогенны, во многих случаях такое решение может оказаться оправданным, но представление мотивации в качестве экзогенного фактора ограничивает сам анализ. Такое ограничение предполагает, что не существует однозначной связи между правилами и поведением, то есть между объясняющей переменной и результатами, которые мы намереваемся объяснить. Следовательно, нам нужно не столько предполагать, что люди следуют правилам, сколько объяснить, почему одним правилам они следуют, а другим — нет¹⁰.

Говоря в целом, развиваемое в данной работе определение включает многие понимания термина «институт», используемые в экономической теории, политической науке и социологии. К их числу можно отнести определения институтов, представленных в виде правил игры в обществе [North 1990; Ostrom 1990; Knight 1992; Weingast 1996]; формальных или неформальных организаций (социальных

⁹ Другое отличие состоит в том, что для Норта организации являются не частью институтов, а участниками политической игры, в которой устанавливаются институты, то есть политически определяемые правила. Далее я вернусь к разработке более дифференцированного взгляда на организации как части институтов.

¹⁰ В действительности мотивация — центральный момент институционального анализа в социологии. Анализ Парсонса рассматривает нормативные основания поведения [Parson 1951]. Недавний когнитивный поворот в социологии утверждает, что индивиды следуют нормам, поскольку они мотивированы заботой о собственном образе, который конструируется социально, а также о чувствах, которые испытывают другие люди по отношению к ним [March, Olsen 1989; Scott 1995]. Из обзорных работ см.: [Ellickson 1991; Scott 1995; Hall, Taylor 1996]. Если следовать принимаемой нами терминологии, эти взгляды отражают институционализированные убеждения и нормы.

структур) (например, парламенты, университеты, племена, семьи или сообщества) [Granovetter 1985; Nelson 1994]; убеждений относительно поведения других людей или же окружающего нас мира и отношения между действиями и результатами в нём [Weber 1958; Denzau, North 1994; Greif 1994; Calvert 1995; Lal 1998; Aoki 2001]; интернализированных норм поведения [Parsons 1990; Ullmann-Margalit 1977; Elster 1989; Platteau 1994]; регулярностей поведения или социальных практик, которые постоянно и последовательно повторяются (например, в форме контрактных регулярностей, выражающихся в таких организациях); фирм [Berger 1977; Schotter 1981; Williamson 1985; Abercrombie, Hill, Turner 1994: 216; Young 1998].

Авторы недавно появившихся важных исследований экономических институтов либо воздерживаются от их определения, либо принимают какое-то одно из них, жертвуя всеми остальными¹¹. Считать разные определения институтов взаимоисключающими непродуктивно, поскольку такой подход препятствует развитию институционального анализа. Как показывает рассмотрение ролей институциональных элементов, различные на первый взгляд определения не столько заменяют, сколько дополняют друг друга, причём общего у них гораздо больше, чем может показаться. На наш взгляд, исследователи институтов, к какому бы теоретическому направлению они ни принадлежали, в конечном счёте изучают именно регулярности поведения, порождаемые рукотворными нематериальными факторами, которые экзогенны для каждого индивида, на чьё поведение они влияют. В различных подходах к институциональному анализу подчёркивается тот или иной фактор, тогда как иные оставляются без внимания. Наше же определение имеет то преимущество, что учитывает все эти факторы, строясь на концепциях и аналитических подходах, развитых в различных направлениях анализа. Следовательно, это общее, всеохватывающее понятие.

Однако основные подходы к институциональному анализу различаются далеко не только определениями институтов, но и базовыми положениями и предпосылками относительно их природы, динамики и происхождения. Эти положения и предпосылки используются для ограничения области анализа и достижения требуемого уровня аналитической эффективности. Например, отождествление институтов с политически определёнными правилами ограничивает их результатами лишь политического процесса. *Сужение* области исследования путём принятия тех или иных предпосылок имеет, однако, свою цену, а именно связано со снижением способности интегрировать концепции и аналитические подходы, развитые в связке с различными определениями. Предлагаемое нами определение подталкивает к такой интеграции, ограничивая объект исследования институциональными элементами и регулярностями поведения.

Главный водораздел в институциональном анализе проходит между теми, кто принимает *функционалистскую точку зрения* на институты, и теми, кто придерживается *структурной точки зрения*. Согласно первой именно индивиды организуют институты, чтобы достичь своих целей; согласно второй институты превосходят индивидуальных акторов.

Функционалистская точка зрения помещает в центр анализа индивида, принимающего решения. Она предполагает, что институты отражают цели индивидов, которые создают их. Следовательно, институты отражают интересы своих создателей и, как предполагается, не могут сохраняться, когда условия, приведшие к их возникновению, отходят в прошлое. Например, политики стремятся создавать правила, которые лучше всего служат их политическим и экономическим целям. Если меняются либо цели, либо политический процесс формирования правил, изменятся и итоговые правила. Отправной точкой для такого институционального анализа является, следовательно, микроуровень индивидов, взаимодействия которых в определённой среде порождают институт.

¹¹ См., например: [Eggertsson 1990; North 1990; Ostrom 1990; Weingast 1996; Furubotn, Richter 1997; Young 1998; Aoki 2001]. Многие исследователи институтов отмечали необходимость и потенциальную пользу объединения различных вариантов институционального анализа; см., например: [Coleman 1990; Ostrom 1990].

Структурная точка зрения подчёркивает то, что институты формируют, а не отражают потребности и возможности тех, на чьё поведение они влияют. Институты структурируют человеческие взаимосвязи, формируют индивидов и конституируют социальные и культурные миры, в которых они взаимодействуют. Следовательно, институты превосходят отдельные ситуации, некогда приведшие к их возникновению; убеждения, интернализированные нормы и организации — это часть структуры, в которой индивиды взаимодействуют, причём это целое больше суммы своих частей. Отправной точкой для такого институционального анализа является, следовательно, макроуровень структуры, где взаимодействуют индивиды.

Традиционно экономисты придерживались функционалистской точки зрения, утверждая, что институты намеренно создавались для ограничения поведения. Экономика — это «исследование того, как индивидуальные экономические агенты, преследующие собственные эгоистические интересы, создают институты для достижения этих интересов» [Schotter 1981: 5]. Институты — это «разработанные людьми ограничения, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия» [North 1991: 97]. Но среди экономистов много и тех, кто изучает институты со структурной точки зрения [Hodgson 1998].

Напротив, социологи обычно придерживаются структурной точки зрения, постулируя, что институты превосходят индивидуальных акторов и формируют их интересы и поведение. По мнению социологов, институты экзогенны для всех индивидов. Они являются свойствами обществ, которые «навязываются» индивидам [Durkheim 1950: 2] и состоят из «структур и форм действий, обеспечивающих социальному поведению стабильность и значимость» [Scott 1995: 33]¹². Но даже среди социологов те, кто придерживается традиции Вебера [Weber 1949], часто исследуют институты с функционалистской точки зрения.

Два этих, казалось бы, взаимоисключающих взгляда на институты — структурный и функциональный — должны быть соединены друг с другом, поскольку каждый из них схватывает достаточно важную черту реальности. Иногда институт является структурой, неподконтрольной индивидам, на чьё поведение он влияет, тогда как в другом случае он может быть результатом, отражающим их действия. Для одних аналитических целей полезно рассматривать институт в качестве данной структуры, тогда как для других целей полезно изучать его как продукт тех, на чьё поведение он влияет, или каких-либо других индивидов. Следовательно, обязательно нужно сформулировать понятие института, которое не исключает ни тот, ни другой вариант, то есть, как уже давно было признано в социологии, требуется изучать институты, совмещая структурную и функционалистскую точки зрения, поскольку институты влияют на поведение, оставаясь при этом рукотворными конструкциями [Coleman 1990].

Предлагаемое нами определение объединяет структурную и функционалистскую точки зрения, признавая тем самым двойственную структуру институтов как одновременно рукотворных и экзогенных для каждого индивида, на чьё поведение они влияют. Преимущества от схватывания двойственной структуры велики. Это позволяет нам разработать единый аппарат для изучения институциональной устойчивости, эндогенных изменений и влияния институтов на институциональное развитие (см. часть III).

Также в различных подходах принимались разные предпосылки относительно происхождения и функций институтов. По Хайеку, институты возникают спонтанно и непреднамеренно. Они отражают человеческие действия, но не намерения, поскольку индивиды обладают ограниченным знанием и рациональностью [Hayek 1973]¹³. Многие же другие предполагают, что именно осмысленные по-

¹² Весьма пронизательное обсуждение этих различий в политической науке см. в: [Hall, Taylor 1996].

¹³ См. также: [Sugden 1989; Knight 1992; Hodgson 1998; Young 1998]. Главные водоразделы в социологии рассматриваются в работе: [Scott 1995].

пытки индивидов изменить свою судьбу к лучшему поддерживают те процессы, благодаря которым изменяются институты [Williamson 1985; North, Thomas 1973; North 1990]. В политической науке теория рационального выбора рассматривает институты в качестве инструментальных результатов, тогда как исторический институционализм утверждает, что институты отражают исторический процесс [Thelen 1999].

В других подходах к институциональному анализу утверждается, что институты выполняют некую определённую функцию. По мнению Норта и многих других, «главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределённости» [North 1990: 6;]. По мнению Уильямсона и многих других исследователей, институты увеличивают эффективность. Они являются «средствами, благодаря которым в отношениях, способных из-за потенциального конфликта лишиться возможностей для достижения взаимной выгоды, устанавливается порядок» [Williamson 1998: 37]. Согласно Найту, главная функция институтов — влиять на распределение полученной выгоды или благ [Knight 1992].

Различные подходы к изучению институтов покоятся на взаимоисключающих предпосылках относительно человеческой природы [Hall, Taylor 1996]. Так, Парсонс предполагает, что индивиды способны интернализировать правила, а институты — это поведенческие стандарты, которые были интернализированы [Parsons 1951]; по Уильямсону, индивиды действуют оппортунистически, если только их не ограничивают внешние силы [Williamson 1985]. Одни, например Янг и Аоки, полагают, что институты отражают ограниченные познавательные способности людей [Young 1998; Aoki 2001]; другие же, например Уильямсон, считают, что индивиды обладают полным знанием о среде, в которой они взаимодействуют [Williamson 1985; Calvert 1995].

Предлагаемое нами определение не ограничивается ни одной из этих предпосылок. Оно не спорит с тем, что институты могут утверждаться, возникать или навязывать себя членам общества, и оно не утверждает, что они выполняют какую-то специфическую функцию, например обеспечивают стимулы, снижают неопределённость, повышают эффективность или же устанавливают, каким образом должно осуществляться распределение. Это определение, фокусируясь на регулярностях поведения, признает необходимость изучения отношений между институтами и различными результатами, такими как война всех против всех, которая, по мнению Гоббса, должна иметь место, когда нет государства и каких бы то ни было иных институтов, которые обеспечивали бы права собственности в одних государствах, но не в других.

Точно так же наше определение не утверждает, что институты отражают либо интенциональный процесс принятия решения агентами, прогнозирующими будущее, либо неинтенциональные процессы эволюции и обучения, отражающие ограниченность познания. Это определение не зависит от того или иного частного тезиса о том, что мотивация обеспечивается экономическими, моральными, социальными или карательными мерами, а также не подчиняет анализ какому-либо частному подходу¹⁴.

Определение, не зависящее от подобных положений и предпосылок, полезно для развития институционального анализа, поскольку институты выполняют множество разных функций, возникают в разных процессах, влияют на поведение в ситуациях, которые порой понимаются вполне отчётливо, а порой — нет, а также опираются на множество разных мотивационных факторов. Например, определение институтов по их функции, которую они выполняют в качестве мотивационной структуры общества [North 1990], аналогично высказыванию, что машина — это то, что перевозит людей, а не «колёсное транспортное средство», как указано в словаре. Перевозка людей — одна из многих функций, которые может делать машина, но это не то, что она есть. Точно так же и определение институтов, предпо-

¹⁴ Ср., например, с определением, предлагаемым Сагденом, которое подчиняет анализ частному подходу: институт (в его терминологии — конвенция) — это эволюционно-стабильная стратегия в игре с множеством эволюционно-стабильных стратегий [Sugden 1989].

лагающее, что индивиды мотивируются либо интернализированными нормами, либо внешними мотивами, является в лучшем случае частным. Как именно действуют индивиды — «морально» или оппортунистично, — зависит от институтов общества, например от того, ведут ли они к интернализации определённых норм. Предположение, гласящее, что индивиды поступают или не поступают морально, игнорирует необходимость изучения институциональных оснований поведения подобного типа.

Используемое нами определение проводит различие между тем, чем являются институты, что они делают и что предполагают. Институты — это системы факторов, которые социальны, поскольку рукотворны, нематериальны и экзогенны для каждого индивида, на чьё поведение влияют; делают же они одно — порождают регулярности поведения. Что именно они отражают, как вообще появились и что предполагают — это отдельные вопросы, ответы на которые нельзя выдвигать априори или же использовать дедуктивно для ограничения набора допустимых институтов. Эти ответы следует получить аналитически и изучить эмпирически.

Почему настолько распространены определения института как того, что выполняет специфическую функцию, имеет особое происхождение и отражает соответствующую мотивацию? Такие определения используются для того, чтобы ограничить либо объём анализа, либо силы, управляющие институциональными изменениями. Если утверждается, что институты — это политически обусловленные правила, служащие интересам конкретного политического образования, область анализа тем самым ограничивается политически определёнными правилами, происхождение институтов ограничивается политической ареной, а силы, ведущие к институциональным изменениям, — изменениями в политическом процессе или в целях политических авторов. Эти ограничения, однако, заставляют принять в качестве экзогенных такие потенциально важные проблемы, как убеждения и интернализированные нормы, которые непосредственно влияют на поведение и, соответственно, должны быть частью анализа. Напротив, наше определение ограничивает область анализа тем, что требует сосредоточиться на повторяющихся ситуациях, регулярностях поведения различных индивидов, занимающих свои социальные позиции, а также на том условии, что институциональные элементы являются рукотворными нематериальными факторами, экзогенными для каждого индивида, на чьё поведение они влияют.

Благодаря этой точке зрения подчёркивается необходимость и возможность объединения различных аналитических аппаратов. Например, при изучении отношений организаций и правил она позволяет нам использовать аналитические подходы и концепции, разработанные в исследованиях политической экономики формирования правил. Когда же мы изучаем отношения между организациями и интернализированными правилами, анализ может обратиться к подходам и концепциям, разработанным в социологии и политических науках. Что касается отношений между правилами, организациями и поведением, наш анализ может извлечь пользу из подходов и концепций, предлагаемых экономикой транзакционных издержек, исследуя то, как люди, принимающие решения, пытаются снизить свои издержки. В то же время предлагаемое здесь определение и задаваемый им анализ не связаны предпосылками, которые лежат в основе различных аналитических подходов. Оно позволяет, например, рассматривать институты как средства снижения транзакционных издержек, но не предполагает, что каждый институт должен достигать такого результата.

2.4. Внешние эффекты и трансакции

Мотивация, обеспечиваемая убеждениями и нормами, экзогенными для каждого индивида, на чьё поведение они влияют, — это основное звено институтов, поскольку именно оно является посредником между средой и поведением. Чтобы подобные убеждения и нормы существовали, кто-то должен быть способен предпринять действия, напрямую влияющие на благосостояние индивидов, чьё поведение порождается соответствующим институтом при выборе из определённого набора действий. Если это не так, их поведение не мотивируется социальными, то есть институциональными, элементами, кото-

рые по определению должны быть экзогенными для каждого из них. Другими словами, если ничто из того, что другие делали, делают или, как ожидается, будут делать, не оказывает никакого влияния на то, как сказываются на благосостоянии агента различные его действия, тогда на поведение агента не могут влиять рукотворные факторы, экзогенные для данного индивида. Робинзон Крузо жил в неинституционализированном мире (если не принимать в расчёт те нормы и убеждения, которые он интернализировал до прибытия на остров). Возможно, в его поведении и обнаруживались регулярности, однако в них отражались такие факторы, как его предпочтения, знания, привычки или законы природы, но не институты. Не было общества, которое было бы внешним по отношению к нему.

Прошлые, настоящие и ожидаемые будущие действия других людей, интересующие нас, — это те действия, которые имеют *внешние эффекты*: действие одного человека прямо и неотвратно влияет на действия другого. Тот, чьё поведение порождается институтом, не может выбирать, подвергаться ему или нет воздействию со стороны поведения других людей¹⁵. Человек не выбирает те нормы, которые прививаются ему родителями, или поведение, которого от него ожидает полиция. Подобные внешние эффекты могут возникать благодаря денежным вознаграждениям, физическим наказаниям, социальным санкциям, одобрению или социализации с усвоением определённых норм; они даже могут отражать заданные другими людьми ролевые модели, которые влияют на стремления человека и его идентичность, а следовательно, на благосостояние, связанное с различными действиями.

Утверждение, что действие какого-либо человека в определённом институте должно иметь внешний эффект, предполагает, что трансакции имеют центральное значение для институтов¹⁶. *Трансакция* определяется здесь как действие, предпринимаемое, когда нечто, например товар, социальная установка, эмоция, мнение или информация, переходит от одной социальной единицы к другой¹⁷. Этими социальными единицами могут быть индивиды, организации, кто-то или что-то ещё (например, Бог или духи предков), кому или чему изучаемые нами акторы приписывают способность к поведению. Следовательно, трансакции могут быть экономическими (например, выдача денежного вознаграждения), политическими (голосование в конгрессе) или социальными (например, общественное одобрение); трансакции способны вызывать боль или заражать эмоциями (проявление симпатии). Это определение не содержит никакой особой причины или формы осуществления трансакции. Она может быть добровольной, как часто предполагается в экономической теории, или же недобровольной и вынужденной; легальной или нелегальной; односторонней (когда только одна сторона передаёт что-то другой), двусторонней или многосторонней.

Осуществление трансакции превращает определённую ситуацию в социальную, причём акцент здесь делается на трансакциях, которые создают внешние эффекты, непосредственно влияющие на благосостояние, знания, интернализированные убеждения или нормы по крайней мере одной из социальных единиц (далее мы будем называть их *индивидами*). Например, трансакции, связанные с правовыми санкциями, социальными санкциями, передачей собственности и одобрением, непосредственно влияют на благосостояние. Трансакции, которые обеспечивают информацию о кредитной истории опреде-

¹⁵ Иногда люди могут выбирать, включаться ли им в ту ситуацию, в которой они будут подвергаться внешним эффектам; см., например, рассмотрение религиозного обращения как попытки изменить соответствующие внешние эффекты [Ensminger 1997].

¹⁶ Экономическая теория трансакционных издержек, развиваемая, в частности, Уильямсоном [Williamson 1985; 2000], изучает контрактные и организационные реакции на различные атрибуты трансакций. В дополнение к этому подходу я акцентирую внимание на роли межтрансакционных связей. Однако атрибуты центральной трансакции влияют на содержание и структуру различных связей.

¹⁷ Хотя многие исследователи подчёркивали значимость трансакций в институтах [Coase 1937; Williamson 1985] (обзор проблемы см.: [Furubotn, Richter 1997]), в литературе нет общепринятого определения данного термина. Наиболее распространённое определение гласит, что трансакция «имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым» [Williamson 1985: 1].

лётного индивида, влияют на знания; трансакции, которые передают мнения, например проповеди или чтение, воздействуют на интериоризированные нормы; трансакции, связанные с процессом социализации, оказывают влияние на нормы.

На поведение того или иного человека воздействует прошлое, настоящее или будущее действие другого человека только в том случае, если имеют место подобные трансакции. Необходимое условие того, чтобы на поведение определённого человека влияли внешние по отношению к нему рукотворные нематериальные факторы, заключается в том, что нечто (например, деньги, одобрение или штраф), отражающее поведение этого другого человека, передаётся, передавалось или ещё только передастся ему в будущем. Институционализированные интернализированные убеждения и нормы отражают трансакции. Они воплощают процесс социализации, посредством которого выработались мировоззрение определённого человека, его идентичность и нормы и сформировались его убеждения и верования (например, в Священное Писание или мифы о сотворении мира). Точно так же институционализированные поведенческие убеждения предполагают трансакции, поскольку они относятся к реакции одного человека на поведение другого. Например, угроза судебного наказания в случае уклонения от контрактных обязательств порождает регулярность поведения, то есть соблюдение контрактов. Потенциальные внешние эффекты правовых санкций мотивируют поведение в экономической трансакции; убеждённость в том, что индивиды будут выполнять контрактные обязательства в экономической трансакции, достигается определением действий в правовой трансакции по отношению к тому, что произошло в экономической.

Обратим внимание на то, что правовая трансакция между судом и индивидом является *вспомогательной*, то есть она упрощает порождение убеждений, относящихся к поведению в ещё одной трансакции — в той, в которую вступают заключающие контракт индивиды. Трансакции, приводящие индивидов к интериоризации определённых убеждений или норм, представляют собой вспомогательные трансакции, оказывающие одно и то же влияние. Вспомогательная трансакция может быть также частью института, порождающего регулярность поведения, выражающегося в действиях, отличных от трансакций. Например, когда страх законного наказания не даёт определённому индивиду употреблять запрещённые наркотики, вспомогательное взаимодействие влияет на поведение, выражающееся не в иной трансакции, а в ситуации, в которой индивид может либо совершить поступок, либо воздержаться от него.

Когда определённый институт порождает поведение в некоей трансакции, мы можем называть такую трансакцию *центральной*. Для простоты изложения я сосредоточусь на институтах, которые порождают поведение в центральных трансакциях, однако наш анализ также подходит и для случаев, когда регулярность поведения относится к действиям, отличным от трансакций (например, курение или диета). Точно так же для простоты изложения я не различаю действительные и потенциальные трансакции. *Потенциальные трансакции* — это действия, которые могут быть предприняты для передачи чего-либо индивидами друг другу, тем самым оказывая непосредственное влияние на благосостояние или же на информацию по крайней мере одного из них. Если, например, угрозы судебного наказания достаточно для предупреждения мошенничества, между судом и индивидом, у которого есть мотивация уважать закон, то есть вера в реакцию суда, не будет никакой трансакции. Потенциальная трансакция, которая мотивирует подобное поведение, является вспомогательной.

2.5. Межтрансакционные связи, институты и организации

Признав различие между центральными и вспомогательными трансакциями, мы можем разработать более дифференцированный взгляд на институциональные элементы. Некоторые институционализированные убеждения и нормы задают или создают межтрансакционные связи, поскольку связывают вспомогательную трансакцию с центральной. Вера в реакцию суда (а не в реакцию большой семьи

или мафии, например) на разрыв контракта связывает центральную (экономическую) транзакцию экономических агентов с вспомогательной (правовой) транзакцией между каждым из агентов и законом. Вера в то, что Бог накажет мошенника, связывает экономическую транзакцию с транзакцией, которая, как предполагается, существует между человеческими существами и божеством. Нормы создают транзакционные связи между *Сверх-Я* и *Я* или *Оно*¹⁸.

Поведенческие убеждения, возможные в центральной транзакции, зависят от убеждений и норм, которые создают межтранзакционные связи. Когда верят в то, что суды накажут мошенников, оказывается возможным верить в то, что люди не будут мошенничать, поскольку боятся подобных санкций. Если общеизвестно, что достаточно людей интернализовали страх Божий или норму честности, тогда становится возможным верить, что они будут честными в центральной (экономической) транзакции. Институционализированные убеждения и нормы, напрямую порождающие поведение в центральных транзакциях, отражают определённые транзакции, которые были связаны с ними в данном обществе.

В то же время, как мы уже упоминали в предыдущем разделе, взаимодействия во вспомогательных транзакциях являются важным источником институциональных элементов. Действия во вспомогательных транзакциях, то есть в транзакциях, отличающихся от той, что считается в данном случае центральной, порождают институциональные элементы. Институционализированные правила отражают информацию, которая передаётся в транзакциях; институционализированные интернализованные убеждения и нормы отражают знание и действия, совершённые в транзакциях, посредством которых производились образование, социализация и индоктринация, а также предлагались ролевые модели; институционализированные поведенческие убеждения часто имеют то же самое происхождение.

Внимание к значимости вспомогательных транзакций также позволяет выработать более дифференцированный взгляд на организации. Организации — это арены, на которых осуществляются действия во вспомогательных транзакциях. Как таковые, организации выполняют много ролей. Они производят и распространяют правила, информацию и знания, укрепляют убеждения и нормы, а также влияют на совокупность убеждений, реализуемых в центральной транзакции. Последняя роль, отражающая влияние организаций на совокупность осуществимых межтранзакционных связей, заслуживает более внимательной проработки.

Суды должны существовать до того, как вера в законное наказание сможет мотивировать определённое поведение (например, честность) в некоей экономической транзакции. Иными словами, суды — это необходимое условие веры в то, что поведение во вспомогательной (правовой) транзакции связано с поведением в центральной (экономической) транзакции. Точно так же существование сообщества является необходимым условием веры в то, что санкции этого сообщества будут мотивировать экономическое поведение. Организации представляют собой инструмент межтранзакционных связей и, следовательно, изменяют набор возможных поведенческих убеждений в центральной транзакции¹⁹.

¹⁸ Согласно Зигмунду Фрейду, ребенок рождается с *Оно*, или с подсознанием. *Оно* основывается на принципе удовольствия, который предполагает, что ребенок желает всего, что доставляет ему в данный момент радость, не обращая никакого внимания на других людей. К трем годам у ребенка складывается *Я*, основанное на принципе реальности. *Я* понимает, что у других людей есть потребности и желания и что иногда собственная импульсивность или эгоистичность может приносить вред в долгосрочной перспективе. Задача *Я* состоит в удовлетворении потребностей *Оно* с учетом реальности ситуации. К пяти годам у ребенка формируется *Сверх-Я*, которое составляет наши нравственные принципы. *Сверх-Я* (совесть) определяет наши мнения о правильном и неправильном, тогда как *Я* работает в качестве посредника между *Сверх-Я* и *Оно*.

¹⁹ В главе 5 будет определено значение используемого здесь термина «возможный». Релевантная игра зависит от транзакций, которые были связаны между собой. Организации изменяют набор самоподдерживающихся (равновесных) убеждений центральной транзакции.

Чтобы понять значение и общий характер данного рассуждения, рассмотрим, например, случай институтов, которые упрощают обмен. Поскольку любой обмен является последовательным, сторона, которая делает второй ход, должна иметь возможность гарантировать *ex ante*, что она не нарушит свои обязательства *ex post*²⁰. В общем случае гарантия достигается за счёт такого связывания данной центральной (обменной) транзакции с другими транзакциями, что делает возможной убежденность: индивиды не откажутся от своих обязательств. Связь может быть выполнена и без поддерживающей её организации. То, что возможность будущих отношений обмена определяется прошлым поведением, связывает настоящие и будущие транзакции. Если цена этого будущего обмена достаточно велика по отношению к выгоде от нарушения обязательств сейчас, вера в честное поведение может поддерживаться и сохраняться.

Организации, связывающие центральную транзакцию с другими транзакциями, расширяют набор возможных поведенческих убеждений в этой центральной транзакции, так что он перестаёт ограничиваться теми, которые возможны в подобных двусторонних и межвременных связях. У этих организаций может быть разное происхождение, они способны принимать разные формы, быть формальными или неформальными, интенциональными или неинтенциональными. Примерами могут послужить сообщества, социальные сети, суды, фирмы, кредитные бюро, посреднические компании, кредитные агентства — все они являются институциональными элементами, которые изменяют набор возможных убеждений в центральной транзакции, связывая её с другими.

Кредитные бюро, компании, выпускающие кредитные карты, Moody's, VeriSign, Inc. и TRUSTe — это организации, которые расширяют набор возможных убеждений партнёров по различным экономическим обменам. Внутри сообществ социальный обмен устанавливает связи с различными иными экономическими и социальными транзакциями. Судебная система связывает транзакции между экономическими агентами с правовыми транзакциями между каждым из них и законом. В религиозных сообществах транзакции между их членами соединяются с воспринимаемой транзакцией между каждым из членов и божеством. Политические партии скрепляют транзакции между политическими активистами и избирателями.

В каждом из этих случаев организации, являющиеся институциональными элементами, оказываются механизмами или отражением того, как некая центральная транзакция связана с другими²¹. Информация, предоставляемая такими организациями, как кредитные бюро и сообщества, делает возможной убежденность в том, что будущие партнёры по обмену будут определять своё поведение в зависимости от прежнего образа действий. Например, организации, которые координируют действия, обеспечивают общую интерпретацию событий и следят за поведением, имеют схожий эффект. Организации могут быть игроками с бесконечным горизонтом, наделёнными лучшей способностью для установления межвременных связей между транзакциями, и они также способны лучше соединять транзакции в пространстве (так, например, поступают сетевые гостиницы)²². Следовательно, организации изменяют набор возможных поведенческих убеждений (и в более общем смысле — нормы), задействованных в центральной транзакции.

²⁰ Базовой игрой является односторонняя дилемма заключенного (также известная как игра доверия).

²¹ Подобные роли организаций обсуждаются в работах: [Greif 1989; Milgrom, North, Weingast 1990; Greif 1993; Greif, Milgrom, Weingast 1994; Ingram 1996; Tadelis 1999; Aoki 2001; Tadelis 2002].

²² Если подобная организация не является институциональным элементом, она не может изменить убеждения и поведение в центральной транзакции. Если экономический агент может по своему желанию уклониться от суда или он контролирует его действия, то угроза применения правовых санкций не будет частью института, влияющего на поведение данного агента.

Теперь мы можем прояснить сделанное ранее утверждение о том, что организации одновременно являются и компонентами институтов, и самими институтами. Организации представляют собой институциональные элементы по отношению к рассматриваемой центральной трансакции, но они сами тоже институты (то есть системы правил, убеждений и норм, экзогенных для каждого индивида, на чье поведение они влияют), которые порождают поведение членов организации. Рассматриваем ли мы данную организацию в качестве института, зависит от исследуемой проблемы. Например, в главе 3 понимание поведения в центральной трансакции требует для начала понимания того, почему члены сообщества купцов имели мотив сохранять своё членство и обмениваться информацией.

Независимо от того, как именно мы изучаем организацию — только как компонент определённого института или же собственно институт, — нам, возможно, все равно нужно будет рассматривать её поведение в качестве эндогенно детерминированного. Понимание природы и влияния организации на убеждения в центральной трансакции требует рассмотрения выбора, совершаемого релевантными акторами (например, судьёй или полицейским). Чтобы понять влияние суда на убеждения, относящиеся к поведению в экономическом обмене, вероятно, не обязательно рассматривать его в качестве института и изучать правила, убеждения и нормы, которые порождают поведение, реализующееся среди тех, кто принимает в нём решения или же обеспечивает его возможностью осуществлять наказание. Однако без изучения мотивов судьи, заставляющих его отправлять правосудие, а не брать взятки, нам не обойтись. Другими словами, необходимо понимать, как суд связывает центральную экономическую трансакцию с правовой трансакцией, а не с частной трансакцией между судьёй и сторонами в споре, в котором взятка переходит из одних рук в другие.

Такой взгляд на отношение между институтами и организациями отличен от тех трёх подходов, которые господствуют в исследованиях этих отношений²³. В них организации рассматриваются либо как арены для создания политических правил, то есть как игроки в процессе политического формирования правил, либо как частные реакции на мотивы, задаваемые институтами.

Подход, определяющий институты как правила и преобладающий в экономической теории и политической науке, представляет организации в качестве образований, предназначенных для коллективного принятия решений (примером могут служить парламенты). Институты трактуются как правила, задаваемые членами таких организаций. Второй подход определяет организацию как группу индивидов, связанных некоей общей целью, которую следует достичь [Arrow 1974; Olson 1982; North 1990; Thelen 1999]. Такие организации, как группы интересов, суды и профсоюзы, влияют на политически определяемые правила посредством участия в политическом процессе принятия решений. Организации часто отражают существующие правила, которые мотивируют их выгодополучателей сначала организовать, чтобы гарантировать сохранение правил.

Ещё один подход, идущий от теории организаций, утверждает, что организации — это «коллективы, ориентированные на достижение относительно специфичных целей», таких как производство [Scott 1998: 26]. Но он поддерживает тот взгляд, что организации отражают варианты и ограничения, предполагаемые институтами, концептуально осмысляемые в качестве систем значения и регулирующих процессов (механизмов выполнения). Социологическая ветвь теории организаций подчёркивает, что организации отражают значение, цели и идентичности, предоставляемые институтами [Scott, Meyer et al. 1994; Scott 1995]. Экономическая ветвь теории организаций уделяет особое внимание тому, каким образом институты влияют на издержки и выгоды различных организационных форм. Органи-

²³ Если не считать отдельных исключений (подобных тем, что рассматриваются в: [Bowles, Gintis 1976]), в экономической литературе не уделяется внимания важной роли, которую организации играют в закреплении интернализованных правил и убеждений. Этому вопросу я касаюсь в главе 5.

зации — это оптимальные, то есть минимизирующие транзакционные издержки, реакции на эти стимулы [Coase 1937; Williamson 1985; 2000]²⁴.

Ни один из упомянутых подходов не занимается мотивацией; организации либо определяют институты, либо определяются ими. Мотивация вводится в анализ только при рассмотрении стимула, побуждающего выбрать определённый институт (правило) или реагировать на него путём создания определённой организации. Напротив, предлагаемый здесь подход утверждает, что организация может быть также институциональным элементом, то есть компонентом института, который мотивирует поведение в различных транзакциях. Организации — это инструменты и проявления того, как центральная транзакция связывается с другими транзакциями. Создавая такую связь, организации меняют набор институционализированных поведенческих убеждений, которые могут мотивировать поведение в центральной транзакции. В институционализированных ситуациях поведенческие убеждения, мотивирующие поведение, зависят от связей между транзакциями, а организации являются инструментами создания таких связей.

Различие между организациями и институтами демонстрирует роль символов и знаков (таких как контракты, счета, брачные церемонии и рукопожатия) в работе институтов. Они являются средствами сообщения собственной социальной позиции соответствующим организациям (и индивидам). Легальный договор займа указывает на социальную позицию заёмщика в суде; рукопожатие, которым обмениваются члены делового сообщества, показывает другим участникам того же сообщества, что два лица приняли на себя определённые обязательства по отношению друг к другу; свадебная церемония демонстрирует законным властям и сообществу социальную позицию двух индивидов. То, как данный индивид будет выполнять поведенческие правила, то есть права и обязательства, связанные с этой социальной позицией, в свою очередь, определяет поведенческую реакцию других людей; ожидания того, что эти правила будут выполняться, в свою очередь, влияют на поведение данного индивида²⁵.

Поскольку с одной и той же центральной транзакцией могут быть связаны различные транзакции, правила, убеждения, интернализированные нормы и организации способны принимать различные формы, которые отражают соответствующие межтранзакционные связи. Например, заёмщик может вернуть долг, поскольку он мотивирован верой в то, что если он этого не сделает, то будет оштрафован в суде, его изобьёт мафиозная банда или же он будет подвергнут остракизму со стороны сообщества. Эти различные проявления одного и того же институционального элемента в состоянии замещать и дополнять друг друга, оказывая влияние на поведение в конкретной центральной ситуации.

2.6. Заключительные комментарии: самоподдерживающиеся институты

Разрабатываемое здесь определение институтов ничего не говорит об условиях, при которых тот или иной институт действительно порождает ожидаемое поведение, или о том, как мы определяем, какой из институтов релевантен в соответствующей ситуации. Оно лишь показывает, что именно следует изучать, и говорит, что в большинстве случаев требуется понимать институты как эндогенные образования, то есть они являются *самоподдерживающимися*: реагируя на институциональные элементы, предполагаемые действительным и ожидаемым поведением других людей, каждый индивид ведёт себя так, что это способствует мотивации, направлению и обеспечению других возможностью поведения,

²⁴ Я объединяю концепции, предполагаемые этими подходами, в своём историческом анализе. Например, группа магрибских торговцев (глава 3) стала непреднамеренной реакцией, а купеческие гильдии (глава 4) — преднамеренной на отсутствие правовых институтов, которые гарантировали бы исполнение контрактов и сохранение прав собственности.

²⁵ В исследовании самоподдерживающихся институтов символы и знаки сами могут рассматриваться как равновесные исходы, то есть примерно так же, как мы трактуем социальные позиции. Символ влияет на поведение, поскольку индивиды определяют своё поведение в соответствии с ним, а наилучшая реакция одних индивидов на то, как другие определяют своё поведение, — поступать точно так же; см. также: [Calvert 1995].

приводящей к институциональным элементам, с которых всё начиналось. Объясняя подобные институты, анализ не обращается к иным, экзогенным институтам (например, политическим), коими можно было бы объяснить первые институты. Также анализ не опирается на предположение того, что институты детерминированы своей функцией или силами среды. Напротив, он уже исходит из признания того, что структура (то есть институциональные элементы), принимаемая каждым индивидом как данность, обеспечивает, мотивирует и направляет индивида к тому, чтобы он предпринял действия, на агрегированном уровне способствующие созданию самой этой структуры.

Для изучения различных аспектов институтов вообще и самоподдерживающихся институтов в частности могут использоваться разные аналитические подходы. Наша книга в решении этой задачи опирается на теорию игр.

Литература²⁶

Abercrombie N., Hill S., Turner B. S. 1994. *The Dictionary of Sociology*. 3d ed. London: Penguin Group; см. также: Аберкромби Н., Хилл С., Тернер Б. 2004. *Социологический словарь*. М.: Экономика.

Aoki M. 1994. The Contingent Governance of Teams: Analysis of Institutional Complementarity. *International Economic Review*. 35 (3): 657–676.

Aoki M. 2001. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge: MIT Press.

Arrow K. J. 1974. *The Limits of Organization*. N.Y.: Norton.

Berger P. L., Luckmann T. 1967. *The Social Construction of Reality*. N.Y.: Anchor Books; см. также: Бергер П., Лукман Т. 1995. *Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания*. М.: Медиум.

Berger P. L. 1977. *Invitation to Sociology*. Harmondsworth: Penguin Books.

Bowles S., Gintis H. 1976. *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life*. N.Y.: Basic Books.

Calvert R. L. 1992. Leadership and Its Basis in Problems of Social Coordination. *International Political Science Review*. 13 (1): 7–24.

Calvert R. L. 1995. Rational Actors, Equilibrium, and Social Institutions. In: Knight J., Sened I. (eds). *Explaining Social Institutions*. Ann Arbor: The University of Michigan Press; 57–95.

Coase R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. New Series. 4: 386–405; см. также: Коуз Р. 2007. Природа фирмы. В кн.: Коуз Р. *Фирма, рынок и право*. М.: Новое издательство; 36–57.

Coleman J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Denzau A., North D. C. 1994. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*. 47: 3–30.

Duby G. 1974. *The Early Growth of the European Economy*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

²⁶ В список литературы включены переводы некоторых источников на рус. яз. — *Примеч. ред.*

- Durkheim E. 1950 (1895). *The Rules of Sociological Method*. N.Y.: Free Press; см. также: Дюркгейм Э. 1995. *Социология. Её предмет, метод, предназначение*. М.: Канон.
- Eggertsson Th. 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press; см. также: Эггертссон Т. 2001. *Экономическое поведение и институты*. М.: Дело.
- Ellickson R. C. 1991. *Order without Law*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Elster J. 1983. *Explaining Technical Change: A Case Study in the Philosophy of Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster J. 1989. Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*. 3 (4): 99–117; см. также: Эльстер Ю. 1993. Социальные нормы и экономическая теория. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 3: 73–91.
- Ensminger J. 1997. Changing Property Rights: Reconciling Formal and Informal Rights to Land in Africa. In: Drobal J. N., Nye J. V. C. (eds). *The Frontiers of the New Institutional Economics*. N.Y.: Academic Press, 1997; 165–96.
- Furubotn E. G., Richter R. 1997. *Institutions and Economic Theory*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Giddens A. 1997. *Sociology*. London: Polity Press; см. также: Гидденс Э. 2005. *Социология*. М.: Едиториал УРСС.
- Granovetter M. S. 1985. Economic Action, Social Structure, and Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510.
- Greif A. 1985. *Sicilian Jews during the Muslim Period (827–1061) (in Hebrew and Arabic)*. Master's thesis. Tel Aviv University.
- Greif A. 1989. Reputation and coalitions in Medieval trade: Evidence on the Maghribi traders. *The Journal of Economic History*. 49: 857–882.
- Greif A. 1993. Contract Enforcibility and Economic Institutions in Early Trade: the Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review*. 83: 525–548.
- Greif A. 1994. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reaction on Collectivist and Individualist Societies. *Journal of Political Economy*. 102 (5): 912–950.
- Greif A., Kandel E. 1995. Contract Enforcement Institutions: Historical Perspective and Current Status in Russia. In: Lazear E. P. (ed.). *Economic Transition in Eastern Europe and Russia: Realities of Reform*. Stanford, CA: Hoover Institution Press; 291–321.
- Greif A., Laitin D. 2004. A Theory of Endogenous Institutional Change. *American Political Science Review*. 98 (4): 1–20.
- Greif A., Milgrom P. R., Weingast B. R. 1994. Coordination, Commitment and Enforcement: The Case of the Merchant Guild. *Journal of Political Economy*. 102 (4): 745–776.

- Hall P. A., Taylor R. C. R. 1996. Political Science and the Three New Institutionalisms. *Political Studies*. 44 (4): 936–957.
- Hayek F. A., von. 1937. Economics and Knowledge. *Economica*. 1937. 4: 33–54.
- Hayek F. A., von. 1973. *Law, Legislation, and Liberty*. Chicago: University of Chicago Press; см. также: Хайек Ф. А. 2006. *Право, законодательство и свобода*. М.: ИРИСЭН.
- Hodgson G. M. 1998. The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*. 36 (1): 166–192.
- Hughes E. C. 1937. Institutional Office and the Person. *American Journal of Sociology*. 43 (3): 404–413.
- Ingram P. 1996. Organizational Form as a Solution to the Problem of Credible Commitment: The Evolution of Naming Strategies among US Hotel Chains, 1896–1980. *Strategic Management Journal*. 17 (Summer): 85–98.
- Knight J. 1992. *Institutions and Social Conflict*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lal D. 1998. *Unintended Consequences: The Impact of Endowments, Culture, and Politics on Long-Run Economic Performance*. Cambridge, MA: MIT Press; см. также: Лал Д. 2007. *Непреднамеренные последствия*. М.: ИРИСЭН.
- March G. J., Olson J. P. 1989. *Rediscovering Institution: The Organizational Basis of Politics*. New York: Free Press.
- Milgrom P., North D. C., Weingast B. R. 1990. The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Medieval Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs. *Economics and Politics*. 1 (March): 1–23.
- Nee V., Ingram P. 1998. Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange and Social Structure. In: Brinton M., Nee V. (eds). *The New Institutionalism in Sociology*. N.Y.: Russell Sage Foundation; 19–45.
- Nelson R. R. 1994. The Co-Evolution of Technology, Industrial Structure, and Supporting Institutions. *Industrial and Corporate Change*. 3: 47–63.
- North D. C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press; см. также: Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги «Начала».
- North D. C. 1991. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*. 5 (1): 97–112.
- North D. C. 2005. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press; см. также: Норт Д. 2010. *Понимание процесса экономических изменений*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- North D. C., Thomas R. P. 1973. *The Rise of the Western World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olson M. 1982. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.

- Ostrom E. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons T. 1951. *The Social System*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Parsons T. 1990. Prolegomena to a Theory of Social Institutions. *American Sociological Review*. 55 (3): 319–333; см. также: Парсонс Т. 2010. Прологомены к теории социальных институтов. В сб.: *Глобализация и социальные институты: социологический подход*. М.: Наука.
- Platteau J.-P. 1994. Behind the Market Stage Where Real Societies Exist. Part II: The Role of Moral Norms. *Journal of Development Studies*. 30 (3): 753–817.
- Schotter A. 1981. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Scott W. R. 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Scott W. R. 1998. *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Scott W. R., Meyer J. W. et al. 1994. *Institutional Environments and Organizations*. London: Sage Publications.
- Sugden R. 1986. *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare*. Oxford: Basil Blackwell.
- Sugden R. 1989. Spontaneous Order. *Journal of Economic Perspectives*. 3 (4): 85–97.
- Tadelis S. 1999. What's in a Name? Reputation as a Tradeable Asset. *Economic Review*. 89 (3): 548–563.
- Tadelis S. 2002. The Market for Reputations as an Incentive Mechanism. *Journal of Political Economy*. 110 (4): 854–882.
- Thelen K. 1999. Historical Institutionalism in Comparative Politics. *Annual Review of Political Science*. 2 (June): 369–404.
- Ullmann-Margalit E. 1977. *The Emergence of Norms*. Oxford: Clarendon Press.
- Weber M. 1947. *The Theory of Social and Economic Organization*. Reprint. N.Y.: Free Press.
- Weber M. 1949. *The Methodology of the Social Sciences*. Glencoe IL.: Free Press.
- Weber M. 1958 (1904–1905). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. N.Y.: Charles Scribner's Sons; см. также: Вебер М. 1990. Протестантская этика и дух капитализма. В сб.: Вебер М. *Избранные произведения*. М.: Прогресс.
- Weingast B. R. 1993. Constitutions as Governance Structures: The Political Foundations of Secured Markets. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 149 (1): 286–311.
- Weingast B. R. 1996. Political Institutions: Rational Choice Perspectives. In: Goodin R. E., Klingeman H.-D. (eds). *A New Handbook of Political Science*. N.Y.: Oxford University Press; 167–190.

- Williamson O. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y.: Free Press; см. также: Уильямсон О. 1996. *Экономические институты капитализма*. СПб.: Лениздат.
- Williamson O. 1998. Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed. *De Economist*. 146 (1): 23–58.
- Williamson O. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*. 38 (3): 595–613.
- Young H. P. 1993. The Evolution of Conventions. *Econometrica*. 61 (1): 57–84.
- Young H. P. 1998. *Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Zucker L. G. 1983. Organizations as Institutions. In: Bacharach S. B. (ed.). *Research in the Sociology of Organizations*. Greenwich, CT: JAI; 1–42.
- Zucker L. G. 1991. The Role of Institutionalization in Cultural Persistence. In: Powell W. W., DiMaggio P. D. (eds). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press; 83–107.

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Н. В. Ссорин-Чайков

Медвежья шкура и макароны: о социальной жизни вещей в сибирском совхозе и перформативности различий дара и товара¹



ССОРИН-ЧАЙКОВ Николай Владимирович — научный сотрудник и преподаватель отделения социальной антропологии Кембриджского университета (Великобритания).

Email: ns267@cam.ac.uk

Статья посвящена проблеме множественности значений смыслов обмена и множественности отношений, которые строятся при помощи обмена. Автор имел возможность наблюдать, как акту обмена, в котором участвовал тот же предмет и те же люди в совхозе Катонга на севере Красноярского края, в процессе его совершения придавался разный смысл, и в одном случае это действие интерпретировалось как торговля, а в другом — как дарение. В данной статье этот случай интерпретируется с точки зрения теории перформативности экономики Мишеля Каллона. Согласно Каллону, рыночные отношения перформативны по отношению к экономической науке и системам знания и власти, в которых экономика укоренена. Анализируя ситуацию, когда в Сибири преобразуются смыслы обмена («это — дар», «нет, это — рынок»), предлагается дополнить эту точку зрения понятием перформативности различия между отношениями рыночными и нерыночными. В статье рассматривается укоренённость именно этой перформативности в постсоветской Сибири, а также в более ранние периоды (в советской и царской колониальной экономике) как системы знания и власти. Данный тезис представляется также чрезвычайно важным и для антропологии, в которой различие между даром и товаром традиционно понимается не как перформативное, а как чисто описательное.

Ключевые слова: дар; товар; перформативность; Мишель Каллон; Сибирь.

¹ Данная публикация является переработанной версией более ранней работы: Ssorin-Chaikov N. 2001. Bear Skins and Macaroni: The Social Life of Things at the Margins of a Siberian State Collective. In: Seabright P. (ed.). *The Vanishing Rouble: Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*. Cambridge: Cambridge University Press; 345–361; см. также перевод этой работы на рус. яз.: Ссорин-Чайков Н. 2011. Медвежья шкура и макароны: социальная жизнь вещей в сибирском совхозе. В сб.: Гучинова Э., Комарова Г. (ред.). *Антропология социальных перемен*. М.: РОССПЭН; 282–300. В основе статьи лежат исследования в Центральной Сибири, которые я регулярно проводил начиная с 1987 г. Средства для них в разные периоды предоставляли Институт этнографии им. Н. Н. Миклухо-Маклая АН СССР, Стэнфордский университет, Фонд Веннера-Грена и Национальный научный фонд США (отделения антропологии и арктических социальных исследований). Большая часть работы была написана во время постдокторантуры на отделении антропологии Университета Альберты. Я очень признателен за комментарии, которые получал на разных этапах работы над этой статьёй от Пола Сибрайта, Кристофера Дэвиса, Майкла Эванса, Кэролайн Хамфри, Памелы Беллинджер, Ольги Сосниной и Сергея Абашина, а также от анонимных рецензентов журнала «Экономическая социология».

Постсоветская история Катонги², совхоза со смешанным коренным и русским населением на севере Красноярского края, во многом типична для северных районов России. Экономика Катонги в советское время существовала за счёт государственных субсидий, но они исчезли в начале 1990-х годов, когда Россия вступила в так называемый период неолиберальных реформ, которые породили собственный экономический кризис. В противоположность позднему советскому времени, когда у совхозников были деньги, но полки магазинов были пусты, в начале 1990-х годов, наоборот, деньги начали исчезать из повседневной практики тогда же, когда товары стали появляться на прилавках, и почти с такой же скоростью. Быстро получил распространение безденежный товарооборот: оленина, рыба и мех обменивались на муку, чай и охотничьи принадлежности; картошка и другие овощи — на бензин для моторных лодок; одежда — на лекарства и практически всё что угодно — на алкоголь.

У меня уже была возможность писать об этой ситуации более 10 лет назад [Ssorin-Chaikov 2001]. Цель данной статьи — вернуться к материалам этого исследования с тем, чтобы рассмотреть их с новой точки зрения, в свете диалога антропологии и экономической социологии. Для обеих дисциплин представляется интересным вопрос о том, что происходит в подобной безденежной среде. Следует ли понимать такой безденежный товарооборот как рудимент советской или даже досоветской практики обмена, которая «ещё не успела» интегрироваться в рыночные отношения? Или же бартер раннего постсоветского времени — это результат радикальных реформ, нацеленных на создание рыночных отношений, и, в частности, результат инфляции, которая уничтожила денежные накопления советских граждан? Я склоняюсь ко второй точке зрения, хотя и покажу ниже, что этот обмен сложно назвать только рыночным по своей внутренней логике, лишь продолженным другими, безденежными средствами в условиях тяжёлого экономического кризиса. Ниже речь пойдёт и об одновременности, и о *современности* рыночных и нерыночных форм обмена. Более того, в ходе моей полевой работы в Катонге я имел возможность неоднократно наблюдать, как в каждом отдельном случае операции обмена может придаваться разный смысл: одно и то же действие в одном случае может интерпретироваться как бартер, а в другом — как дарение. В статье раскрываются *многообразие* и *многозначность* и самих обменных отношений, которые включают денежный и бартерный товарообмен, а также делёж, дар и дань.

Рассматривая это многообразие с точки зрения *антрополога*, я полагаю, что значение различных логик отношений обмена не исчерпывается перечислением товаров и услуг, которые участвуют в обмене. Более того, предваряя свои выводы, отмечу, что их многозначность имеет решающее значение для понимания того, как обмен функционирует. Современные формы обмена складывались в Катонге в контексте позднесоветской «теневого» экономики, когда размытые границы между разными типами обмена стимулировались бюрократическим контролем над повседневной жизнью. Более того, эти формы обмена, которые уже в советское время были изменчивыми и динамичными, стали в постсоветском контексте полем для переосмысления всей структуры социальных идентичностей и иерархий. Я продемонстрирую, что именно эти процессы пересмотра и перестройки взаимоотношений лежат в основе неоднозначности трактовки торгово-обменных операций в подобной демонетизированной среде.

Каждая подобная интерпретация обмена соответствует различным формам организации социального пространства вокруг этих операций. «Бартер», «дарение», «дань», «товар» и т. д. разделяют совхозников Катонги на группы «мы» и «они» по-разному: «мы» делимся «поровну» с себе подобными, правда, делёж может делать некоторых из нас «более равными», чем других; «мы» платим дань «им» — «они» выше «нас»; и, наконец, «мы» торгуем с равными «ними» и делаем подарки равным «им». По крайней мере, «мы» делаем «их» или хотим сделать «равными» себе посредством даров или торговли. Я упрощаю картину. И дар, и торговля совершенно не обязательно создают отношения равенства. Но для на-

² Катонга — это псевдоним. Анонимность места полевой работы была требованием комитета по этике исследований в области социальных наук Стэнфордского университета, где я был аспирантом в момент проведения исследования (1994–1996), а также Американской антропологической ассоциации.

чала и в самом общем виде главное — пояснить, что каждый тип обмена ставит участников в *разные* положения относительно друг друга. И если делёж или дар внезапно проявляет черты бартера или дани, граница между «нами» и «ними» меняет очертания. Иначе говоря, *структура идентичностей* приходит в движение в мутной воде этих многозначных интерпретаций.

Итак, антропологически эта статья представляет собой очерк подобной игры трактовок и интерпретаций. Чтобы продемонстрировать эту игру, я рассмотрю «социальную жизнь предметов» [Appadurai 1986], точнее, предмета — одной медвежьей шкуры, которая несколько раз сменила владельца в 1994 г., перейдя из рук охотников в руки торговцев в Катонге, — а затем остановлюсь на тонкостях культурного и исторического контекстов этих сделок.

В данном этнографическом случае (и, с моей точки зрения, в более широкой теоретической перспективе) многозначность смыслов — не просто вопрос достаточной «густоты», «плотности» или «насыщенности» этнографического описания. Дело заключается не только в том, чтобы предложить описание обмена с одной стороны, потом — с другой, потом ещё с одной, подобно тому, как Клиффорд Гирц описывает ограбление в колониальном Марокко с точки зрения евреев, берберов и французских властей в качестве ставшего классическим примера этого «интерпретационного» подхода [Гирц 2004: 13–15]. Сумма этих описаний, конечно, является «насыщенным описанием». Но одна из точек зрения на данный обмен («это — дар», «нет, это — рынок», «нет, это — дань») не просто частично проливает свет на то, что эти отношения есть «на самом деле», но изменяет их в определённом направлении. Предметом этнографического описания является, таким образом, картина микроисторической динамики описываемых отношений. Как социальная жизнь медвежьей шкуры представляет собой траекторию движения, так и эти смыслы складываются в пространство, которое ориентировано в историческом времени. Я покажу, что для понимания динамики этих смыслов обмена может быть полезным понятие чувства игры [Bourdieu 1991]. Отличие моего подхода в том, что и обмениваются, и *изменяются* в этом процессе не только предметы, а сами *смыслы* обмена: «это — дар»; «нет, это — бартер»; «нет, это — дань».

И именно в этом пространстве возникает интересная возможность новых вопросов, возникающих в диалоге с *экономической социологией*, в частности, с теорией перформативности экономики Мишеля Каллона [Callon 1998]. Это теория о соотношении экономического знания (экономической науки) и самой экономики. Согласно Каллону, такое соотношение перформативно. Экономика не просто описывается экономической наукой, но во многом создаётся ей. Экономика является, таким образом, реальностью не универсальной, а современной и «изобретённой» (если воспользоваться аналогией с понятием «изобретённая традиция» [Hobsbawm, Ranger 1983]). Каллон утверждает «несколько провокативно», что «экономика укоренена в экономической науке» [Callon 2005: 9]. В этом подразумевается провокационность по отношению к известной формуле Карла Поляни, гласящей, что экономика «укоренена» в обществе, хотя при рыночном капитализме кажется, что, наоборот, общество «укоренено» в экономике, то есть всё больше сфер общественной жизни коммерциализировано и подчинено законам рынка. Тезис Каллона интересен в контексте его более широких взглядов на социологию науки [Callon 1986]. Но в данном случае Каллон подчёркивает, что понимает экономическую науку широко и вводит в её состав как академических экономистов, так и «диких» [Callon 2005: 9], то есть включённых в практический менеджмент различных институтов. С этой точки зрения очевидно, что фигура совхозного экономиста, директора колхоза или совхоза, или институт районного планового отдела может быть примером именно такой экономической системы знания и того контекста, в который погружён неформальный обмен в посёлках и тайге. Я покажу ниже, что и в более раннее время фигура сборщика дани может быть рассмотрена с этой точки зрения.

Но Каллон и его последователи обычно концентрируют внимание на роли знания в экономике рыночной, особенно в так называемой «неоклассической», или «неолиберальной» [Callon 1998]. Именно в

этом контексте экономическая калькуляция операций обмена является способом «дизайна объекта этой калькуляции», а «не просто описанием экономики как уже существующего объекта» [Mitchell 2008: 1118]. Хорошо известен контраргумент со стороны антрополога Даниэля Миллера: рынок «реальный» не подчиняется собственно рыночной модели [Miller 2002]. В самом деле, по аналогии с «реальным социализмом», который на практике сильно отличался от советского проекта на бумаге [Humphrey 1983; Verdery 1996], можно говорить о «реальном капитализме», который от Сибири до Восточной Европы, да и во многих других местах, разительно отличается от рыночных моделей неолиберальных реформаторов и экономистов.

Полемика между Даниэлем Миллером и Каллоном интересна, и я вернусь к ней ниже. Но я хотел бы направить дискуссию в иное русло. Рассматривая ситуацию, когда предметами обмена являются не просто материальные предметы (медвежья шкура и макароны), но и *смыслы* обмена («это — дар», «нет, это — рынок», «нет, это — дань»), я утверждаю, что перформативны здесь не только и не столько рыночные отношения, а *различие* между отношениями рыночными и нерыночными. Как и кем проводится граница между обменом рыночным и не рыночным? Что собой представляет это проведение границы как действие и как знание? В более широком контексте, я утверждаю, что акт *идентификации* экономики России или любой другой страны либо её части (например, частей Сибири, находящихся за пределами зон нефтедобычи), как «не чисто» или «не по-настоящему» рыночной выполняет такую перформативную функцию. Этот акт идентификации может быть осуществлён «извне» (предположим, проведён Международным валютным фондом) или «изнутри» (исполнен правительством или даже частными лицами, о которых я буду говорить ниже). Но именно такая идентификация как действие не просто описывает, но создаёт отношения. Это я и предлагаю добавить к подходу Каллона. Я рассмотрю ниже укоренённость именно такой перформативности в постсоветской экономике и в более ранних формах советской и царской колониальной системы знания и власти. Данный тезис мне представляется важным и антропологически, поскольку различие между даром и товаром традиционно понимается антропологией обмена не как перформативное, а как чисто описательное [Gregory 1982; Ferguson 1985; Appadurai 1986; Parry 1986; Салинз 1999; Laidlaw 2000; Годелье 2007; Мосс 2011].

Описание перформативной динамики, которое я предлагаю ниже, состоит из трёх частей: (1) этнографический анализ ситуации, в которой я принимал участие сам в 1994 г.; (2) теоретическая секция (в которой будет, в частности, важно, что я, как антрополог, был одним из участников описываемой ситуации) и (3) из ретроспективных реконструкций отношений обмена в царский и советский периоды.

Место действия

Совхоз, о котором пойдёт речь, расположен на берегах Подкаменной Тунгуски, северного притока Енисея. «Тунгусы» — это старое, колониальное, название сибирских охотников-собирателей и оленеводов, которые именуют себя «эвенки» (мн. число — «эвенкил») или *ител* и *орочил* — «люди» или «оленьи люди». Определение «Подкаменная» дано реке из-за её многочисленных порогов. По-эвенкийски Подкаменная Тунгуска называется «Катонга» («открытая вода», «река»). Это слово я и выбрал в качестве псевдонима для посёлка и совхоза, где вёл свою полевую работу. Речь идёт об удалённом селении. Зимой грузовики могут проехать туда из районного центра, расположенного вверх по реке, но эта связь пропадает, когда тают снег и пробитые в нем дороги-зимники. Корабли могут подняться по реке через пороги только во время весеннего паводка. Таким образом, единственная связь с Катонгой, действующая круглый год, — по воздуху. Поскольку посёлок находится в зоне вечной мерзлоты, там не выращивают зерновые культуры.

Но Катонгу нельзя назвать «изолированным» местом, излюбленным для классической антропологии XX века. Задолго до того, как в XVII веке отряды казаков установили в этом регионе власть Российского государства, он уже входил в зону интересов политических образований, собиравших дань

соболиными мехами — северной валютой, которая не потеряла своей ценности по сей день. Водные и санные пути этих даннических отношений вели в то время в основном на юг и юго-восток — к верховьям Енисея и озеру Байкал. Казаки переключили эти связи на запад, выстроив их вдоль тонкой линии крепостей и зимних блокгаузов, соединявших Енисейск, Туруханск и другие русские опорные пункты в бассейне Енисея с Москвой и европейскими рынками. Как и другие субарктические группы коренного населения, под русской властью эвенки имели статус «облагаемые данью», или «ясачные люди», называемые в документах того времени «ясашные»³. Они поставляли мех в виде дани в царскую казну.

Дань (*ясак*) сосуществовала с пушной торговлей; мех обменивался на муку, порох, алкоголь и т. д. Как правило, эта торговля принимала форму отложенного бартера: торговцы «в кредит» снабжали охотников осенью в начале сезона охоты, а те расплачивались мехами в течение зимы. Соотношение дани и торговли было неодинаковым в разные периоды, да и провести грань между одним и другим было трудно. Налоговые чиновники царского времени держали специальные «хлебные магазины» для тех, с кого они собирали подати, торговцы, в свою очередь, могли выплачивать дань от имени таёжных охотников — своих клиентов [Бахрушин 1955; Рабцевич 1973; Карлов 1982]. В советское время колхозы выступали в качестве одновременно административной и экономической единицы. Помимо этого, представители колхозного управления нередко торговали мехом на «чёрном» рынке.

Со временем Катонга из небольшого торгового пункта в начале XX века (склада, где не было постоянного населения) превратилась в посёлок с населением около 300 человек. По мере того как Катонга из «примитивной производственной единицы» (1930–1938 годы) была преобразована в колхоз (1938–1967 годы), а затем и в совхоз (с 1967 г. по настоящее время), её жители (охотники, оленеводы и другие «трудящиеся») стали государственными служащими. Экономический кризис 1990-х годов, когда государство более не обеспечивало достаточного денежного дохода, ясно показал, насколько жители Катонги стали зависимы от государственного сектора.

Медвежья шкура и макароны

В конце июля 1994 г. медведь задрал одного из оленей, принадлежащих второй бригаде катонгского совхоза. Медведь оставил полусъеденную тушу оленя примерно в двух километрах от лагеря, где я тогда находился. Возле неё мы соорудили площадку (лабаз) на дереве. На следующую ночь с этого лабаза один из эвенков застрелил медведя, когда тот вернулся, чтобы закончить трапезу. Мясо медведя разделили между обитателями трёх чумов нашего лагеря. Эвенк, который убил зверя, повесил его голову на дерево мордой на запад: «Чтобы он не вернулся», — и преподнёс шкуру бригадиру Андрею в качестве дара (*нимат*). Как мне объяснили, «если ты убил медведя, надо подарить шкуру неродственнику (*тэго*) и поделить мясо между всеми обитателями лагеря».

Это была ценная добыча. В посёлке Катонга, находившемся примерно в 70 км южнее нашего лагеря, эвенки были прописаны и работали в совхозе оленеводами; там медвежью шкуру можно было продать, как мне сказали, за 250 тыс. руб. (или 50 долл. США по тогдашнему курсу). Её купили бы жившие в деревне русские, торговавшие мукой, чаем и другими товарами получастным и полузаконным образом. Такая торговля имела место в прошлом, а в 1990-х годах её значение усилилось, так как русские жители Катонги и оленеводы получали зарплату нерегулярно, поскольку неолиберальные реформы существенно подорвали государственные субсидии, которые составляли основную часть бюджета совхоза. В июле 1994 года, когда началась эта история, выдачу зарплаты в совхозе задерживали с начала весны.

Анна, жена Андрея, провела остаток лета, просушивая медвежью шкуру и обрабатывая её, чтобы кожа стала мягче. Растянутая между жердями, шкура выглядела огромной и очень красивой. «Мы получим за неё много денег», — говорила Анна.

³ Платящие *ясак*, то есть облагаемые натуральной податью. — *Примеч. ред.*

В начале сентября мы с небольшим конвоем оленей отправились в Катонгу, чтобы отвезти детей в интернат⁴ и продать медвежью шкуру и оленьи унты, которые Анна сшила по заказу русского охотника и друга семьи. Оставив детей в школе-интернате, Анна с унтами отправилась к дому русского охотника, а мы с Андреем пошли к заместителю директора совхоза по охоте. Турсунбай, как его называли эвенки, был родом из Казахстана. Он жил в Катонге уже 15 лет, и в 1985 г. стал заместителем директора совхоза. Помимо совхозных обязанностей, включавших выдачу лицензий на охоту, которые надо периодически обновлять, и распределение совхозных капканов, ружей и патронов, Турсунбай также частным образом торговал, и Андрей надеялся продать ему шкуру. Пока мы шли к его дому, Андрей сказал мне: «Турсунбай — мой друг (*гирки*)... он знает наши нужды и даст хорошую цену». Собаки Турсунбая, известные своей злостью, признали Андрея, завиляли хвостами и не стали лаять на меня, когда мы пересекли огород во дворе и вошли в дом. Нас сразу же усадили за стол и предложили чай и бразильский растворимый кофе.

Вместе с угощением на столе появилась бутылка водки. Мы подняли тост за встречу, потом выпили за новую моторную лодку Турсунбая и, наконец, за то, чтобы директор совхоза подольше отсутствовал: «Чтоб не возвращался!» (Директора, который приехал в Катонгу относительно недавно, недолюбливали как эвенки, так и обосновавшиеся здесь приезжие охотники, и Турсунбай надеялся в скором времени занять его место.) Когда часа через полтора я собрался уходить, Андрей извлёк медвежью шкуру и преподнёс её заместителю директора. «У нас, эвенков, есть обычай дарить медвежьи шкуры, — сказал он, повернувшись ко мне, — нужно подарить её неродственнику». Я был удивлён и подарком, и тем, что Андрей сделал этот подарок как будто для того, чтобы продемонстрировать мне этот обычай. Улыбающееся лицо Турсунбая смотрело на нас с другого конца стола.

Я оставил Андрея и Турсунбая допивать то, что осталось, и вернулся в дом сестры Анны. У Андрея и Анны был свой дом в Катонге, но большую часть года он стоял пустым. Приезжая в деревню, они останавливались в доме сестры Анны, которая была замужем за недавно приехавшим русским. Когда я вошёл в дом, там уже шло другое пиршество. Анна удачно продала унты и купила в поселковом магазине угощение. Она проследила за тем, как зарезали оленя, приведённого для пополнения запасов мяса в семье её поселковых родственников. К моему появлению большая часть мяса была уже в холодном подвале, но на столе было самое вкусное — сырая печень и суп из внутренностей. Я оказался перед тарелкой супа, выпил ещё рюмку с русским мужем сестры Анны. Сама Анна в это время бегала из комнаты в комнату с дымящимися тарелками оленины, одновременно разговаривая со своими родственниками и помогая укладывать спать детей сестры. Она спросила меня, продал ли Андрей шкуру. «Нет, — ответил я, — последнее, что знаю, это то, что он отдал её Турсунбаю в подарок». «Конечно, я так и знала! — вскричала Анна. — Этот недотёпа будет там сидеть и пить со своим “лучшим другом”, а мы останемся без ничего, и его “лучший друг” ещё и деньги с него возьмёт за водку».

С этими словами Анна выбежала из дома. Я хотел было последовать за ней, но муж её сестры меня остановил: «Они сами разберутся». Через полчаса в дверях появился Андрей с виноватым лицом, который попросил меня, русского мужа сестры Анны, их старшего сына и ещё одного эвенка, пришедшего на обед, помочь ему. Когда мы шли к Турсунбаю, я ожидал, что будет драка. Но, к моему удивлению, Турсунбай и Анна мирно беседовали. Турсунбай повёл нас в свою кладовку, откуда мы вытащили бесконечные (но лёгкие!) пачки макарон, два 50-килограммовых мешка муки, мешок сахара, два килограмма дрожжей, чай, растворимый кофе, шоколад, упаковки сигарет, рыбные консервы, сгущёнку, шесть бутылок водки, мешок патронов и брезентовую палатку. Как мне рассказали потом, Анна ворвалась в дом, где продолжали пить Андрей и Турсунбай. Она отменила подарок и, опираясь на свой временно достигнутый, но безоговорочный моральный авторитет, тут же продала эту шкуру Турсунбаю

⁴ Одним из следствий экономического кризиса явилось то, что совхоз и районный отдел народного образования (РОНО) больше не могли заказывать вертолёты для доставки детей из леса в интернаты, как это делали с 1960-х годов. В том сентябре Андрей и Анна вынуждены были везти детей в деревенский интернат на оленях.

за «столько, сколько можно унести за один раз». Мы еле-еле сумели вытащить всё это «за один раз» из кладовки, однако было совершенно невозможно донести продукты зараз до дома, где мы остановились. Мы три раза ходили от дома до дома, чтобы всё перенести. Стоимость принесённого примерно раза в два превосходила предполагаемую стоимость медвежьей шкуры.

Некоторые замечания по поводу этого эпизода

Что же произошло? Убили медведя, его мясо поделили, шкуру охотник подарил бригадире оленеводов, затем её собирались обменять по бартеру, но она была вновь подарена, после чего дарение было отменено, и торговля возобновилась. И на этом «социальная жизнь» медвежьей шкуры не закончилась. Год спустя Турсунбай сказал мне, что он продал её в Казахстане, куда регулярно ездил как челночный торговец. На том этапе шкура, вероятно, приобрела исключительно товарный вид. Но, возможно, и в Казахстане это было не единственной её ценностью. Больше всего меня заинтересовал неоднозначный культурный смысл любой сделки, предпринимаемой в течение социальной жизни предметов (это относится как к шкуре, о которой идёт речь, так и к другим вещам, попадающим из тайги в посёлки и дальше, на рынки России и Евразии). В соответствии с классической работой Криса Грегори [Gregory 1982], антропологи противопоставляют общества, построенные на «экономике подарка», тем, которые построены на обмене товарами. Первые *связаны* отношениями родства, вторые *разделены* на социально-экономические классы, созданные отношениями купли-продажи. Это различие и историческое, и структурное. Оно пролегает, с одной стороны, между тесными родственными или другими межличностными отношениями «традиционного» общества, а с другой — отношениями анонимными или, по крайней мере, обезличенными, массовыми, на которых основаны «современные» классовые капиталистические общества. Антропологи рассматривают дарение и в современных обществах, но линия различия в этих исследованиях всё равно часто проходит между отношениями классовыми и анонимными, с одной стороны, и родственными и «личными» — с другой (см.: [Carrier 1995; Годелье 2007]). Случай социальной жизни медвежьей шкуры представляется более сложным, даже если пока не классифицировать его как «традиционный» или «современный».

Во-первых, обмен подарками в соответствии с эвенкийским словом «*нимат*» («дарение») — это, по словам Андрея и других эвенков, действие, происходящее между неродственниками, или «*тэгол*» (ед. ч. — «*тэго*»). Акт дарения обозначает отношения не уже существующего родства, но, скорее, товарищества. Слово «*тэго*» в подкаменно-тунгусском диалекте эвенкийского языка часто синонимично слову «*гирки*» («друг» или «другой», как в «*гиркудями*» — «отправиться в чужой лагерь»). Оба слова также используются для обозначения действительных или потенциальных супругов, а словом «*гирки*», что особенно любопытно, может также определяться не только гость и свойственник, но и торговец. В начале XX века налоговый инспектор И. И. Покровский, посетивший эти места, приводил также слова «*ниро*» и «*нирушко*» со значением «друг» и «торговец»⁵. В контексте всего этого спектра значений можно сказать, что каждая сделка в истории медвежьей шкуры указывает на непрерывность континуума между родственниками и чужаками, в то же время подчёркивая или ставя под сомнение определённые социальные роли участников. Даже сами термины, обозначающие «своих» и «чужих», «друзей» и «торговцев», *процессуальны*: их семантика «*плывёт*», указывая на преобразование «чужих» в «своих» [Ssorin-Chaikov 2003: 35–38]. А случай обмена, который я здесь рассматриваю, подтверждает, что такие преобразования могут работать в обоих направлениях и, например, способны «друга» Турсунбая снова превратить в «торговца».

Пройдём теперь, вслед за медвежьей шкурой, по карте этих идентичностей, обращая внимание на конфигурацию границ между ними, то есть на то, как они определяются при каждой смене владельца предметов.

⁵ Красноярский краевой краеведческий музей. ОФ 7886/190. Л. 83.

Самый первый эпизод дарения Андрею медвежьей шкуры охотником, убившим медведя, отчётливо указывает на традицию дара неродственнику, хотя этим его значение не исчерпывается. Здесь мы наблюдаем дар одного из беднейших в нашем лагере эвенков наиболее богатому. Убивший медведя не женат, как большинство эвенков, живущих в лесу; ему в 1994 г. было под 40 лет. Между зимними сезонами охоты он жил в семье одного из немногих лесных оленеводов, у которых достаточно оленей для прокорма семьи, а также достаточно детей и стариков, чтобы получать пособие — единственный регулярный вид доходов из государственного источника в начале 1990-х годов. Этот неженатый охотник сам себя иногда называл «*батрак*» или «*рот*» (тот, кто ест), иногда даже «*приёмши*» (приёмный сын) оленеводческой бригады Андрея.

Андрей же — успешный оленевод; он был женат и считался реальным владельцем бригадного стада, хотя формально оно — государственная собственность. В течение года он время от времени забивал оленя из своего стада. Это имело особенное значение для нескольких неженатых «*ртов*», которые жили в лагере в течение долгого времени, не владели оленями, не делали покупок в посёлке и не вносили ничего в общий котёл. Распределение оленьего мяса между всеми — явление само собой разумеющееся в контексте жизни в тайге. Но, как дар или делёж, такой порядок создаёт и чувство задолженности со стороны охотников по отношению к оленеводам. Это чувство присутствовало в совхозных оленеводческих бригадах в советское время и ещё более усилилось в результате экономического кризиса 1990-х годов. В такой атмосфере и произошёл первый акт дарения нашей медвежьей шкуры, и, следовательно, мы наблюдаем в подтексте идею «дани» или ответного дара. «Андрей — мой начальник, — заметил убивший медведя. — Конечно, я отдам ему шкуру».

Рассмотрим теперь то, что произошло между Турсунбаем, Андреем и Анной. Турсунбай был заместителем директора по охоте катонгского совхоза. Также в течение многих лет он был и партнёром Андрея по бизнесу, связанному с пушной охотой. В контексте жизни совхоза их отношения начались в эпоху советской «дани», то есть в отношениях нерыночного обмена плановой экономики. Турсунбай составлял план Андрея по пушной охоте, предоставлял ему охотничью лицензию и всё необходимое для охоты и получал от Андрея мех в конце охотничьего сезона. Дружеские связи между ними необходимы как для того, чтобы эти вертикальные отношения обмена шли гладко, так и для того, чтобы вести теневую торговлю, которой они тоже занимались уже много лет. Неожиданный дар Андрея Турсунбаю можно понимать в качестве одного из способов поддержать эту «дружбу». Если первый пример дарения шкуры (от охотника, убившего медведя, Андрею) представляет собой «дань» охотников оленеводам, особенно тем из них, кто является «начальниками» (бригадирами), то второй превращает в «дружбу» иерархические, податные отношения между эвенкийскими оленеводами и охотниками, с одной стороны, и заместителями директоров — с другой.

Более того, именно «дружба» обеспечивает и частную «торговлю», и в этом эпизоде мы наблюдаем как связь, так и напряжение между этими двумя явлениями. Полулегальные таёжные клиенты Турсунбая (пушные охотники) — его «друзья». Тем не менее он живёт за их счёт, перепродавая такие вещи, как макароны, муку, водку и пушнину. Андрей подчёркивает, что, поскольку Турсунбай — «друг», он даст хорошую цену за шкуру, в то же время Анна подозревает, что Турсунбай заставит их заплатить вдвойне за такую «дружбу». Когда же Анна видоизменяет сделку, прося «столько, сколько можно унести за один раз», происходит не просто превращение дарения в бартер. Эта сделка отчасти подразумевается как ответный дар Турсунбая. Впрочем, на этом метаморфозы социального смысла сделки не завершились. Завоевания Анны на почве морального авторитета в тот день не были окончательными. Год спустя я узнал, что цена медвежьей шкуры была впоследствии пересмотрена, и часть платы была засчитана Андрею в счёт кредита за охотничий сезон 1994–1995 годов.

В самом деле, сибирская меховая торговля неотделима от личного доверия и дружбы, и, наоборот, личное доверие и дружба проникнуты мыслью о торговле. Как отмечает Стивен Хью-Джонс по поводу

сходных явлений в Амазии, «рыночная мораль» и «мораль родственных отношений» взаимосвязаны: они взаимопроникают и питают друг друга [Hugh-Jones 1992: 51]. Торговля в таких местах, как совхоз Катонга, происходит по принципу кредитования охотников предметами для предстоящего охотничьего сезона. На Подкаменной Тунгуске и во многих других частях Сибири такой кредит называется «покрута» (от глагола «крутиться», «покрутиться»): принимая кредит, охотник берёт обязательство совершить «круг» (обернуться) в течение зимы и возвратиться с мехом к тому же торговцу. Сочетание торговли и дружбы имеет здесь особое значение, формируя ощущение и экономической, и личной связи и определяя точки пересечения социальных орбит движения таёжных кочевников и торговцев.

Из этого следует, во-первых, что в данном случае невозможно поступить «по Грегори» и провести ясную черту между денежной и безденежной экономиками, также как и между «традиционным» и «современным» обществами. Доход Турсунбая имеет денежную форму; действительно, у него есть валютный банковский счёт в Объединённых Арабских Эмиратах, куда он переводил деньги, полученные от челночной торговли. При этом в его сделке с Андреем и Анной деньги не принимают участия — денежная ценность предметов называется только устно, например, мешок муки «стоит» — в ценах того времени — 26 тыс. руб., бутылка водки — 5000. Годовой баланс подводится в конце сезона охоты, в марте, однако подсчитывается он всегда приблизительно. Эта приблизительность ясно указывает на то, что бизнес Турсунбая опирается на размытые границы логики дани, дарения и рынка.

Во-вторых, это поясняет смысл цепочки переименований медвежьей шкуры («это — дар», «нет, это — товар», «нет, это — дань»). Медвежья шкура не является, в конечном счёте, ни даром, ни товаром, ни данью. Когда она переходит из рук в руки, она не только меняется на другие предметы, но сама видоизменяется как ценность: она то дар, то товар, то дань. Шкура не вовлечена в единственный тип обмена, но она и не двигается через чётко очерченные «сферы» его различных типов (см.: [Barth 1967]). Эти сферы если и существуют, то расплываются и перетекают друг в друга, подобно семантике эвенкийских слов для обозначения «своих» и «чужих». Более того, мы видим, как предметами обмена становятся здесь не только сами материальные предметы (медвежья шкура, макароны и т. д.), а также и значения данных предметов обмена, *сами смыслы обмена*. Также видоизменяются, преобразуются и отношения, которые связывают участников обмена. Именно это я и имею в виду под перформативностью различий между формами обмена, прежде всего между даром и товаром. Сам акт называния предмета подарком или товаром, или данью не описывает, а создаёт отношения.

Перформативность

Теперь вернёмся к тому моменту, когда, глядя на меня, Андрей сказал: «У нас, эвенков, есть обычай дарить медвежью шкуру, нужно подарить её неродственнику». Произшёл бы этот акт дара *без меня*? Кроме того, именно я рассказал о случившемся Анне, вызвав, таким образом, её реакцию. Иными словами, я был не просто наблюдателем, а участником этого эпизода и являлся стимулятором определённого рода перформативности.

Какова же моя роль в сообществе эвенков и в катонгском совхозе в период моей полевой работы? Каким образом меня воспринимали? У меня сложились очень тесные и дружеские отношения с катонгскими эвенками. При этом местные жители хорошо знают, кто такие этнографы. Правда, они считают, что этнографы интересуются исключительно прошлым (как говорят, они «раннешнее спрашивают» — «амаскива хагнутчадыра»). Показать приезжему из Москвы, «как раньше было», это типичное перформативное поведение многих «объектов» этнографического исследования, не только в Сибири. Все антропологи знают, как иногда бывает трудно свернуть информантов с проторённой дороги этих — часто хорошо отрепетированных — историй или поведенческих актов. Но дело здесь не только в этом.

Многие эвенки в Катонге и других местах также полагают, что этнография — дело государственной важности. Меня и воспринимали как участника такого «дела», хотя катонгские эвенки хорошо знали, что в 1990-е годы я приезжал не из Москвы, а из американского университета. Несмотря на то что я жил в Катонге очень долго и создал доверительные и дружеские отношения с эвенками, реакция на меня — это, по сути, реакция на российского чиновника. Это проявлялось в том, к примеру, как эвенки, живые и интересные в повседневном общении, замирали — будто цепенели, — стоило мне достать блокнот для записей.

Этнография — это часть государственного аппарата надзора. (Хотя, как нередко бывало, она являлась как способом надзора, так, зачастую, и его предметом [Ссорин-Чайков 2009; 2011].) Среди подкаменно-тунгусских эвенков сохранилась устная память об этнографе Иннокентии Суслове (1893–1972) и писателе-этнографе Михаиле Ошарове (1894–1937), которые в 1920–1930-е годы участвовали в становлении советской власти в этом регионе. Иными словами, очевидно, что я был для местного населения частью аппарата знания, которое в их глазах тесно связано, хочу я того или нет, с государственным аппаратом и идеологией государственного патернализма. И всё это, в свою очередь, укоренено в языке политэкономии социализма, связано с риторикой справедливого распределения ресурсов и помощи «отсталым» народам.

Если это сформулировать на аналитическом языке Каллона, то я — часть сети *актантов* [Callon 1986], то есть широкой сети активно действующих акторов, которая включает и людей, и материальные предметы. В нашем случае такая сеть состоит из охотников, совхозной бюрократии, этнографов, пушнины, припасов для охоты, блокнотов для этнографических записей, анкет переписи, бумаг совхозного экономиста и т.д. Эта сеть имеет долгую историю. Современным бумагам легко найти аналогию в различных исторических архивах; этнографам и совхозным бюрократам — в фигурах податных инспекторов, миссионеров и исследователей царского времени; а «малым» или «отсталым» народам — в имперских категориях «ясашные», «иноверцы» и «инородцы» [Соколовский 2001; Ssorin-Chaikov 2003; Слёзкин 2008]. Начиная с XVIII века распространяются представления о том, что управление народами Сибири нужно вести «по науке». Эти соображения играют особенно заметную роль и в 1730–1740-х годах, во время сибирской экспедиции Г. Ф. Миллера; в 1820-х годах, во время реформы «инородческого управления» М. М. Сперанского; в 1920–1930-е годы и во время деятельности Комитета содействия народам северных окраин при ВЦИК СССР. С этой точки зрения интересны и 1990-е годы, когда российские этнологи активно вовлекаются в формирование законодательства о народах Севера [Соколова, Новикова, Ссорин-Чайков 1995].

Иными словами, эта сеть кажется исторически протяжённой и почти бесконечно «сплетённой» (*entangled*) [Thomas 1991; Callon 1998; 2005: 6]. Концептуально антропология именно так «сплетает» современные локальные и глобальные процессы, историю колониальных империй, историю антропологии, имперские архивы и музеи.

Каллон понимает перформативность по-другому. Он не рассматривает социальных акторов как тех, кто играет определённую роль перед представителями власти или в научных целях. Перформативность — это созидательная сила самого социального действия и созидательная же, а не просто описательная, роль знания. В этом Каллон следует трактовке перформативности в современной социальной теории, в частности взглядам Мишеля Фуко и Джудит Батлер. Каллона интересует экономическое знание, но он начинает свой анализ с наблюдения о сложности переплетения отношений в сетях, что составляет один из первых признаков перформативности. Акторы широко распределены, утверждает Каллон; широта сетей показывает, как сложно локализовать источник действия, а само действие «переполнено». То есть, когда, глядя на меня, Андрей сказал: «У нас, эвенков, есть обычай дарить медвежьи шкуры,

нужно подарить её неродственнику», — переполненность действия означает, что в сети отношений «охотник — шкура — водка — торговец — этнограф», в конечном счёте, так и не ясно, кто или что является импульсом к действию.

Каллон ведёт речь о перформативности экономики: «Говорить о перформативности экономики означает предположение, что агентность распределена (*distributed*)», а «действие есть коллективный феномен, который естественно переполнен (*overflows*)» [Callon 2005: 3, 4]. Но именно это дало основание для критики Каллона. Даниэль Миллер, полемизируя с Каллоном, утверждает: плотная сплетённость рынка, широкое распределение по сетям его участников и переполненность действий означают, что современный обмен, в конечном счёте, никогда не работает согласно его рыночной модели; за рынком всегда видны другие моральные и культурные устои, а сама рыночная модель — продукт «абстракции» [Miller 2002]. Миллер приводит примеры некапиталистической деревни в Индии и продажи автомобилей на капиталистическом Западе. Не вдаваясь в детали этих примеров, а используя материал, о котором я вёл речь выше, отметим, следуя Миллеру, что рынок при ближайшем рассмотрении работает не как рынок, а как система дарообмена. Рынок пушнины виден в первом приближении, но под этнографическим микроскопом он исчезает. Появляется нечто другое — дар, и плюс к этому — некая бесконечность социальной погружённости отношений обмена.

Каллон согласен с Миллером в отношении погружённости и вплетённости отношений рыночного обмена. Но в своей ответной полемике Каллон утверждает, что отметить сам факт сплетённости или погружённости недостаточно. С его точки зрения, рыночные модели — не абстракции, а конкретные наборы технических приёмов («аппараты знания» Мишеля Фуко), которые позволяют совершить сделку, то есть поставить точку, развести, «расплести» взаимодействующих акторов. Это не значит, что действующие лица расходятся навсегда. Они могут вернуться для совершения других сделок. Но их длительное, сплетённое взаимодействие работает через такие точки расплетения (*disentanglement*) [Callon 2005: 7]. И именно в этих точках огромную роль играют инструменты экономического знания.

В самом деле, знание Турсунбаем рынка позволяет ему пойти на сделку с Анной и «мирно» отменить подарок Андрея, то есть «разойтись». В подобной точке расплетения совхозный экономист советского времени составляет финансовый отчёт, опираясь на который директор совхоза или его охотовед «выдаёт» план пушной охоты на следующий год. С этим планом эвенкийские охотники идут «покручаться» в магазин — брать в кредит продукты к предстоящему сезону, после чего они «расплетаются» — уезжают в тайгу. И, как утверждает Каллон, именно в таких ситуациях академические и «дикие» системы рыночного знания создают наборы социальных и технических инструментов, при помощи которых конкретные рынки и конкретные сделки становятся возможными. В самом деле, как я уже отметил, Турсунбай был замдиректора по охоте катонгского совхоза. Он составлял план Андрея по пушной охоте, предоставляя ему охотничью лицензию и обеспечивая всем необходимым для промысла, и получал от Андрея мех в конце сезона. В контексте плановой распределительной экономики советского времени Турсунбай был частью того «дикого» (неакадемического) аппарата экономического знания, о котором говорит Каллон. Кстати, другое название заместителя директора по охоте — «охотовед», а «ведать» — значит и «заведовать», и «знать».

Далеко не все антропологи разделяют критическую позицию Миллера. Многие в той или иной форме идут в том же направлении, что и Каллон. Антропология рынка сейчас — это во многом этнографический анализ тех самых социотехнических и научных инструментов, которые конституируют капиталистический обмен [Slater 2002; Miyazaki 2003; Zaloom 2006a; 2006b; Foster 2007]. Но для меня проблема в том, что рыночная экономика в её западном, капиталистическом, варианте оказывается здесь замкнутой на себя (но ср.: [Maue 2005]). Впрочем, это обособление можно осуществить, опираясь на Каллона, но также и на Фуко, и на Поланьи. Со всех этих точек зрения экономика — западная категория. Исторически, со времён Аристотеля, она означала «рачительное ведение домохозяйства»,

от древнегреческого οἶκος — «дом», и это значение сохранялось вплоть до XVIII века. Ж.-Ж. Руссо в статье «О политической экономии» (1755) следует этому пониманию и ставит вопрос о том, как мудрое управление домохозяйством может быть перенесено на просвещённое государство [Руссо 1998: 153]. Если следовать Поланьи, то современное понятие экономики есть результат и политического изобретения концепта «общество», автономного по отношению к государственной власти, движимого мальтузианским «чувством голода» и ограниченными ресурсами и связанного новыми отношениями, в частности отношениями товарного обмена [Поланьи 2002]. Фуко добавляет к этому роль дискурса о вещах и их автономной сущности (ценности), а также того, что он называет биовластью, то есть населения и его блага как предмета государственного управления [Фуко 2005].

Российский материал хорошо вписывается в первую часть этой схемы. Представления о Русском государстве как о дворе (в значении «монарх и приближённые к нему лица, составляющие его окружение»), то есть о домохозяйстве, хорошо известны со времени историко-социологических работ К. Д. Кавелина [1847; 1859] и Б. Н. Чичерина [1858]. Интересно мнение о советском государстве как о символическом продолжении кремлёвской столовой, которое представлено работой Т. Кондратьевой [2009]. Идеи об автономной рыночной экономике набирают вес в конце XIX — начале XX века и, конечно, сейчас. Но проблема в том, что всё это совсем не значит, будто допетровская Русь и Российская империя (в те исторические периоды, когда она была равнодушна к моделям рыночной экономики), а также Советский Союз не были также вплетены и в рыночные отношения западного типа. По крайней мере, пути сибирской пушнины неизбежно вели на западные рынки начиная с XVII века. Эти пути не прерывались и в «нерыночное» советское время.

Характер этих нерыночных и в то же время рыночных связей хорошо передаётся понятием «связи частичные» (*partial connections*) Марилин Стратерн [Strathern 2004]. Этот термин позволяет говорить не об ассимиляции Сибири и России рыночной экономикой, а о тесной связи между *частями* западной рыночной экономики, с одной стороны, и *частями* российской экономики — с другой. Таков же характер связей между аппаратами знания, при помощи которых Сибирь была освоена Российской империей, а сибирская пушнина направлена на западные рынки, и экономическим знанием. Этнографическое знание, о котором я говорил выше, не было знанием о рынке в прямом смысле слова. Но, начиная со Сперанского и его классификации инородцев по образу жизни, тесно связанному с типами хозяйства (инородцы «оседлые», «кочевые» и «бродячие» [Ssorin-Chaikov 2003; Слэзкин 2008]), этнографическое знание оказывается связанным с экономическим множеством сообщающихся сосудов. Ниже я буду говорить об экономизме этнографических описаний раннесоветского времени. А в 1990-е годы между идеями этнической автономии, в том числе народов Севера, и неолиберальными идеями экономической независимости частного гражданина от государства есть всего лишь несколько логических переходов. Как западная экономическая мысль со времён Адама Смита не могла обойтись без этнографических допущений «о дикарях», так и этнографическое знание накапливало собственный экономический материал и опиралось на свои экономические послышки. Можно сказать, что как западная рыночная экономика тесно, хотя и «частично», сплетается с другими укладами жизни, так и экономическое знание оказывается частично сплетено с другими формами знания.

Иными словами, я не утверждаю, как Даниэль Миллер, что при ближайшем рассмотрении рынок исчезает, а появляется нечто другое — дар. Я также не утверждаю, что Катонга, как индийская деревня Миллера, живёт иными моральными устоями. Напротив, мы видим здесь тесное сплетение рыночных и нерыночных отношений. Важно сделать подарок, но торговать также чрезвычайно важно. Что же тогда выполняет роль того социотехнического средства, которое «расплетает» отношения и позволяет участникам сделок временно, но мирно разойтись? Мне представляется, что эту роль играют точки перевода дара в товар или в дань. «Расплетение» здесь — это не воплощения рынка через инструменты экономической науки, а перевод одного смысла обмена в другой («это — дар», «нет, это — рынок», «нет, это — дань»). Я показал выше, как этот перевод работает в эпизоде с медвежьей шкурой в пост-

советском контексте. В следующих двух разделах я покажу, как в царское и советское время точками «расплетения», по Каллону, были эти перформативные различия между формами обмена. Предметом моего внимания будут перформативные различия дани и дара для царского периода и дара и товара для советского периода, хотя и в то, и в другое время присутствует весь спектр «дар — дань — товар».

Дань, дарение и торговля в Сибири царского времени

Пушнина, уже продаваемая на западных рынках, была целью российской экспансии в Сибири в XVII веке. Но форма экспансии не была рыночной, а шла путём наложения дани (ясака) на пушных охотников. Уже здесь обращает на себя внимание перевод одного смысла обмена (рынок) в другой (дань) как механизм создания рыночного продукта и рыночной ценности. Но этим переводом (обменом) дело не исчерпывалось.

Во время российского завоевания эвенки, как и многие другие сибирские народы, не оказали значительного военного сопротивления. Они быстро переключились с одних податных отношений на другие, навязанные новой политической силой. Но податную систему было легче установить, чем поддерживать. Часть проблемы была связана с двусмысленностью понятий «дань» и «дар» (или «ясак» и «поминки»). Если тунгусские «князьки» были уверены в военном превосходстве казаков, они сразу «кланялись» новой власти — «били челом о землю», как пишут хроники, — принося дары (*поминки*) в виде соболиных шкур [Миллер 1941: 260]. Такие действия символизировали прекращение вражды и, с точки зрения более сильной стороны, принятие податных обязательств побеждённым. Фокус, однако, заключался в том, что принесение дара в отличие от уплаты дани означало отношение равного партнёрства. Это спасало «лицо» (честь) того, кто в ином случае оказывался слабейшей стороной. Дарение означало, таким образом, как подчинение дарителей, так и их автономию. Но, более того, даритель оставлял за собой право пересматривать иерархию при следующем контакте и, возможно, на более благоприятных условиях [Lantzeff 1943; Бахрушин 1955]. В самом деле, если я сделал вам подарок, это совсем не значит, что я беру обязательство делать его теперь ежегодно. Такой перевод (обмен) дани в дарение означал, что капитуляция являлась одновременно и бегством, идентифицируя данный субъект как внутри, так и вне податной системы⁶. Языком Каллона можно сказать, что это было конкретным техническим приёмом, который позволял совершить сделку, то есть поставить точку, и развести, расплести взаимодействующих акторов, в данном случае — казаков и новых сибирских подданных Москвы.

Основной проблемой для государства было не завоевание как таковое, но обеспечение *регулярной* и бесперебойной выплаты дани. В течение XVII века установить такую систему так и не удалось. Чтобы добиться выплаты ясака, российские сборщики пытались прибегнуть к коллективной ответственности. Казаки брали в заложники местных «сильных людей» в надежде, что их родственники (*родовичи* или *родичи*) внесут ясак. Такая практика должна была превратить ясак в коллективный выкуп, связывая родственников вместе, подобно российским крестьянским общинам, где «круговая порука» формировала коллективную ответственность данной общины перед государством или землевладельцем за выплату налога с каждого хозяйства и за другие обязательства. В Сибири, однако, эта практика не привилась. Российские власти постоянно сталкивались с тем, что эвенки и другое подданное население уходило от подобной родовой и соседской ответственности. Отчёты сибирских налоговых чиновников XVII века изобилуют сюжетами, в которых это население отказывалось платить выкуп за своих родственников (ср.: [Степанов 1939: 59; Бахрушин 1955: 70]). Это ещё один способ использовать расплетение социальных сетей, в данном случае — сетей родства и сетей власти сибирских «князьков». К несчастью для государства, которое с XVIII века старается строить эти отношения «по науке», уход от ответственности и составлял основу предполагаемых правил, к которым сборщики дани пытались

⁶ О роли дара в дипломатических отношениях между Россией и Китаем в этот же исторический период см.: [Mancall 1971].

прислушиваться и на которых могла быть построена податная система. В документах эпохи Просвещения это описывалось короткой фразой: «У них нет законов», — что в XVIII веке стало тем способом колониального противопоставления «нас» (просвещённой империи) «им» (коренному населению Сибири) [Ssorin-Chaikov 2003: 30–32].

В документах того времени упоминаются бесконечная погоня за кочевниками по просторам сибирской тайги и тундры и многократные переговоры об условиях уплаты дани. Приведу только один пример. Некий казак Пётр Бекетов «бьёт челом» государю и пишет, как лет тридцать преследовал тунгусов, «братских людей» (бурят) и якутов, путешествуя из Енисейска по Тунгускам и вниз по Лене, и каждый раз приводил их «под твою государеву царскую высокую руку», то есть облагал их ясаком, но они все равно «платили мало ясака, а в основном поминки» [Ssorin-Chaikov 2003: 27]. Конец этой погоне положило не окончательное удачное введение податной системы, а развитие других секторов российской экономики после реформ Петра I, приведшее к быстрому падению доли сибирского соболя в доходах государства с 11% (1620-е годы) до 2% (начало 1700-х) [Fisher 1944: 118–122; Martin 1986]. Государство просто потеряло меркантильный интерес к ясачной политике, который, впрочем, быстро заменяется новым интересом к «ясашным людям» как к объекту Просвещения и «научного» обустройства империи.

Тем не менее эта погоня и переговоры имели важное значение для социальных изменений в их среде, в том числе миграций, а также для территориальной и социальной диффузии колониальных отношений. Многозначность и неопределённость этих отношений как отношений обмена была не препятствием к распространению, а способом такого распространения. Между XVII и началом XX века в субарктической Сибири происходила территориальная экспансия тунгусских групп пушных охотников. Эвенки заняли территории шире, чем до российского завоевания, — от бассейна Енисея на западе до Манчжурии и Сахалина на востоке. Такое распространение было связано не только с сопротивлением колониальному управлению (как я показал выше, это было не столько сопротивлением, сколько игрой со смыслами обмена как способом их расплетения), а с возрастающей зависимостью от торговли. Сборщики ясака и частные торговцы мехом (нередко это были одни и те же люди, выступающие в разных качествах) стимулировали эти миграции, создавая среди местного населения потребность в стрелковом оружии, муке, сахаре и алкоголе. Строя новые фактории по берегам рек, сборщики и торговцы получали возможность постепенно распространить своё присутствие вслед за миграциями, расширяя зону своего контроля и при этом способствуя перемещениям эвенков всё глубже в таёжное пространство междуречий в поисках пушнины⁷.

Советское строительство

Итак, в таёжной зоне Сибири царская власть распространялась территориально именно за счёт двусмысленности дарения, дани и торговли и перформативного перевода (обмена) этих категорий. То же можно сказать и о советской власти, хотя формы этого присутствия государства в повседневной жизни, а также формы перформативности различий типов обмена значительно отличались от старорежимных. Именно в советское время центральное место в этой перформативности занимает различие между товаром и даром. Товар выходит на первый план, поскольку, как хорошо известно, концептуально советский социализм зависел от привязки старорежимных отношений к капитализму. Социальные науки в раннесоветский период подчёркивают и преувеличивают в своих исследованиях и публикациях капиталистический характер сибирской колониальной системы. Государство понимает отношения, которые связывают охотников, оленеводов, сборщиков ясака и пушных торговцев, как квазирыночные или потенциально рыночные (подобным образом В. И. Ленин, например, понимал отношения в

⁷ Эти миграции совпадают с демографической экспансией, связанной с прекращением войн между группами коренного населения, а также с распространением оленеводства [Патканов 1912: 150; Долгих 1960: 615–617].

деревне). Именно в этот момент само понятие «экономика» становится перформативным, анализ же местных взаимоотношений в 1920–1930-е годы в основном является экономическим или «социально-экономическим».

Мне представляется, что язык советской политэкономии социализма, начиная от собраний сочинений классиков и заканчивая государственной статистикой и социальными науками, по тотальности охвата жизни может считаться примером того, что Бруно Латур называет метрологией (*metrology*), «гигантским преприятием создания внешнего мира, внутри которого факты могут выживать» [Latour 1987: 251].

Терминология Приполярной переписи 1926–1927 годов, например, рассматривает хозяйства эвенков, как и других народов Севера, с позиций ленинского анализа классового расслоения в деревне. Хозяйства разделены на «бедные», «средние» и «богатые» классовые группы, а отношения между ними описываются словами «кредит», «долг», «рента» и т. д. Это и есть перформативное название описываемых отношений как построенных на товарном обмене. И в данном случае научный аппарат, задействованный для такого перформативного названия товара, был очень мощным. Академически за этой переписью стояла полемика Л. Н. Крицмана (1890–1938) и «аграрников-марксистов», в том числе А. В. Чайнова (1888–1937), о крестьянском хозяйстве (см.: [Cox, Littlejoin 1984]) и о социальной организации народов Севера в контексте «колониального капитализма» [Доброва-Ядринцева 1925; Суслон 1928; Леонов 1929; Анисимов 1933; Билибин 1933; Маслов 1934]. Организационно в этот перформанс товара были вовлечены широкие сети статистиков и этнографов, которые осуществляли перепись в тайге и тундре [Ssorin-Chaikov 2003: 44–106; Ссорин-Чайков 2011].

В тайге, на север от Катонги, например, говоря языком Приполярной переписи, было несколько богатых семей, которые давали оленей «в кредит» более бедным семьям. В регионе насчитывалось несколько богатых оленеводов, чьи стада представляли собой «резерв» оленей для остального населения. Бедняки часто обращались к богатым за помощью, а последние обычно предоставляли оленей. Иногда оленей давали «в бесплатную аренду на ограниченный период времени». И довольно часто богатые дарили оленей бедным. Но даже и те олени, которых брали в аренду, в реальности редко возвращались владельцам. В большинстве случаев их съедали, вследствие чего они считались долгом бедных. Следует отметить, что эти долги едва ли когда-либо возвращались или систематически взимались⁸.

Обратим внимание на то, что описанная выше ситуация взаимоотношений богатого оленевода и бедных охотников напоминает отношения в бригаде Андрея. Заметим также, что это описание работает как своеобразная инверсия позиции Даниэля Миллера: отношения кажутся на первый взгляд построенными на обмене дарами, но «на самом деле» это квазирыночный обмен товарами.

Конечно, этнографы и переписчики наблюдали многозначность отношений — административных и торговых, дружеских и родственных — которые в царское время сплетали охотников, купцов и сборщиков ясака, а также многозначность отношений между охотниками и представителями советской кооперативной торговли в 1920–1930-е годы. Но внести ясность в эту многозначность означает, как и в случае игры со смыслами обмена, которые рассмотрены выше, не столько показать, что эти отношения есть «на самом деле», и оставить их как они есть, сколько перформативно изменить их в определённом направлении. Назвать этот многозначный обмен товарным (и здесь ещё раз очевидно отличие от перформативности по Каллону) — это не создать условия для совершения сделок товарного обмена, а *избавиться* от отношений, описываемых как товарные. Общественные отношения, описанные таким образом и понимаемые как квазирыночные, стали объектом реформ, имевших целью преобразовать их в нерыночную, «рациональную», плановую социалистическую систему. Предполагалось, что такая си-

⁸ См.: Государственный архив Красноярского края. Ф. 769. Оп. 1. Д. 354. Л. 90. Роль социальных наук и особенно этнографии в анализе подобных явлений я описал в отдельной работе; см.: [Ссорин-Чайков 2011].

стема будет более справедливой и, в свою очередь, обеспечит оседлость кочевого коренного населения Сибири и «развитие» стандартных советских институтов среди них.

Если же социальные взаимоотношения продолжались в своей многозначности, для советских реформаторов это означало внутреннюю, классовую, враждебность местного населения. С их точки зрения, такая многозначность являлась свидетельством живучести колониального капитализма. Если погоня за кочевниками в целях сбора ясака была формой существования государственности в этих местах в XVII веке, то поиск «буржуазных» элементов и «врагов народа», борьба с ними стали основной формой распространения новой государственности в первые десятилетия советской власти. Между 1920-ми — началом 1950-х годов в северных районах бассейна Енисея, населённых эвенками и другими коренными группами, этот процесс шёл через вполне обычные стадии советского развития, такие как коллективизация и перманентные чистки подозреваемых (кулаки, шаманы) [Ssorin-Chaikov 2003: 73–110]. Расширение государством своего влияния и диффузия социотехнических приёмов государственного надзора опирались не только на подобные политические чистки («отчуждение чуждых элементов»), но и на чистки, которые можно назвать аналитическими. Перевод значений отношений обмена как внутри сообществ, так и между ними и государством в термины товарных отношений (акт называния этих отношений товарными) имел всегда одни последствия: их участники подвергались политической чистке. Называние этих же отношений заново как основы «нетоварного» планового обмена и «справедливой» советской торговли (этнографы и переписчики населения распознавали в них также элементы «первобытного коммунизма») было способом их «некапиталистического развития» (см.: [Сергеев 1955]).

Реальная советская экономика, конечно, функционировала иначе и во многих отношениях противоположно задуманному. Она, скорее, создавала многозначность, чем проясняла её. «Сдача плана государству» олениной и мехом являлась высокоритуализированным жестом отдачи дани, по нему невозможно было судить о реальных сделках и отношениях, за счёт которых система работала. Внутри советской распределительной экономики процветал «чёрный» рынок, а также охотнически-собираТЕЛЬСКИЕ практики, которые часто имели целью просто расхищение государственных ресурсов. Я слышал шутку от одного эвенка: «Что делает колхозный олень, когда приходит в гости? — Он идёт прямо в суп». Именно эти практики стали предметом игры значений обмена в позднесоветскую и постсоветскую эпохи. Вместо того чтобы сделать экономику более прозрачной, советская система на Севере становилась все более запутанной и непроницаемой. Попытки расплетения вели к новым формам сплетения.

Но всё-таки, следует отметить, что *неоднозначность* смыслов этих практик указывает на совсем *неоднозначную* иерархическую организацию среды, которую они создали. Социально-экономическое положение торговца на «чёрном» рынке советского времени сильнее, чем положение охотника. Колхозы и совхозы советского типа создавали местные монополии председателей и их заместителей по охоте, которые — уже в постсоветское время — удачно приватизировали («прихватизировали») государственную инфраструктуру, ставя заслоны конкуренции со стороны неместных частных торговцев. В постсоветском контексте таёжные охотники и оленеводы, а не пушные торговцы, вынуждены настаивать на «дружбе» и пользоваться двусмысленностью границы между «нами» и «ними». Мне представляется, что марксистская интерпретация этих взаимоотношений, популярная в 1920–1930-е годы, в современный период выглядит интересной и, может быть, даже более интересной в приложении к постсоветскому времени, чем к первым десятилетиям XX века. Однако, вслед за Каллоном, следует подчеркнуть, что ни торговцы, ни охотники не представляют собой социально однородной массы (социально-экономических классов). Социальные иерархии, создаваемые режимами торговли и дарообмена, формируют гетерогенные сети, которые тянутся далеко в тайгу по тем же цепочкам, по которым путешествуют медвежьи шкуры и макароны.

Заключение

Классическая экономическая антропология основывалась на онтологическом, или описательном, противопоставлении дара и товара. Это противопоставление подчёркивало не только разницу между типами обмена и традиционными и современными экономиками, но, что особенно важно в данном случае, и между разными *уровнями* экономической интеграции. Маршалл Салинз, например, связывал разницу между даром и товаром с «дистанцией отношений родства» [Салинз 1999: 170–210]. Родовые группы или местные общины делятся друг с другом внутри своих самых малых единиц, обмениваются дарами в рамках более широкого социального круга, торгуют с географически или социально удалёнными «иными» и грабят «врагов». Этот подход основан на «шкале» видения общества, начинающейся с индивида как его самой элементарной единицы (см.: [Humphrey 1998]). Для того чтобы «увидеть» этого индивида, необходим самый крупный фокус, который также выдвигает на передний план отношение дележа. Другие уровни интеграции представляют собой и другие планы — средний и дальний. Отступая от индивида к родственникам и соседям, а потом к чужакам, мы меняем шкалу нашего прибора антропологического видения.

Рассмотрение случая социальной жизни медвежьей шкуры и макарон в свете подхода Каллона позволяет переосмыслить все аспекты этого классического видения соотношения форм обмена. Мой главный тезис выше был в том, что это различие не описательно, а перформативно. Кроме этого, важными представляются следующие три момента.

Во-первых, этот случай позволяет ещё раз поставить под сомнение различие между традиционными и современными экономиками. Уже существует обширная литература, подвергающая критике эволюционные и «историцистские» [Ferguson 1985: 669] положения, которые лежат в основе идеи о том, что незападные безденежные формы обмена в *хронологически* современном мире представляют собой дорыночные, а следовательно, «несовременные», социально-экономические формы. Источником таких представлений является то, что Йоханнес Фабиан называет «отрицание одновременности» [Fabian 1983: 31] западных и незападных культур. Следствием этой критики было признание того, что многое из того, что классическая антропология называет традиционным и несовременным, является культурным продуктом взаимодействия с мировой капиталистической системой [Gregory 1982; Wolf 1982; Hart 1987; Hugh-Jones 1992].

Во многих случаях эти работы опираются на материалы из стран «третьего мира», однако Сибирь, безусловно, является также подходящим примером. В этой статье я стремился показать, что российская пушная торговля в субарктической Сибири расширялась за счёт взаимной дополняемости «дара», «дани» и «торговли». Кратко повторяю свои аргументы. На европейском рынке XVII века Российское государство выступало в качестве капиталистического торговца. По другую сторону этих отношений (в Сибири, которая тогда стала его основным источником меха) казна получала мех не в ходе торговли, а собирая пушную подать. Это налогообложение, в свою очередь, тонуло в хитросплетениях местных традиций обмена — от дани до дарения и негласной торговли. Царство Русское и Российская империя действовали как государства «второго феодализма». Они наращивали своё присутствие на европейских рынках и одновременно усиливали «нерыночную» интеграцию своих старых и новых регионов в форме крепостного права и имперских податных систем, которые активизировались в XVI–XIX веках. Советская этнографическая и политическая чистка отношений обмена также вела к росту неоднозначности смысла сделок и к сложности переключения регистров в ходе таких операций. Да и в 1990-е годы делать бизнес для таких людей, как Турсунбай, было невозможно без участия в подобных отношениях, которые формально противоречат идее «делания» денег.

Вторая линия аргументации, уводящая нас от классической экономической антропологии, связана с утверждением, что смысл обмена в традиционной или современной экономике (или на определённом

уровне экономической интеграции, по Салинзу) одинаково понимается его участниками. Во многих случаях это не так. Майкл Тоссиг показал, например, что участники обмена могут оценивать его значение по-разному: то, что является товарной торговлей для одних, может быть обменом церемониальных даров для других [Taussig 1980]. Арджун Аппадурай идёт ещё дальше, предлагая понятие «режим ценности», которое как раз и «не подразумевает, что каждая обменная операция предполагает общность культурных предпосылок». Операция, по его мнению, «будучи общественным явлением, может свести вместе участников, представляющих существенно различные культурные системы». Эти участники могут быть «едины только в самом минимальном взаимопонимании... по поводу предметов обмена, и согласны друг с другом только по поводу условий сделки» [Appadurai 1986: 15], а не в том, например, является ли сама сделка куплей-продажей, дарообменом или выплатой дани. От ситуации к ситуации и от вещи к вещи степень взаимопонимания и согласия может варьироваться. Одним словом, обмен здесь рассматривается, скорее, как точка различия, чем точка обязательного единства. Фергюсон «наносит», как на карту, эти различия и описывает то, что он называет «топография богатства», в которой культурная логика обмена дарами и торговли, а также различные понимания прибыли и потери, богатства и бедности строятся вокруг «потоков» предметов [Ferguson 1992].

Моя концепция обмена в данной статье находится в русле этого же подхода. Я рассматривал, как по-разному понимался смысл отдельной обменной операции или цепи операций. Эти точки различия и являются перформативными точками различения форм обмена. Они распределены неравномерно и без обязательного согласия между участниками обмена по поводу их значений. Но я хотел бы добавить, что повседневная «политика ценности» (*politics of value*) [Appadurai 1986; Ferguson 1992] слишком изменчива, чтобы описываться только языком пространства (топографии). В царское, советское и постсоветское времена эта «политика ценности» слишком динамична и «двусмысленна» [Gregory 1997: 11], чтобы оперировать моделью ландшафта в каком-либо смысле, кроме археологического. Наша «топография богатства» будет неизбежно отставать от творческого ритма самих практик. Более того, следует осознавать, что эти практики являются историческим продуктом политического бегства как раз от таких картографических проектов, например от податной системы в царское время или от её «рационализации» в советское [Ssorin-Chaikov 2003]. Я считаю необходимым добавить метафору времени и анализировать эти обменные практики, опираясь на понимание истории как реки, в воды которой нельзя вступить дважды.

Пьер Бурдьё показал значение времени для практики дарения. Правильный интервал между подарком и ответным подарком необходим для сокрытия чувства задолженности, которое в противном случае могло бы неловко обнаружиться и разрушить границу между щедростью дара и расчётом кредитора. Я продемонстрировал, особенно в эпизоде взаимодействия Андрея и Турсунбая, что время также актуально для игры на разнице между формами обмена и для изменения социальных границ между участниками. Думаю, что именно это составляет повседневную «политику ценности», которая, согласно Бурдьё, действует через «чувство игры», то есть через набор *привычных* ситуаций, где действие «само собой разумеется», и движется гораздо быстрее, чем ходы могут быть просчитаны и осознаны — как в примере с теннисистом, о котором пишет Бурдьё, который играет быстрее, чем он сам или его тренер способны обдумывать действия [Bourdieu 1991: 11]. Но и одна игра не совсем равна другой. Эпизод 1994 года и отношения обмена в царский и советский периоды не повторяют друг друга, хотя все они построены вокруг социальной жизни меха. Перформативность перевода дара в товар или дань как раз и означает, что отношения не стоят на месте, а постоянно переделываются. Это не воспроизводство, а творчество — постоянная инновация. Траектории движения этих предметов (медвежьей шкуры и макарон) формируют и социальное пространство, и социальное время этих импровизаций, интерпретаций и инноваций.

И наконец, в-третьих, именно подход Каллона позволяет переосмыслить понятия «шкала» и «уровень» взаимоотношений. С его точки зрения, сети, которые состоят из людей, материальных предметов, до-

кументов и научных фактов, не содержат шкалы, различающей мелкий и крупный планы, дальнюю и близкую перспективы. Все звенья цепочек этих сетей, все линии связей, сплетений и расплетений одинаково удалены от исследовательского взгляда в оптике этого подхода (см. также: [Ло 2006; Латур 2008]). Я модифицировал подход Каллона, указывая на перформативную роль различия форм обмена, но согласен с его пониманием шкалы исследовательской оптики.

Это позволяет представить себе диалог экономической социологии и антропологии ещё с одной стороны. Речь идёт о методологии анализа «отдельно взятого случая». Описать одну маленькую деревню, один сегмент общества, одно событие всегда было излюбленным методом антропологов. Но из подхода Каллона следует необходимость и социологического переосмысления единичности и типичности, уникальности и репрезентативности. Очевидно, что типичность и репрезентативность, по Каллону, как раз и являются одними из социотехнических средств, аппаратов знания, которые делают это знание перформативным. Из этого следует, что типичность и репрезентативность — это способ не выйти на иной уровень анализа, а расплести связи в сетях. Означает ли это, что исследование нетипичного — отдельного случая, одной деревни или научной лаборатории, уникального события — является, наоборот, способом сплетения?

И здесь возникают два вопроса. Первый: в чём отличие анализа как подобного «сплетения», которое выявляет сетевые отношения внутри серии фактов, от анализа, построенного на понятии типичности или репрезентативности в такой серии? Второй: каким образом мы сами ограничиваем эти серии? Марилин Стратерн спросила по поводу такого анализа: так где же *мы* «обрежем» эту сеть? Где её предел? И можем ли мы сказать, что представляет собой эта сеть без того, чтобы «обрезать» её? [Strathern 1996]. Я сам ограничил сеть отношений, которые исследовал в этой статье, «обрезав» её, с одной стороны, в точке западного рынка пушнины, а с другой — в тайге, где был убит медведь. Эти точки произвольны. Этнографически я не дошёл до западного рынка; и хотя я старался строго придерживаться методологии отдельного случая, следует признать, что эта методология имеет свою эстетику типичности. Таким образом, эти вопросы остаются открытыми. Но они представляются чрезвычайно важными для диалога антропологии и экономической социологии.

Литература

- Анисимов А. Ф. 1933. О социальных отношениях в охотохозяйстве эвенков. *Советский Север*. 5: 38–49.
- Бахрушин С. В. 1955. Ясак в Сибири. В: Бахрушин С. В. *Научные труды: в 4 т. 3 (ч. 2)*. М.: Изд-во АН СССР; 149–185.
- Билибин Н. Н. 1933. Батрацкий труд в хозяйстве коряков. *Советский Север*. 1: 36–46.
- Гирц К. 2004. *Интерпретация культур*. М.: РОССПЭН.
- Годелье М. 2007. *Загадка дара*. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН.
- Доброва-Ядринцева Л. И. 1925. *Туземцы Туруханского края*. Новониколаевск: Издание Сибревкома.
- Долгих Б. О. 1960. *Родовой и племенной состав народов Сибири в XVII веке*. М.; Л.: Изд-во АН СССР
- Кавелин К. Д. 1847. Взгляд на юридический быт Древней Руси. *Современник*. 1 (ч. 2): 1–52.
- Кавелин К. Д. 1859. Взгляд на русскую сельскую общину. *Атенеи*. 1: 165–196.

- Карлов В. В. 1982. *Эвенки в XVII — начале XX века (хозяйство и социальная структура)*. М.: МГУ.
- Кондратьева Т. 2009. *Кормить и править. О власти в России XVI–XX вв.* М.: РОССПЭН.
- Латур Б. 2008. *Нового времени не было. Эссе по симметричной антропологии*. СПб.: Изд-во Европейского университета в Санкт-Петербурге.
- Леонов Н. И. 1929. Туземные советы в тайге и тундрах. В сб.: *Советский Север*. 1. М.: Комитет содействия народностям северных окраин; 225–230.
- Ло Дж. 2006. Объекты и пространства. В сб.: Вахштайн В. (ред.). *Социология вещей*. М.: Территория будущего; 223–243.
- Маслов П. 1934. Опыт переписи трёх районов Крайнего Севера (лето 1933 года). В сб.: *Советский Север*. 3: 51–62.
- Миллер Г. Ф. 1941. *История Сибири*. М.; Л.: Изд-во АН СССР.
- Мосс М. 2011. Опыт о даре. В кн.: Мосс М. *Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии*. М.: КДУ.
- Никульшин Н. П. 1939. *Первобытные производственные объединения и социалистическое строительство у эвенков*. Л.: Главсевморпуть.
- Патканов С. К. 1911. *О природе инородческого населения Сибири: статистические материалы для освещения вопроса о вымирании первобытных племён*. СПб.: Издание Императорской Академии наук.
- Поланья К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя
- Рабцевич В. В. 1973. К вопросу об управлении аборигенным населением Сибири в 80-х гг. XVIII — первых десятилетиях XIX столетия. В сб.: Окладников А. П. (ред.). *Вопросы истории Сибири досоветского периода*. Новосибирск: Наука; 234–244.
- Руссо Ж.-Ж. 1998. О политической экономии. В кн.: Руссо Ж.-Ж. *Об общественном договоре. Трактаты*. М.: КАНОН-Пресс-Ц; 151–194.
- Салинз М. 1999. *Экономика каменного века*. М.: ОГИ.
- Сергеев М. А. 1955. *Некапиталистический путь развития малых народов Севера*. М.; Л.: Изд-во АН СССР.
- Слэзкин Ю. 2008. *Арктические зеркала: Россия и малые народы Севера*. М.: Изд. дом «Новое Литературное обозрение».
- Соколова З. П., Новикова Н. И., Ссорин-Чайков Н. В. 1995. Этнографы едят закон: контекст и проблемы. *Этнографическое обозрение*. 1: 74–88.
- Соколовский С. В. 2001. *Образы Других в российских науке, политике и праве*. М.: Путь.

- Ссорин-Чайков Н. 2009. Предел прозрачности: чёрный ящик и антропология врага в ранней советологии и советскости. В сб.: Романов П. В., Ярская-Смирнова Е. Р. (ред.). *Визуальная антропология: режимы видимости при социализме*. М.: ООО «Вариант»; 19–57.
- Ссорин-Чайков Н. В. 2011. От изобретения традиции к этнографии государства: Подкаменная Тунгуска, 1920-е годы. *Журнал исследований социальной политики*. 9 (1): 7–44.
- Степанов Н. Н. 1939. Социальный строй тунгусов в XVII веке. В сб.: *Советский Север*. 3; 47–72.
- Сулов И. М. 1928. Социальная культура тунгусов бассейна Подкаменной Тунгуски. *Северная Азия*. 1: 55–64.
- Фуко М. 2005. Искусство государственного управления. В кн.: Фуко М. *Интеллектуалы и власть: избранные политические статьи, выступления и интервью*. М. Праксис; 183–211.
- Чичерин Б. Н. 1858. *Опыты по истории русского права*. М.: Издание К. Солдатёноква и Н. Щепкина.
- Appadurai A. (ed.) 1986. *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspectives*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barth F. 1967. Economic Spheres in Darfur. In: Firth R. (ed.). *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock; 149–174.
- Bourdieu P. 1991. *In Other Words: Essays towards the Reflective Society*. Stanford: Stanford University Press.
- Callon M. 1986. Some Elements of a Sociology of Translation: Domestication of the Scallops and the Fishermen of St. Brieuç Bay. In: Law J. (ed.). *Power, Action and Belief: A New Sociology of Knowledge?* London: Routledge and Kegan Paul; 196–223.
- Callon M. (ed.). 1998. *The Laws of the Markets*. London: Blackwell.
- Callon M. 2005. Why Virtualism Paves the Way to Political Impotence: A Reply to Daniel Miller's Critique of the Laws of the Markets. *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*. 6 (2); 3–20.
- Carrier J. 1995. *Gifts and Commodities: Exchange and Western Capitalism since 1700*. London: Routledge.
- Cox T., Littlejohn G. (eds). 1984. *Kritsman and the Argarian Marxists*. London: Cass.
- Hobsbawm E., Ranger T. (eds). 1983. *The Invention of Tradition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fabian J. R. 1983. *Time and the Other: How Anthropology Makes its Object*. N. Y.: Columbia University Press.
- Ferguson J. 1985. The Bovine Mystique: Power, Property and Livestock in Rural Lesotho. *Man (New Series)*. 20 (4): 647–674.
- Ferguson J. 1992. The Cultural Topography of Wealth: Commodity Paths and the Structure of Property in Rural Lesotho. *American Anthropologist (New Series)*. 94 (1): 55–73.

- Fisher R. H. 1944. *The Russian Fur Trade, 1550–1700*. Berkeley: University of California Press.
- Foster R. 2007. The Work of the New Economy: Consumers, Brands, and Value Creation. *Cultural Anthropology*. 22 (4): 707–31
- Gregory C. 1982. *Gifts and Commodities*. London: Academic Press.
- Gregory C. 1997. *Savage Money: Anthropology and Politics of Commodity Exchange*. London: Harwood Academic Publishing.
- Hart K. 1987. Commoditization and the Standard of Living. In: Sen A. (ed.). *The Standard of Living*. Cambridge: Cambridge University Press; 70–93.
- Hugh-Jones S. 1992. Yesterday's Luxuries, Tomorrow's Necessities: Business and Barter in Northwest Amazonia. In: Humphrey C., Hugh-Jones S. (eds). *Barter, Exchange and Value: An Anthropological Approach*. Cambridge: Cambridge University Press; 42–74.
- Humphrey C. 1983. *The Karl Marx Collective: Economy, Society and Religion in a Siberian Collective Farm*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Humphrey C. 1998. The Domestic Mode of Production in Post-Soviet Siberia? *Anthropology Today*. 14 (3): 2–8.
- Humphrey C., Hugh-Jones S. (eds). 1992. *Barter, Exchange and Value: An Anthropological Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Laidlaw J. 2000. A Free Gift Makes no Friends. *The Journal of the Royal Anthropological Institute*. 6 (4): 617–634.
- Lantzeff G. V. 1943. *Siberia in the Seventeenth Century: A Study of Colonial Administration*. Berkeley: University of California Press.
- Latour B. 1987. *Science in Action: How to Follow Scientists and Engineers through Society*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Mancall M. 1971. *Russia and China: Their Diplomatic Relations to 1728*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Martin J. 1986. *Treasure of the Land of Darkness: The Fur Trade and Its Significance for Medieval Russia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Maurer B. 2005. *Mutual Life, Limited: Islamic Banking, Alternative Currencies, Lateral Reason*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Miller D. 2002. Turning Callon the Right Way Up. *Economy and Society*. 31 (2): 218–233.
- Mitchell T. 2008. Rethinking Economy. *Geoforum*. 39: 1116–1121.
- Miyazaki H. 2003. The Temporalities of the Market. *American Anthropologist*. 105 (2): 255–265.

- Parry J. 1986. The Gift, the Indian Gift and the «Indian Gift». *Man (New Series)*. 21 (3): 453–473.
- Slater D. 2002. Markets, Materiality and the «New Economy». In: Metcalfe S., Warde A. (eds). *Market Relations and the Competitive Process*. Manchester; New York: Manchester University Press; 95–113.
- Ssorin-Chaikov N. 2001. Bear Skins and Macaroni: The Social Life of Things at the Margins of a Siberian State Collective. In: Seabright P. (ed.). *The Vanishing Rouble: Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*. Cambridge: Cambridge University Press; 345–361.
- Ssorin-Chaikov N. 2003. *The Social Life of the State in Sub-Arctic Siberia*. Stanford: Stanford University Press.
- Strathern M. 1996. Cutting the Network. *Journal of the Royal Anthropological Institute*. 2: 517–535.
- Strathern M. 2004. *Partial Connections*. Walnut Creek, CA: AltaMira Press.
- Taussig M. 1980. *The Devil and Commodity Fetishism in South America*. Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press.
- Thomas N. 1991. *Entangled Objects: Exchange, Material Culture and Colonialism in the Pacific*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Verdery K. 1996. *What Was Socialism, and What Comes Next?* Princeton: Princeton University Press.
- Verdery K. 1991. *National Ideology under Socialism*. Berkeley: University of California Press.
- Wolf E. 1982. *Europe and the People without History*. Berkeley: University of California Press.
- Zaloom C. 2006a. *Out of the Pits: Traders and Technology from Chicago to London*. Chicago: University of Chicago Press.
- Zaloom C. 2006b. Trading on Numbers. In: Melissa S. Fisher M. S., Downey C. (eds). *Frontiers of Capital: Ethnographic Reflections on the New Economy*. Durham, NC; London: Duke University Press; 58–85.

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

М. В. Кравцова

Коррупция в полиции: трансформация отношений с бизнесом¹



КРАВЦОВА Мария Владимировна — аспирант кафедры экономической социологии факультета социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: maria_krav@mail.ru

В статье показано, что в современной России структура коррупционных отношений между рядовыми полицейскими и малыми и средними предпринимателями начинает меняться. На смену неформальным платежам постепенно приходят формы коррупционных отношений, возможные без прямого финансового вознаграждения, но при этом предполагающие длительные устойчивые контакты между двумя сторонами и механизм «отдаривания» услугой за услугу. Изменение характера неформальных отношений между полицейскими и предпринимателями оказывает определённое влияние на предпринимательский климат. В системе, где всё большую роль играют личные связи с представителями государства, положение части предпринимателей несколько улучшается. Они несут меньшую финансовую нагрузку, лучше осознают свои интересы и имеют больше ресурсов, чтобы их защищать в переговорном процессе с сотрудниками полиции. Однако, поскольку это далеко не единственный фактор, влияющий на деловой климат, прийти к выводам о заметном его улучшении было бы преждевременно.

Ключевые слова: коррупция; неформальные отношения; полиция; предприниматели.

Введение

«Динамика хозяйственного действия, названная М. Грановеттером проблемой укоренённости [Granovetter 1985], нигде не проявляется так отчётливо, как в транзакциях, в которых единственным средством против мошенничества является взаимное доверие, основанное на общей принадлежности к группе» [Портес 2004]. Более того, эмпирические исследования показывают, что в подобных ситуациях социальные отношения могут даже начать вытеснять рыночные. Как отмечает В. Радаев, взятка — это всего лишь примитивная начальная форма неформальных отношений между чиновниками и предпринимателями. В дальнейшем, с укреплением взаимного доверия между ними, их связь может плавно перерасти в длительное сотрудничество или партнёрство, скреплённое порою узами личной дружбы [Радаев 2008]. В. Волков также отмечает постепенный переход от собирания дани с предпринимателей со стороны представителей криминальных и государственных силовых структур к партнёрским отношениям между

¹ Работа выполнена в рамках проекта «Неформальная экономическая деятельность полиции: сравнительный анализ трансформирующихся и развивающихся стран» (руководитель Л. Я. Косалс), поддерживаемого Программой фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

ними [Волков 1999: 63]. В частности, Волков показывает, что частные охранные предприятия, организованные выходцами из силовых ведомств, начинают заниматься консультированием бизнеса и инвестированием в компании. Руководство же частных охранных агентств (ЧОПов) отказывается от всех характерных атрибутов силовиков и стилизуется под бизнес-элиту.

Мы решили проанализировать, могут ли изменения в неформальных отношениях на уровне конкретных фирм привести к изменениям в более широком контексте и вызвать трансформацию неформальных отношений между полицейскими и предпринимателями в отдельно взятом регионе. Если да, то какие социально-экономические причины этому способствуют и как это может отразиться на бизнес-климате?

Мы выбрали в качестве предмета анализа отношения малых и средних предпринимателей с полицейскими. Фокус на малом и среднем бизнесе объясняется тем, что крупный бизнес в гораздо меньшей степени взаимодействует с рядовыми полицейскими. Контакты крупного бизнеса с полицией завязаны прежде всего на высокопоставленных офицерах.

Следующий вопрос: почему были выбраны отношения предпринимателей именно с полицейскими? В первую очередь потому, что в отличие от других государственных органов с представителями полицейского ведомства сталкиваются большинство бизнесменов, независимо от специфики их деятельности. Сотрудники полиции следят, например, за тем, чтобы предприниматели вели торговлю только в разрешённых местах, чтобы у них были все необходимые документы и лицензии, чтобы продукция и оборудование, которые они используют в своей деятельности, были приобретены законным путём. На неформальном уровне полицейские предоставляют бизнесменам из внутренних баз данных информацию как правового, так и личного характера. В частности, предприниматели имеют возможность узнать личные данные владельцев автомашин и, например, выяснить, не числится ли машина в угоне, или получить частную информацию о своих потенциальных партнёрах. Полицейские также принимают участие в урегулировании хозяйственных споров между контрагентами на рынке. От того, как складываются отношения с предпринимателями, помогают ли им полицейские или, наоборот, «ставят палки в колеса», во многом зависит качество предпринимательской среды.

Данная статья имеет следующую структуру: в первом разделе даётся определение коррупции и обобщаются существующие в литературе подходы к каждому типу коррупционных отношений; во втором разделе предлагается классификация коррупционных отношений между предпринимателями и полицейскими; в заключительном разделе мы прослеживаем динамику этих отношений с 1990-х годов до настоящего времени и анализируем, какие факторы вызвали эту динамику и как произошедшие изменения повлияли на условия для ведения бизнеса.

Теоретические подходы

В данной работе мы решили использовать классическое определение коррупции, которое применяется большинством авторов. Коррупция — это использование чиновником служебного положения в личных целях [Shleifer, Vishny 1993; Rose-Ackerman 2006].

Однако под это определение подходят множество различных форм коррупционных отношений, анализ которых необходим для оценки последствий коррупции. На наш взгляд, невозможно анализировать последствия коррупции, основываясь только на количественной оценке распространённости этого феномена. В данном случае очень важны конкретные качественные характеристики коррупционных отношений.

Впервые это подметил ещё Д. Скотт, выделявший местническую и рыночную коррупцию [Scott 1969: 38]². Местническая коррупция представляет собой ситуацию, где исключительно связи родства, привязанности, касты определяют доступ к благам, за распределение которых отвечают чиновники. Рыночная же коррупция обозначает фактически безличностный процесс, в котором влияние доступно тем, кто может заплатить больше.

Равенство возможностей может быть даже важнее, чем уровень коррупции, поэтому рыночная коррупция, обеспечивающая доступ к благам практически каждому, кто платит, может иметь менее негативные последствия для предпринимательского климата, чем местническая коррупция, которая обеспечивает доступ к ресурсам только своим людям [Scott 1969: 40].

В то же время местническая коррупция менее связана с непосредственной финансовой нагрузкой на бизнес. Рыночная же предполагает дополнительную коррупционную ренту, что в первую очередь касается коррупции «без приворовывания» (*without theft*), то есть той её формы, когда бизнесмен вынужден оплачивать услуги чиновника дважды — один раз официально, а второй неофициально. Коррупция «с приворовыванием» (*with theft*) представляет собой такую форму, когда бизнесмены платят чиновнику только коррупционный гонорар, что выгоднее для отдельных предпринимателей. Однако в данном случае доходы от экономики проходят мимо государственной казны, и государство не может эффективным образом выполнять свои регулирующие функции. Это, в свою очередь, негативно сказывается не только на социальной сфере, но и на функционировании экономики [Shleifer, Vishny 1993].

Среди негативных последствий коррупции выделяются снижение экономического роста [Mauro 1995; Wei 2000] и социально-политическая нестабильность [Mo 2001]. Тем не менее существуют авторы, придерживающиеся противоположного мнения на коррупцию. Они приводят доказательства того, что в странах, где формальные институты работают неэффективно, коррупция может оказывать положительное воздействие [Leff 1964; Huntington 1968; Scott 1969; De Vaal, Ebben 2011].

Изучение местнической коррупции было продолжено в исследованиях, посвящённых отношениям российского блата [Ledeneva 1998] и их китайскому аналогу — *guanxi* [Tsang 1998]. Все эти виды коррупционных отношений основаны на личных связях и социальном капитале, что на первый взгляд помогает вести бизнес. Например, социальный капитал, с точки зрения Бурдьё, может быть конвертирован в экономический капитал [Бурдьё 1986]. В ряде исследований показано, что дружеские связи способствуют получению полезной информации [Granovetter 1992], а также уменьшают риск столкновения с оппортунистическим поведением [Coleman 1988].

Однако у личных связей имеются и негативные стороны. Например, Уолдингер показывает, что распространение тесных дружеских отношений приводит к закрытости сообщества и исключению из него аутсайдеров [Waldinger 1995]. Это может создать предпосылки для ограничения конкуренции на рынке. В закрытых сообществах возникают неблагоприятные условия для бизнеса, так как предпринимательская деятельность в них не основывается на принципе универсальности [Geertz 1963; Weber 1965]. Кроме того, в сообществах, опирающихся на личные связи и дружеские отношения, более силен социальный контроль, ограничивающий индивидуальную свободу [Boissevain 1974]. Это может негативным образом сказаться на духе предпринимательства.

Грановеттер утверждает, что социальные отношения, являясь необходимым условием доверия, не гарантируют отсутствия мошенничества или конфликта [Granovetter 1985]. Более того, социальные отно-

² Цит. по: Скотт Д. Анализ коррупции в развивающихся странах. В сб.: Олимпиева И., Паченков О. (сост.). 2007. *Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции*. СПб.: Алетейя; 17–55. URL: <http://www.cisr.ru/files/windmills.html>

шения могут порождать ситуации, благоприятные для возникновения крупных конфликтов и мошенничества. «Распространённость мошенничества в полностью атомизированной социальной ситуации очень невелика; это могут быть лишь эпизодические, не связанные между собой незначительные случаи», — считает Грановеттер [Granovetter 1985]³.

В коррупционных связях в той или иной степени присутствуют отношения власти. Поэтому для оценки влияния коррупции на условия для ведения бизнеса, весьма немаловажным представляется ответ на ряд вопросов. Действуют ли предприниматели по принуждению или из соображений личной выгоды? Могут ли они отстаивать свои права в переговорном процессе с полицейскими? Для этого необходимо в первую очередь знать, как распределена власть между предпринимателями и полицейскими. Наиболее общее определение власти предложил М. Вебер: «Власть представляет собой шанс реализовать свой интерес независимо от интереса контрагента» [Weber 1978: 942]. Причём представители государства, по мнению Вебера, обладают уникальным властным ресурсом — исключительным правом на осуществление легитимного насилия на определённой территории [Weber 1978]. Однако с точки зрения теории социального обмена навязать свою волю можно не только путём принуждения (негативные санкции), но и через вознаграждение [Blau 1967; Льюкс 2010]. Это обеспечивает механизм влияния предпринимателей на представителей государства. В работах социологов выделен ряд критериев, позволяющих оценить, в какой мере тот или иной субъект обладает властным ресурсом.

По мнению В. Радаева, отношения власти могут быть связаны со структурной асимметрией, вызванной неравномерным распределением экономических и неэкономических ресурсов [Радаев 2011: 48].

Структурной асимметрии противопоставляется интеракционная асимметрия, которая вырастает из взаимодействия агентов [Радаев 2011: 49]. С позиций данного подхода больше шансов занять доминирующие позиции имеют акторы с лучше развитыми социальными навыками, то есть те, которые лучше умеют договариваться, чувствовать потребности своих партнёров и строить вокруг себя ассоциации [Fligstein 2001].

Особенности взаимодействия агентов учитывают также авторы теории социального обмена, по-своему трактующие власть. Субъекты, в наибольшей мере способные обеспечивать получение вознаграждений другим членам группы, обладают большей властью. И наоборот, участники, в меньшей степени способные вознаграждать других, стремятся приобретать те вознаграждения, которые предлагаются потенциальными лидерами [Blau 1967].

Данные и методология

Анализ неформальных отношений между полицейскими и предпринимателями в России был проведён прежде всего на основе неформализованных интервью с предпринимателями и полицейскими. В качестве респондентов выступили владельцы малого и среднего бизнеса в Москве, Московской области и Нижнем Новгороде. К малому бизнесу были отнесены предприятия с численностью работников не более 100 человек и годовой выручкой не более 400 млн рублей. К среднему бизнесу были отнесены компании, в которых работают не более 250 человек и чья выручка не превышает 1 млрд рублей в год.

Мы отбирали следующие категории предпринимателей:

- предприниматели, вступающие в неформальные отношения с чиновниками, в том числе с полицейскими;

³ Цит. по: Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 55. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-3/index.html>.

- предприниматели, не вступающие в неформальные отношения с чиновниками, в том числе с полицейскими;
- предприниматели, пострадавшие от неформальных отношений с полицейскими;
- предприниматели, чьи ближайшие родственники работают в полиции;
- бывшие полицейские, организовавшие свой бизнес.

Интервью были проведены в 2011 году. В них представлены такие сферы бизнеса, как розничная и оптовая торговля (9 интервью), ресторанный бизнес (1 интервью), услуги по обслуживанию автомобилей (1 интервью), арендный бизнес (1 интервью), производство промышленного оборудования (1 интервью) и продуктов питания (1 интервью). Всего были собраны 14 интервью. Из них два интервью были проведены с представителями среднего бизнеса и 12 — с владельцами малых предприятий. В Москве и Московской области были проведены 13 интервью, в Нижнем Новгороде — одно. Длительность интервью составляла от полутора до шести часов.

Для данного исследования мы также использовали серию проведённых в рамках проекта «Неформальная экономическая деятельность полиции: сравнительный анализ трансформирующихся и развивающихся стран» неформализованных интервью с действующими и находящимися в отставке представителями различных подразделений полиции. Всего было проведено 13 интервью в Москве, Московской области и Красноярске в 2009–2011 годах. Длительность интервью составляла от одного часа до трёх.

В целях нашего исследования мы также использовали данные количественного опроса полицейских, проведённого в рамках вышеупомянутого проекта. В опросе участвовали сотрудники российской полиции (а также сотрудники полиции Болгарии и Казахстана) из различных подразделений, занимающие различные должности и имеющие разный стаж работы. В ходе опроса респонденты самостоятельно заполняли анкеты в присутствии интервьюера.

Выборка носила квотный характер и строилась по трём критериям: (1) территориальный; (2) профессионально-должностной; (3) стаж работы. В России размер выборки составил 450 анкет.

Выборка была построена таким образом, что в ней представлены большие и малые города (сёл нет), поскольку из предыдущих исследований было известно, что возможности дополнительных заработков полицейских существенно зависят от размера поселения и экономической ситуации в нём. Поэтому были отобраны столицы, большие и малые города (как с благоприятной ситуацией, так и стагнирующие), заметно различающиеся по экономическим показателям. Далее мы будем использовать данные российской части этого исследования.

Типы коррупционных отношений

Коррупционные отношения между полицейскими и предпринимателями можно разделить на следующие типы:

1. предприниматели платят фиксированную плату за услуги полицейских (пример: ситуация, когда во время проверок предприниматель платит взятку за сокрытие нарушений);
2. предприниматели платят «абонентную плату» за некий набор услуг («крышевание»), в который входят охрана, обеспечение соблюдения контрактных отношений, разрешение конфликт-

ных ситуаций, сбор информации о партнёрах и консультирование по различным организационным проблемам⁴. В результате между полицейскими и предпринимателями складываются устойчивые отношения, основанные на финансовом интересе;

3. предприниматели уступают полицейским долю в бизнесе в ответ на регулярное оказание услуг. В результате также складываются устойчивые отношения;
4. предприниматели и полицейские поддерживают длительные устойчивые дружеские отношения, регулярно оказывая друг другу некоторые услуги; такие отношения могут не подкрепляться прямыми финансовыми платежами;
5. организация полицейскими собственного бизнеса. В данном случае предприниматели могут состоять с полицейскими не только в дружеских, но и в родственных отношениях. Такие отношения также основаны на регулярном обмене услугами.

Все вышеперечисленные виды коррупционных связей могут быть размещены на некоем континууме, на одном из полюсов которого находятся отношения, не предполагающие устойчивости и регулярности и основывающиеся главным образом на финансовом подкреплении. На противоположном полюсе расположены отношения, характеризующиеся наличием тесных дружеских связей, которые возможны без неформальных платежей.

Коррупционные связи между полицейскими и предпринимателями можно также разделить по критерию наличия третьей заинтересованной стороны. Полицейские вступают в неформальные отношения с предпринимателями как исходя из собственной заинтересованности, так и по указу вышестоящего начальства.

«В полиции такие же молодые ребята. Они тоже люди подневольные, им префектура дала команду “фас”, и они действуют. У нас же всё так делается: сидит префект, даёт команду главе округа милиции, тот — начальнику ОВД, начальник ОВД — сотруднику. Мне мой знакомый мент сам говорит: “Мне ни ты, ни твой продавец, ни твоя палатка на фиг не нужны. Мне приходит телефонограмма, я должен принять меры. Если я этого не сделаю, меня уволят с работы”» (из интервью с владельцем палаток по продаже безалкогольных напитков, г. Москва).

Таким образом, коррупционные связи между предпринимателями и полицейскими включают отношения «по заказу» и «по собственной инициативе».

Мотивы полицейских и предпринимателей, побуждающие их к вступлению в коррупционные отношения

Мотивы, побуждающие полицейских и предпринимателей вступать в коррупционные отношения, можно разделить на общие для них и те, которые присущи представителям только одной из групп — полицейским. Сначала рассмотрим общие мотивы, а затем те, которые свойственны полицейским.

⁴ Список услуг, входящих в понятие «крышевание», предложен В. Волковым в работе «Силовое предпринимательство» [Волков 2003].

Общие для полицейских и предпринимателей мотивы, побуждающие их к вступлению в коррупционные связи

Получение дополнительного дохода

Полицейские могут вступать в коррупционные отношения с бизнесом с целью получить дополнительный доход, так как официальная зарплата не позволяет им поддерживать желаемый уровень жизни. Они хотят также выглядеть более успешными в глазах знакомых и родственников.

«Внешний фактор сильно давит. Жена, как обычно, говорит: “Ты дурак вообще. Ты всё так же ‘капитанишь’ за одну и ту же зарплату. А вон Васька в ОБЭПе работает. Смотри, как у него всё здорово”» (из интервью полицейского, г. Москва).

Тем же мотивом могут руководствоваться и предприниматели. Вступая в неформальные отношения с полицейскими, они рассчитывают сделать свой бизнес более прибыльным.

«Стояла у нас палатка на улице. Днём она не работала, но в шесть часов вечера она открывалась. Тогда уже давно было запрещено торговать в палатках водкой и другими спиртными напитками. В этой палатке торговали только спиртным, всю ночь. Туда весь район съезжался ночью. Палатка была подконтрольна отделу милиции» (из интервью с владельцем кулинарии, г. Москва).

Страх

Предприниматели могут вступать в коррупционные отношения с полицейскими, потому что испытывают страх перед представителями криминальных структур и другими претендентами на их прибыль.

Страх также может мотивировать полицейских к вступлению в неформальные отношения с предпринимателями. Речь идёт об угрозе потерять работу в ситуации, когда коррумпированное начальство вынуждает рядовых полицейских участвовать в неформальных отношениях с бизнесом.

Привычка

Предприниматели могут пользоваться услугами «крышевания» со стороны полицейских по причине того, что «никто не работает без “крыши”».

Среди полицейских также распространена мотивация, которую можно назвать «поступать “как все”»: «Раз все берут взятки, то я тоже не хочу быть белой вороной».

Выживание

Предприниматели часто связывают своё выживание с сохранением бизнеса, предпринимательской деятельностью они хотят обеспечить собственную жизнь и жизнь своей семьи, не меняя при этом рода занятий.

«Если я буду делать всё по правилам, то завтра же на моём бизнесе можно будет повесить амбарный замок. Мы уйдём как минимум в ноль, а скорее всего — в минус» (из интервью с директором завода по изготовлению тортов, г. Москва).

Мотив выживания и обеспечения некоего нормального уровня жизни для вступления в неформальные отношения с предпринимателями свойственен и полицейским.

«Что такое 1000 долларов при наших ценах? Для мужчины. Машину не купить, в магазин можно сходить четыре раза в неделю. Ещё тебе надо куда-то ездить, как минимум купить себе бритву, майку, трусы, носки» (из интервью с полицейским, г. Москва).

Мотивы, побуждающие полицейских к коррупционным отношениям

Чувство справедливости

Полицейские могут вступать в коррупционные отношения с предпринимателями, руководствуясь определёнными ценностями и принципами, в частности принципом справедливости. С их точки зрения, несправедливо, когда предприниматель зарабатывает в несколько раз больше, чем полицейский. Поэтому предприниматель должен делиться.

«Мой друг, бывший офицер ФСБ, рассказывает: “Я, когда носил погоны, мы этих коммерсов за людей не считали. Ты, гад, деньги делаешь, а мы тут родине служим. Это несправедливо, надо делиться”» (из интервью с владельцем фирмы по продаже складского оборудования, г. Москва).

«В те времена, когда я уволился (в начале 2000-х), милицию буквально поставили на колени, зарплату платили копеечную. Я работал в охране государственного банка. Уборщица получала 6000, маленькие клерки, мальчики с высшим образованием, получали по 30 тысяч, и тут же милиционер стоит с автоматом, получает 2000» (из интервью с владельцем художественного салона, бывшим сотрудником милиции, Московская область).

Личный престиж

Полицейские предпочитают воспользоваться бесплатными услугами, которые могут предоставить им бизнесмены, чаще чем получать от них неформальные платежи. Это происходит даже в тех случаях, когда предприниматель может предложить лишь относительно недорогую продукцию, и для полицейского было бы выгоднее получить от него денежный платёж.

«У меня есть один хороший знакомый, он занимал очень приличный пост в федеральных структурах полиции. Он ни за что никогда не платил. Он рассуждал так: насчёт купить не знаю, а нельзя ли просто украсть? Кто-то из знакомых занимается ремонтом автомобилей, у них можно отремонтировать автомобиль. Кто-то из-за границы шмотки возит...» (из интервью с владельцем автосервиса, г. Королёв, Московская область).

В данном случае действия полицейских продиктованы не только тем, что брать деньги опаснее, чем продукцию. Из интервью следует, что те же полицейские не отказываются от наличных и берут такие взятки от малознакомых предпринимателей и других граждан. Предположительно одним из мотивов полицейских, предпочитающих получать вознаграждение от предпринимателей в натуральной форме, является желание продемонстрировать своё влияние и тем самым повысить свой личный престиж, который у большинства полицейских сегодня заметно занижен в связи с резким снижением престижности данной профессии. Эту гипотезу подтверждает следующая цитата из интервью с предпринимателем, чей близкий родственник занимает высокий пост в МВД:

«Полицейские думают так: “Мы — сильные мира сего, поэтому для нас должно быть всё бесплатно”» (из интервью с владельцем фирмы по продаже складского оборудования, г. Москва).

Выявленные тенденции в развитии неформальных отношений между полицейскими и предпринимателями

Прежде всего, мы попытались реконструировать ситуацию 1990-х годов, используя фрагменты собранных нами интервью и работу В. Волкова, посвящённую силовому предпринимательству [Волков 2003]. Основной чертой неформальных отношений между полицейскими и предпринимателями того периода было собирание «дани» (или рэкет). Представители государства, получающие от предпринимателей неформальный доход, по сути, выступали как дополнение или альтернатива налоговым органам. Запутанная государственная налоговая система с непомерно высоким уровнем налогообложения не шла ни в какое сравнение с простыми методами определения и сбора дани альтернативными налоговыми инстанциями [Волков 2003]. В результате многие предприниматели предпочитали неформальные платежи формальным. Ряд бизнесменов практиковали оба вида платежей.

В то время бизнес был связан с очень высокими рисками, так как существовала жёсткая конкуренция со стороны государственных и негосударственных силовых структур за доступ к прибыли частных компаний. Милицейские «крыши» конкурировали с бандитскими и с частными охранными предприятиями. Государственные структуры тоже конкурировали между собой. Например, Служба безопасности Президента (СПБ), являющаяся частью Администрации Президента, конкурировала со Службой безопасности «Группы Мост», поддерживаемой Управлением ФСБ по Москве. Федеральные налоговые органы конкурировали с региональными и местными властями [Волков 2003]. В подобных условиях бизнес вынужден был иметь ту или иную «крышу», чтобы оградить себя от притязаний многочисленных структур. В конце 1990-х годов бандитские «крыши», доминировавшие прежде, стали уступать место «полицейским». С одной стороны, это произошло потому, что предприниматели предпочитали пользоваться неформальными услугами милиционеров, которые не только обладали более высокой квалификацией и лучшей технической базой, но и зачастую готовы были работать за меньшую плату. С другой стороны, представители криминальных группировок, многие из которых начали собственную предпринимательскую карьеру, не были уже столь заинтересованы в услугах «крышевания» бизнеса. В 2000 г., с приходом к власти В. Путина, начался процесс укрепления властной вертикали, в результате которого, по-видимому, административная нагрузка на бизнес начала увеличиваться, а государственные структуры стали основными претендентами на неформальное получение процента от дохода бизнеса.

Однако этот процесс имел свои пределы. Достаточно вспомнить кампанию против «оборотней в погонах», которая была направлена на усиление контроля за поведением руководителей полиции среднего и нижнего звена. «Закручивание гаек» продолжилось, оно действует и поныне. Так, в ходе проведённого нами в 2011 года опроса российских полицейских (см. раздел «Данные и методология») на вопрос о том, усилился или ослабился контроль со стороны руководителей над работой сотрудников в вашем подразделении за последний год, 67% полицейских ответили, что контроль усилился; 30% посчитали, что ничего не изменилось, и только 1% опрошенных отметили ослабление контроля (остальные 2% затруднились с ответом).

В последние годы возникла и набирает силу тенденция к изменению структуры коррупционных отношений между полицейскими и предпринимателями. Неформальные контакты между полицейскими и предпринимателями приобретают большую устойчивость и регулярность, а денежные платежи стали чаще замещаться «отдариванием», то есть механизмом предоставления услуги за услугу. Данная тен-

денция, ещё в 1990-е годы характерная для отдельных фирм [Волков 1999; Радаев 2008], по оценкам наших респондентов, приобрела сегодня значительно больший масштаб. Услугами «крышевания» на данный момент пользуется в основном лишь нелегальный бизнес, тогда как к концу 1990-х большинство предпринимателей имели «крышу». Например, на сегодняшний день в услугах «крышевания» нуждаются игровые клубы, букмекерские фирмы, лица, занимающиеся проституцией. Легальный бизнес больше не видит необходимости регулярно платить дань полицейским.

«Ну, какая “крыша” сейчас может быть?! Даже представить невозможно! Мы работаем в правовом поле. Ну, какие к нам вопросы?! Если есть вопросы, задавайте, мы ответим. Если вы хотите просто получить денег... А за что? Это вымогательство называется. На это существуют уголовные дела!» (из интервью с владельцем автосервиса, г. Королёв, Московская область).

Бизнесмены посчитали возможным отказаться от услуг «крышевания» потому, что они больше не испытывают такого давления со стороны различных конкурирующих структур, претендующих на их прибыль. Предприниматели гораздо меньше боятся их давления, чем в 1990-е годы.

«У меня раньше, как и у всех, была “крыша”. Я им регулярно отстёгивал, но проблемы они не решали. Один раз я к ним обратился, чтобы они помогли мне получить долг. Они пришли и избili этого человека. У них методы ничем не отличаются от бандитских. После этого я решил, что больше не буду с ними работать, а то потом проблем не оберёшься. Я отказался от их услуг, и ничего не произошло. Тогда я стал говорить своим друзьям: “Ребята, чего вы боитесь?! Ничего не будет”. И они тоже стали следовать моему примеру» (из интервью с владельцем фирмы по продаже итальянских солнечных очков, г. Москва).

Поскольку бизнес стал более легальным, сократилось и количество его проверок со стороны контролирующих инстанций, в том числе и полиции. Полицейским больше нет смысла приходить к предпринимателям, у которых сложно найти нарушения.

«Мы стараемся все делать по правилам, поэтому они к нам не приходят» (из интервью с владельцем ресторана, г. Москва).

«Сейчас стало легче работать, нет таких поборов, как раньше» (из интервью с владелицей фотосалона, г. Москва).

Существенную роль в сокращении числа проверок, по словам предпринимателей, сыграл Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля» от 26 декабря 2008 г. (№ 294-ФЗ). Согласно этому закону плановые проверки бизнеса могут осуществляться не чаще одного раза в три года, а проведение внеплановых проверок возможно только в определённых случаях, и только по специальному запросу от граждан или юридических лиц.

Всё это привело к тому, что наметилась тенденция к сокращению неформальных заработков полицейских, что подтверждается данными анкетного опроса сотрудников полиции (2011 г.). Из тех российских полицейских, кто ощущает изменение ситуации, 31% респондентов считают, что у них стало меньше возможностей дополнительно заработать, в то время как, по мнению только 7%, их стало больше. Остальные 35% опрошенных полицейских не видят существенных изменений ситуации. По нашему мнению, с одной стороны, это вызвано тем, что большая часть бизнеса имеет те или иные не-

формальные отношения с «неполицейскими» органами власти, без которых сейчас очень трудно вести дело. С другой стороны, связано с определённым упорядочением отношений полиции с бизнесом, которое достигнуто за счёт большего контроля над действиями полиции со стороны органов власти и руководителей полиции.

Конечно, наши данные относятся в основном к тому, что происходит «внизу», между малым и (или) средним бизнесом и полицией на уровне в основном не выше районного отделения. Ситуация на более высоких этажах полицейской и властной иерархии и бизнеса может отличаться. В частности, это касается бизнеса, который связан с работой с государственными (бюджетными) средствами; сюда большая часть независимого малого и среднего бизнеса не допущена.

В итоге, на сегодняшний день взаимоотношения предпринимателей и полицейских на низовом уровне строятся гораздо чаще, чем раньше, на доверии и регулярном обмене услугами. Одна из причин произошедших изменений заключается в экономической стагнации. Сегодня на рынках практически не появляются новые игроки. В результате предприниматели и полицейские хорошо знают друг друга.

«Когда ты работаешь на одном месте и работаешь 12 лет, то понятно, что с каждым проверяющим ты хоть раз сталкивался. Поэтому ты просто тупо налаживаешь контакты. Чтобы к нам кто-то приходил с улицы и нас проверками мучал, за исключением ФМС, такого нет. Мне сейчас могут не продлить договор аренды на помещение, а переезд — это полная катастрофа. Придётся опять налаживать связи, дружить со всеми, выпивать с ними. А у меня просто уже сил нет» (из интервью с владельцем фабрики по производству тортов, г. Москва).

Административные барьеры вхождения на рынок сейчас очень высоки, что отмечают опрошенные.

«Если раньше выйти на рынок с достаточно малым количеством денег было довольно просто, то сейчас это невозможно. Сейчас требуется огромное количество документации. Если у человека нет хорошей подушки сзади, чтобы не разориться при первом же спотыкании о чиновника, бизнес невозможен» (из интервью с владельцем фирмы по продаже складского оборудования, г. Москва).

Кроме того, степень насыщения рынка сегодня гораздо выше, чем раньше, а спрос остаётся довольно низким.

«Чтобы кому-то новому выйти на рынок, ему надо либо мощную рекламную кампанию проводить, либо делать сумасшедшие инвестиции» (из интервью с владельцем фирмы по продаже итальянских солнечных очков, г. Москва).

«Если в нашем городе (Речь идёт о небольшом подмосковном городке. — М. К.) появится ещё один художественный салон, то мы оба разоримся: и я, и он. У нас нет столько людей, которым нужны наши товары» (из интервью с владельцем художественного салона, Московская область).

Немаловажной причиной отказа от взяток и перехода к неформальным отношениям, основанным на регулярном обмене услугами, является то, что чиновники стали больше бояться наказания.

«Сейчас чиновники больше боятся потерять своё место. Я пришла в одно ведомство, где меня уже знают. Я говорю: “Я хочу проконсультироваться”. Они мне говорят: “Галь, ты

приходи, но внизу посиди. Там есть общее окно, и мы с тобой поговорим. А то вдруг что не то подумают!”» (из интервью с владелицей фотосалона, г. Москва).

Таким образом, можно выделить следующие причины изменения структуры коррупционных отношений между предпринимателями и полицейскими:

- легализация бизнеса;
- снижение рисков для бизнеса из-за ослабления давления конкурирующих структур, претендующих на процент от доходов предпринимателей;
- законодательное ограничение количества проверок бизнеса со стороны контролирующих органов;
- экономическая стагнация;
- усиление антикоррупционного контроля.

Последствия изменения структуры коррупционных отношений между предпринимателями и полицейскими

Баланс власти на сегодняшний день, как и в конце 1990-х годов, смещён в пользу полицейских. Успешность бизнеса и даже сохранение прав собственности на него по-прежнему зависит от действий полицейских и других представителей властей.

Особенности распределения власти между государством и бизнесом зеркально отражаются в распределении ресурсов, находящихся в ведении чиновников, среди малых и средних компаний. В привилегированном положении оказываются те компании, которые имеют лучшие отношения с чиновниками. Чтобы обзавестись полезными связями, важны личные качества предпринимателя, размер его бизнеса и уровень прибыли. Однако существует ещё одна интересная особенность российского бизнеса, позволяющая относительно мелким предпринимателям успешно конкурировать с более крупными фирмами за связи с чиновниками. Больше шансов найти подход к представителям власти имеют те предприниматели, которые могут предложить некие товары или услуги, полезные либо для чиновников лично, либо для их деятельности.

«Я раньше работала продавцом в палатке. То есть была никем и никого не знала. Я сама накопила деньги, чтобы открыть свой фотосалон. Мой секрет в том, что у меня есть то, чего нет у каждого, поэтому чиновники часто обращаются ко мне за помощью. Могу напечатать бесплатную рекламу или поучаствовать в организации праздника города. Мы делаем ребятам из приюта бесплатно фотографии на паспорт. У меня есть грамоты: помощь тому-то, помощь тому-то... Я постоянно кому-то помогаю. Чиновники знают, что я помогаю детям, поэтому, когда я к ним прихожу, они говорят: “Да, мы, конечно, вам всё, что надо, подпишем”» (из интервью владелицы фотосалона, г. Москва).

Подобная тенденция напоминает советскую традицию, когда неформальный обмен в социальных сетях происходил преимущественно в натуральном выражении (блат).

Несмотря на то что полицейские как представители государства обладают властью над предпринимателями, мы можем наблюдать некие изменения во властном балансе, связанные с изменением струк-

туры коррупционных отношений. Когда полицейские уверенно заняли рынок услуг «крышевания» бизнеса, они обладали значительно большими возможностями давления на предпринимателей, чем сейчас. Они имели такой мощный ресурс, как формальная власть, который был практически не ограничен ни законными, ни неофициальными институтами и использовался ими по своему усмотрению. На сегодняшний день власть полицейских постепенно ограничивается вводимыми в законодательство изменениями, усилением антикоррупционного контроля, легализацией бизнеса. Кроме того, переход от более деперсонифицированных денежных отношений к устойчивым доверительным связям привёл к более равномерному распределению власти между полицейскими и предпринимателями. По мнению Фабермана и Вайнштейна, отношения дружеские и доверительные обеспечивают более равноправный обмен, чем рыночные и денежные [Farberman, Weinstein 1970]. Таким образом, вступая в устойчивые доверительные связи с полицейскими, предприниматели получают больше шансов защитить себя от невыгодного им обмена. Об этом свидетельствуют и высказывания предпринимателей.

«Если ты дал взятку, это ещё далеко не значит, что ты что-то за это получишь» (из интервью владелицы фотосалона, г. Москва).

Если предприниматель обращается к хорошему знакомому, то у него больше шансов получить желаемую услугу. Полицейские, напротив, имеют меньше возможностей вымогать взятки у предпринимателей, с которыми их связывают длительные дружеские отношения.

Ещё одним важным фактором, ограничивающим власть полицейских, является тенденция к переходу от неформальных отношений между полицейскими и предпринимателями «по собственной инициативе» к отношениям «по заказу». Если раньше полицейские действовали преимущественно по своему усмотрению, то сегодня, в связи с укреплением вертикали власти, они всё чаще получают указания сверху (главным образом от представителей городских и районных органов административной власти) о том, каким предпринимателям следует чинить препятствия, а к каким приходить не стоит.

Вместе с тем предприниматели, желающие получить некие преференции, всё чаще обращаются в административные органы власти, которые обладают большими ресурсами и могут оказывать влияние на полицейских. В результате правопринятие основных решений уходит наверх, и полицейские больше не имеют тех рычагов давления на бизнес, которыми они обладали раньше.

Наблюдаются также изменения в характере взаимодействий полицейских и предпринимателей. Раньше полицейские играли роль активной стороны в налаживании контактов с бизнесом. Они обходили компании, работающие на их участке, с проверками или с предложениями платить им регулярную дань за неопределённый набор услуг. Бизнес же играл, скорее, пассивную роль и соглашался на условия полицейских, чтобы избежать законного наказания или силовых действий со стороны бандитов. Сейчас полицейские и предприниматели постепенно меняются ролями. Полицейские реже приходят с проверками, а предприниматели чаще играют роль активной стороны и сами обращаются к полицейским, но уже за конкретно оговорёнными услугами. С точки зрения самих предпринимателей, возможность первыми вступать в контакт с представителями властей говорит о росте их собственного влияния и о повышении статуса.

«Это к вам ОБЭП с проверками ходит (о малом бизнесе. — М. К.), а мы в ОБЭП сами ходим!» (из интервью представителя среднего бизнеса, владельца компании по продаже складского оборудования, г. Москва).

Изменения в характере коррупционных связей между полицейскими и предпринимателями, а также в распределении власти между ними повлекли за собой изменения личной мотивации обеих сторон к

вступлению в неформальные отношения. В конце 1990-х предприниматели вступали в неформальные отношения с полицейскими, главным образом руководствуясь страхом перед другими претендентами на долю их прибыли и перед законными санкциями за допущенные нарушения в ходе ведения бизнеса. Они регулярно отчисляли «абонентную плату», не отдавая себе ясного отчёта в том, за какие именно услуги отдадут деньги и можно ли избежать этих неформальных платежей. Сейчас, наоборот, обращаясь в полицию, предприниматели хотят получить конкретные услуги и при этом с минимальными затратами. Иными словами, в период расцвета милицейских «крыш» предприниматели обращались к милиционерам, скорее, в качестве превентивной меры, в то время как сейчас они обращаются за помощью к сотрудникам полиции главным образом в тех случаях, когда у них уже возникли проблемы.

В связи с укреплением вертикали власти полицейские сегодня все чаще действуют не в собственных интересах, а в интересах вышестоящих инстанций из страха потерять работу. Кроме того, сегодня они готовы оказывать предпринимателям услуги исходя из дружеских соображений, чтобы поддержать механизм «отдаривания». Хотя мотив дополнительного заработка остался, сейчас полицейские, вступая в неформальные отношения с предпринимателями, далеко не всегда ориентированы на получение личного дохода.

Таким образом, из наших интервью следует, что рациональные мотивы начинают преобладать в действиях предпринимателей, в то время как мотивы полицейских становятся не столь прагматичными.

Заключение

Основной тенденцией в развитии коррупционных отношений между полицейскими и предпринимателями «на земле», судя по нашим данным, в современной России является то, что такие отношения эволюционируют от моделей, основанных на неформальных платежах и не предполагающих устойчивости и регулярности, к схемам, характеризующимся наличием тесных дружеских связей, которые возможны и без прямых финансовых отчислений. Судя по оценкам респондентов, описанные нами процессы достигли значительных масштабов и начали складываться в определённую тенденцию сравнительно недавно, примерно 3–5 лет назад. К сожалению, нам не удалось найти количественных данных отдельно по полиции (милиции), отражающих динамику коррумпированности этого органа на достаточно длительном временном отрезке и содержащих актуальную информацию. Следовательно, это могло бы стать предметом дальнейших количественных исследований.

Выявленные нами изменения структуры коррупционных отношений между предпринимателями и полицейскими вызваны, с одной стороны, усилением формальных институтов (легализация бизнеса, законодательное ограничение количества проверок предпринимателей и усиление антикоррупционного контроля), а с другой стороны, они продиктованы логикой развития рынка. В результате сокращения количества структур, претендующих на доход от бизнеса, предприниматели перестали бояться работать без «крыши». Помимо этого, экономическая стагнация и отсутствие новых игроков на российских рынках привели к тому, что полицейские и предприниматели все чаще поддерживают друг с другом длительное знакомство и предпочитают «отдариваться» услугами, а не деньгами.

Изменение характера неформальных отношений между полицейскими и предпринимателями повлекло за собой ряд последствий. Прежде всего, у предпринимателей появилось больше гарантий получить услуги, в которых они заинтересованы. Это произошло потому, что теперь они чаще всего имеют дело с хорошо знакомыми полицейскими, связанными с ними дружескими обязательствами. У полицейских, напротив, стало меньше возможностей вымогать взятки у предпринимателей, с которыми они поддерживают дружеские отношения. Таким образом, баланс власти качнулся в сторону предпринимателей, хотя преимущество, безусловно, остаётся на стороне полицейских.

Изменение модели коррупционных отношений повлияло на мотивацию полицейских и предпринимателей к вступлению в неформальные контакты друг с другом. Мотивы предпринимателей стали более рациональными. Теперь они, как правило, хотят получить от полицейских максимально качественные услуги с наименьшими денежными затратами. Прежде большее значение имели аффективные мотивы, вызванные страхом перед представителями криминальных структур и перед возможными санкциями со стороны служителей закона.

Полицейские, наоборот, чаще стали руководствоваться мотивами, связанными с чувством личной симпатии или страхом перед наказанием со стороны вышестоящего начальства, а раньше они были главным образом ориентированы на получение дополнительного дохода. В настоящее время можно отметить, что положение части предпринимателей несколько улучшилось, так как они несут меньшую финансовую нагрузку и имеют больше прав при переговорах с полицейскими.

Однако делать выводы об улучшении предпринимательского климата было бы преждевременно. В системе, основанной на личных связях, ряд бизнесменов, не вступающих в неформальные отношения с полицейскими и другими чиновниками, не имеют большого количества предпочтений, доступных их конкурентам. Это негативным образом отражается на конкурентной среде и не создаёт достаточно благоприятных условий для развития, осуществления инвестиций и инноваций.

Литература

- Бурдье П. 1986. Формы капитала. *Экономическая социология*. 2002. 3 (5): 60–74. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-5/index.html>
- Волков В. В. 1999. Силовое предпринимательство в современной России. *Социологические исследования*. 1: 56–65.
- Волков В. В. 2003. Силовое предпринимательство. Глава 9: Скрытая фрагментация российского государства. *Экономическая социология*. 4 (3): 39–50. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-3/index.html>
- Льюкс С. 2010. *Власть: Радикальный взгляд*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Портес А. 2004 (1994). Неформальная экономика и её парадоксы. *Экономическая социология*. 4 (5): 34–54. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-5/index.html>
- Радаев В. В. 2008. *Экономическая социология*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Радаев В. В. 2011. *Кому принадлежит власть на потребительских рынках?* М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Ades A., Di Tella R. 1999. Rents, Competition and Corruption. *The American Economic Review*. 89 (4): 982–993.
- Blau P. 1967. *Exchange and Power in Social Life*. N. Y.: John Wiley & Sons.
- Boissevain J. 1974. *Friends of Friends: Networks, Manipulators and Coalitions*. N. Y.: St. Martin's Press.
- Coleman J. S. 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*. 94: 95–121.

- De Vaal A., Ebben W. 2011 Institutions and the Relation between Corruption and Economic Growth. *Review of Development Economics*. 15 (1): 108–123.
- Farberman H., Weinstein E. 1970. Personalization in Lower Class Consumer Interaction. *Social Problems*. 17 (4): 449–457.
- Feige E. L. 1990. Defininig and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach. *World Development*. 18 (7): 989–1002.
- Fligstein N. 2001. Social Skill and the Theory of Fields. *Sociological Theory*. 19 (2): 105–125.
- Geertz C. 1963. *Peddlers and Princes*. Chicago: University Chicago Press.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91: 481–510. См. также: Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 55. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-3/index.html>.
- Granovetter M. 1992. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds). *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press; 233–263. См. также: Грановеттер М. 2011. Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд. *Экономическая социология*. 12 (2): 49–79. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2011-12-2/index.html>
- Huntington S. 1968. *Political Order in Changing Societies*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Ledeneva A. 1998. Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange. *Russian, Soviet and Post-Soviet Studies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Leff N. 1964. Economic Development through Bureaucratic Corruption. *American Behavioral Scientist*. 8: 291–303.
- Mauro P. 1995. Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*. 110: 681–712.
- Mo P. 2001. Corruption and Economic Growth. *Journal of Comparative Economics*. 29: 66–79.
- Rose-Ackerman S. (ed.). 2006. *International Handbook of the Economics of Corruption*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Scott C. J. 1969. The Analysis of Corruption in Developing Nations. *Comparative Studies in Societies and History*. 11 (3): 315–341.
- Scott J. 1972. *Comparative Political Corruption*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Shleifer A., Vishny R. W. 1993. Corruption. *Quarterly Journal of Economics*. 108: 599–617.
- Silva E. C. D., Kahn C. M., Zhu X. 2007. Crime and Punishment and Corruption: Who Needs «Untouchables»? *Journal of Public Economic Theory*. 9: 69–87.

- Tsang E. 1998. Can Guanxi be a Source of Sustained Competitive Advantage for Doing Business in China? *The Academy of Management Executive* . 12 (2): 64–73.
- Waldinger R. 1995. The «Other Side» of Embeddedness: A Case Study of the Interplay Between Economy and Ethnicity. *Ethnic Racial Studies*. 18: 555–580.
- Weber M. 1965 (1922, 1947). *The Theory of Social and Economic Organization*. N. Y.: Free Press.
- Weber M. 1978. *Economy and Society*. Vol. 1. Berkeley: University of California Press.
- Wei Sh.-J. 2000. How Taxing is Corruption on International Investors? *Review of Economics and Statistics*. 82: 1–11.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

С. Ю. Барсукова, В. В. Радаев

Неформальная экономика в России: краткий обзор



БАРСУКОВА Светлана Юрьевна — доктор социологических наук, профессор кафедры экономической социологии, старший научный сотрудник ЛЭСИ НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: svbars@mail.ru



РАДАЕВ Вадим Валерьевич — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической социологии, руководитель ЛЭСИ, первый проректор НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: radaev@hse.ru

Обзор посвящён исследованиям неформальной экономики в России. Выделяются основные направления трансформации неформальной экономики в постсоветский период, а именно переход от фиктивной экономики приписок к теневой экономике сокрытия, от блата к сетевым связям, от хищений к уходу от налогов. Систематизированы исследования, посвящённые проблемам роста теневой экономики в постсоветский период. Отдельное внимание уделяется вопросам использования насилия и коррупции в бизнесе, роли межсемейных реципрокных обменов, а также проблеме легализации предпринимательской деятельности. В обзоре содержатся основные выводы относительно того, чем постсоветская неформальная экономика отличается от советской и каковы тренды развития современной неформальной экономики России.

Ключевые слова: неформальная экономика; неформальные межсемейные обмены; коррупция; силовое предпринимательство; легализация бизнеса.

Предварительные замечания

Экономическая социология в России всегда уделяла особое внимание исследованиям неформальной и теневой экономик. Социологи используют структурный и институциональный подходы как два альтернативных способа определения неформальной экономики. В рамках структурного подхода, предложенного в начале 1970-х годов К. Хартом, неформальная экономика определяется как совокупность видов деятельности, не отражаемых в официальной отчётности и (или) формальных контрактах. В этом случае неформальная экономика состоит из двух больших секторов.

Первый сектор представлен ненаблюдаемой экономикой домохозяйств, ограниченной преимущественно производством и распределением необходимых средств существования семей, включая неформальную занятость в личных подсобных хозяйствах, неформальные кредитные отношения и межсемейные сети взаимопомощи. Люди, занятые в неформальной домашней экономике, не скрывают свою деятельность от государства. А государство смотрит на эту деятельность «сквозь пальцы», не пытаясь её контролировать.

Второй сектор представлен теневой экономикой предприятий, стремящихся укрыть извлекаемые доходы от налогообложения. Теневая экономика мо-

¹ *Источник:* Barsukova S., Radaev V. 2012. Informal Economy in Russia: A Brief Overview. *The European Electronic Newsletter «Economic Sociology»*. 13 (2): 4–12. URL: http://econsoc.mpifg.de/archive/econ_soc_13-2.pdf

жет включать незарегистрированную деятельность, наём рабочей силы без формальных контрактов, ведение двойной бухгалтерии. В отличие от неформальной деятельности домохозяйств, теневая экономика предприятий намеренно избегает статистического учёта и таится от налоговых органов [Vasukova 2000; Radaev 2002b]. В рамках альтернативного институционального подхода неформальная экономика помещается в более широкий контекст неформальных отношений, повсеместно сопровождающих формальные институты, придавая их функционированию более гибкий характер и компенсируя неизбежные сбои. Такая интерпретация неформальной экономики делает её неотъемлемым компонентом фактически любой деятельности всех без исключения рыночных акторов.

В данном обзоре мы охарактеризуем основные результаты исследований российской неформальной экономики, включая рост теневой экономики в постсоветский период, использование насилия и коррупции в бизнесе, воспроизводство межсемейных реципрокных обменов и легализацию предпринимательской деятельности.

Трансформация неформальной экономики в постсоветский период

Постсоветский период в России был отмечен значительным ростом теневой экономики. Но наиболее важное изменение состоит даже не в количественном росте, а в институционализации неформальных отношений и их превращении из причудливого субститута рынка в неотъемлемый компонент новой рыночной деятельности.

От фиктивной и виртуальной экономики к экономике теневой

В советский период теневая экономика не играла значительной роли, в то время как процветала другая — фиктивная — экономика. Это означает, что хозяйственные агенты не скрывали объём выпущенной продукции от государства, а, наоборот, стремились его завысить. При командной системе было принципиально важно выполнить государственный план для того, чтобы получить дополнительные инвестиции и средства для оплаты труда. Такая система подталкивала предприятия к умышленному завышению отчётных показателей, которые далеко не всегда соответствовали реальности за счёт так называемых приписок. Руководители предприятий использовали великое множество сложных расчётных инструментов для того, чтобы отчитаться за работу, которая на самом деле либо не была выполнена, либо выполнялась в заведомо меньшем объёме. Размер такого завышения мог быть довольно существенным.

В постсоветский период необходимость в приписках отпала. И в 1990-е годы фиктивная экономика трансформировалась в новую модель экономики (её тогда назвали «виртуальной»), основанную на бартерных обменах и задержках платежей, проистекающих из жесточайшей нехватки ликвидности. Бартерные обмены, составлявшие в советский период лишь 2–6% промышленного производства, достигли к концу 1990-х годов 50–70% [Woodruff 1999]. Важно подчеркнуть, что продукция, реализуемая по бартеру, зачастую имела завышенную цену, не ограниченную покупательной способностью клиентов [Gaddy, Ickes 2002]. Данный тип виртуальной экономики формировал искажённые сигналы для хозяйственных агентов, а завышенные цены провоцировали дальнейшее раздувание заработной платы и налоговых платежей, тем самым провоцируя сползание экономики в замкнутый круг взаимных неплатежей.

Когда в конце 1990-х годов экономика была наводнена «живыми» деньгами и виртуальная экономика стала постепенно исчезать, наблюдатели отметили, что значительная часть экономических транзакций переместилась в теневую экономику, которая, в отличие от виртуальной, характеризовалась занижением объёмов деятельности и сокрытием части объёма произведённой продукции, что позволяло

сократить налоговые платежи. Впрочем, фиктивная и теневая экономики оказались тесно взаимосвязанными формами. Фиктивные фирмы и фиктивные транзакции широко использовались как важный элемент «серых» и «чёрных» предпринимательских схем, позволяющих укрывать доходы от налоговой инспекции.

От блатов к сетевым связям

В Советском Союзе доступ к дефицитным товарам и услугам, минуя официальные магазины, обеспечивался двумя способами. Первый вариант предполагал приобретение товаров на «чёрном» рынке по более высоким ценам. Размеры этого квазирынка были ограничены, а сам он находился преимущественно в нелегальном поле. Второй способ был значительно более распространён и предполагал доступ к дефицитным благам через неформальные каналы, основанные на сильных и слабых сетевых связях. Этот тип неформального обмена назывался блатом [Ledeneva 1998].

Цены на дефицитные товары, распространяемые по блату, были существенно ниже, чем на «чёрном» рынке, и могли не отличаться от фиксированных цен, установленных государством, однако доступ к этим товарам определялся социальными связями. Возможность получения дефицитных благ и услуг зависела не только и не столько от финансовой состоятельности, а от наличия у работника непосредственного доступа к распределению этих благ и (или) характера имеющихся социальных связей. Блат не был ни криминальной деятельностью, ни альтернативой плановой экономике, являясь, скорее, вполне легитимным механизмом, компенсирующим постоянные сбои, которые порождала плановая система. Блат позволял людям решать их повседневные проблемы, получая желаемые товары и услуги. Отношения блатов были основаны на возникающих в тех или иных сообществах реципрокных связях в отличие от обезличенной и строго подотчётной формальной экономики [Jowitt 1983: 275].

В постсоветский период вместе с исчезновением дефицита на товары и услуги блат в целом утратил своё значение. Однако и с ростом рыночных отношений реципрокные связи не были полностью замещены обезличенными связями. Социальные сети остаются важнейшим каналом доступа к получению дешёвых кредитных ресурсов, достоверной деловой информации или возможностей хорошего трудоустройства [Гудков, Дубин 2002]. Постсоветские сети более не являются каналом получения дефицитных благ, но сохраняют значимость как инструмент решения деловых вопросов [Ledeneva 1998]. Если прежде социальные связи выполняли роль субститутов рынка, то теперь они служат элементом самой рыночной экономики, укоренённой в социальных сетях.

От хищений к уходу от налогов

Существовала специфическая неорганизованная часть советской теневой экономики, основанная на воровстве. Речь идёт об использовании служебного положения для воровства непосредственно по месту работы и о нецелевом использовании ресурсов государственных предприятий. Мелкое приворовывание у государства и крупные хищения были широко распространённым и полулегитимным способом получения дополнительных доходов. В связи с этим советская экономика даже получила определение «клептократия» [Grossman 1982: 253].

Водители сливали и продавали бензин. Слесари выносили материалы и инструменты, повара — свежее мясо и другие дефицитные продукты питания. Высокостатусные работники могли претендовать на более значительную долю ресурсов, выносимых с предприятий. Если руководитель не имел непосредственного доступа к ресурсам и клиентам, то прибегал к системе «подношений» со стороны подчинённых, которые напрямую имели дело с этими ресурсами. Это была отлаженная система «приворовывания по чину». Возможность такого приворовывания была, разумеется, нигде не зафиксированной,

но подразумеваемой привилегией того или иного рабочего места. Важно отметить, что руководители, хотя и пытались бороться с «несунами», фактически считали эту практику полулегитимной, особенно в сельской местности, где приворовывание ресурсов крупных коллективных хозяйств являлось одним из основных источников выживания семей [Косалс 1998: 71].

Приворовывание и хищения сохранились и в постсоветской экономике. Однако основным источником получения теневого дохода стал иным. Руководители и работники начали «воровать» ресурсы у государства в форме уклонения от уплаты налогов. Распространённость такого уклонения может быть проиллюстрирована следующими примерами. Первый пример относится к тому периоду, когда российским гражданам было предложено заполнять налоговую декларацию о личных доходах. Согласно официальным данным, в 1996 г. более двух третей россиян, к которым относилось это требование, проигнорировали запросы налоговой инспекции. Второй пример показывает, что неуплата налогов была даже более распространена в среде предпринимателей. Опрос 227 российских предпринимателей и менеджеров предприятий (1998 г.) показал, что 84% респондентов считают уход от налогов основной формой несоблюдения закона в России [Радаев 1998: 275–276].

От спекуляции к предпринимательству

В советской экономике предпринимательство было нелегальной деятельностью и преследовалось согласно нормам Уголовного кодекса. Оно также было и нелегитимным с точки зрения разделяемых обществом неформальных норм. Теневые торговцы считались «нечестными спекулянтами». Советские торговцы импортными товарами (фарцовщики) были одновременно объектом уважения и порицания со стороны собственных клиентов. А порицали их не только за высокие цены, но и за выраженное стремление к личной выгоде, которое осуждалось советской идеологией.

В постсоветское время предпринимательское поведение было законодательно реабилитировано и легитимизировано в глазах общественного мнения. Теневики стали легальными или полулегальными предпринимателями. В 1990-е годы возникло массовое движение «челноков» — мелких торговцев, которые в качестве физических лиц везли импортный товар из Турции, Китая, Саудовской Аравии, Польши. Такое примитивное предпринимательство было не очень престижным, но вполне легитимным занятием. Население выражало поддержку «челнокам» каждый раз, когда государство пыталось ужесточить условия их деятельности.

Неформальная занятость отныне не считалась способом уклонения от трудовых обязанностей и не осуждалась как тунеядство. Её рост соответствовал глобальному тренду в трудовых отношениях, которые становятся более гибкими и, следовательно, более неформальными [Portes, Sassen-Koob 1987]. Ещё в советское время стало своего рода нормой, что доходы домохозяйств, получаемые от занятости в формальной экономике, дополнялись неформальными доходами. Однако в постсоветский период теневая деятельность разрослась и превратилась в основной источник доходов для относительно широких социальных слоёв. В это же время наиболее энергичные и способные хозяйственные акторы переориентировались на официальную предпринимательскую деятельность, оставляя неформальную занятость для депривированных социальных групп, наподобие мигрантов из стран СНГ.

Неформальные межсемейные обмены

В советский период межсемейные дарообмены, базирующиеся на реципрокных отношениях, стигматизировались как рудиментарное явление и потому практически не изучались. Господствовала идеологическая установка, что благополучие индивида обеспечивается его включённостью в общественное производство. С этой точки зрения, дарообмены внутри родственных и дружеских сетей могли рассматриваться исключительно как вспомогательные и малозначимые. Однако жизнь складывалась иначе.

Экономические реформы 1990-х годов привели к значительным переменам и, как следствие, к серьёзному росту неопределённости в жизни домохозяйств. Шоковая терапия сопровождалась распадом многих крупных государственных производств, сокращением социальных обязательств государства. В этих условиях роль домашней экономики как социального и экономического буфера значительно возросла. И весомая часть производимых ею продуктов не поступала на рынок. Она потреблялась в самом домашнем хозяйстве или перераспределялась среди родственников, соседей, коллег и приятелей на основе некалькулируемых практик реципрокного обмена. В ответ ожидалась взаимная помощь, что позволяло существенно повышать гибкость ресурсов сетевого сообщества. Начиная с 1990-х годов реципрокные обмены становятся объектом активных социологических исследований российских учёных, развивающих антропологические идеи Марселя Мосса и Карла Поланьи. Горизонтальные связи были концептуализированы как использование специфического социального капитала в рамках сетевой структуры на базе накопленных взаимных обязательств. Сетевые дарообмены определялись как экономическая активность, не регулируемая формальными институтами и принципиально отличная от патрон-клиентских отношений, которые основаны на административном капитале и являются неформальной стороной формального порядка [Барсукова 2009].

Эмпирические оценки вовлечённости в межсемейные обмены варьируют от 40 до 70% городского населения [Градосельская 1999; Radaev 2002b]. Однако более детализированные этнографические исследования демонстрируют практически тотальную вовлечённость домохозяйств в реципрокные отношения, особенно в сельской местности. Различие оценок объясняется тем, что реципрокные обмены воспринимаются их участниками как повседневная рутина и не понимаются в терминах экономических трансакций.

Примечательно, что изменение материального статуса не ведёт к исключению домохозяйств из сетей взаимопомощи, однако может изменить конфигурацию этих сетей. В бедных семьях сетевые контрагенты малочисленны и, как правило, выбираются из числа родственников, тогда как более обеспеченные семьи предпочитают включать в сети не своих родственников, а, скорее, «людей своего круга» [Штейнберг 2009].

Эмпирические исследования показали, что направление межсемейных трансфертов не детерминировано материальным статусом участников обмена, а отражает сложный комплекс социальных отношений. Например, представители старших поколений зачастую выступают донорами в отношениях с детьми и внуками, даже имея более низкие доходы и уровень благосостояния в целом. Бабушки и дедушки подтверждают свой статус, обеспечивая материальную помощь более молодым родственникам [Radaev 2002b]. Примечательно, что родители жены находятся в более привилегированном положении, чем родители мужа, также вне связи с их материальным положением [Барсукова 2005].

Что касается характера социальных отношений, то некалькулируемые межсемейные обмены более интенсивны с родственниками, чем с друзьями и соседями. Основной объём материальной помощи приходится именно на родственные связи. Однако неформальное кредитование, предполагающее возврат денег (без процентов или с небольшими процентами), более распространено в отношениях с теми, кто выходит за рамки родственного круга [Барсукова 2005].

Межсемейные неформальные обмены позволяют домохозяйствам более гибко использовать их ограниченные ресурсы [Фадеева 1999]. Принципиально, что такие обмены не относятся к проявлениям инструментальной рациональности и способам максимизации полезности, демонстрируемой «человеком экономическим», преследующим свои эгоистические интересы. Скорее, это отражение культурных норм моральной экономики, обеспечивающих безопасность и выживание сетевого сообщества в условиях рисков, порождаемых экономическими реформами.

Коррупция как укоренённый феномен

Из огромного множества определений коррупции мы остановимся на определении, сформированном в рамках агентской теории, согласно которой коррупция возникает как отношение трёх акторов — Принципала, устанавливающего формальные правила; Агента, ответственного перед Принципалом за исполнение этих правил; Клиента, заинтересованного в нарушении этих правил [Gambetta 2002]. В этой концептуальной рамке коррупция определяется как получение Агентом частного вознаграждения от Клиента за нарушение в пользу Клиента формальных правил, установленных Принципалом.

Экономисты в общем виде трактуют коррупцию как проявление рационального поведения эгоистичных автономных акторов, реализующих свои интересы в условиях ограниченности ресурсов [Shleifer, Vishny 1993; Rose-Ackerman 1999]. Экономсоциологи в целом не оспаривают этот подход, но добавляют важный аспект анализа, представляющий коррупцию как институционально и культурно укоренённый феномен. Развивая этот взгляд, российские экономсоциологи на основе эмпирических исследований пришли к следующим выводам:

1. Юридическое определение коррупции не всегда совпадает с конвенциональными рамками морального осуждения, в результате чего, по крайней мере, некоторые противозаконные действия считаются легитимными (например, взятки дорожной полиции) [Barsukova 2009].
2. Коррупция не сводится исключительно к взяткам. Коррупцию можно рассматривать как проявление групповых обязательств и лояльности на основе межличностных обменов взаимными услугами [Radaev 2000a; 2002b].
3. Иерархическая структура неформальных платежей, предполагающая получение взяток «по чину» и перераспределение полученных денег от низшего к высшему административному уровню, укрепляет систему и уменьшает как субъективные, так и объективные риски разоблачения и осуждения.

Учёные различают несколько видов коррупции в постсоветском обществе, а именно:

- взятки и неформальные платежи в отношениях между бизнесом и официальной властью (деловая коррупция);
- платежи за заключение сделок, совершаемых между менеджерами компаний (откаты);
- неформальные платежи и подарки со стороны населения за «достойный сервис» в области образования и здравоохранения, а также как способ избежать формальных санкций за нарушение правил (повседневная, или бытовая, коррупция);
- покупка мест во властных структурах и теневое финансирование избирательных кампаний в целях лоббирования интересов политических и экономических групп (политическая коррупция) [Barsukova, Zvyagintsev 2006].

Деловая коррупция наиболее значительна по своим масштабам. По данным опроса 1998 г., подавляющее большинство предпринимателей и руководителей предприятий (87%) отметили существование вымогательств со стороны чиновников по отношению к российскому бизнесу. Две трети респондентов (65%) имели личный опыт вымогательства со стороны представителей власти. Заслуживает внимания и тот факт, что только 20% опрошенных предпринимателей и руководителей предприятий считали

возможным избежать взяток в существующих условиях [Радаев 1998]. Много в стране изменилось по сравнению с концом 1990-х, но распространённости коррупции в отношениях власти и бизнеса, судя по всему, это не коснулось.

Наиболее развёрнутые исследования коррупции в 2000-е годы были проведены Фондом «ИНДЕМ» [Сатаров 2002; 2008]. Эти исследования фиксировали безусловное доминирование деловой коррупции, которая по объёму платежей превышала в 10 раз все остальные формы коррупции, вместе взятые. Другими исследователями были также выявлены важные изменения в моделях институциональных устройств и соответствующих типов деловой коррупции [Hellman, Schankerman 2000]. В 1990-е годы сложилась модель «захвата государства» крупными предпринимательскими структурами, доминирующими в отношениях власти и бизнеса [Hellman, Jones, Kaufmann 2000]. В 2000-е годы на фоне укрепления государства произошёл сдвиг от «захвата государства» к новой модели — «захвату бизнеса», когда представители властных и силовых структур не ограничиваются обычным взяточничеством, но подчиняют себе наиболее прибыльные предприятия. В то же время обычный подкуп должностных лиц был в значительной степени замещён сложной системой обмена услугами между властью и бизнесом [Frye 2002; Yakovlev 2010].

Немало разговоров посвящено проблеме коррупции в межфирменных отношениях для получения выгодных контрактов (откатам). Сколь либо достоверных данных здесь нет, но, по заверениям участников рынка, этот тип коррупции к концу 2000-х годов снизился. Что же касается бытовой коррупции, она оставалась стабильной на протяжении 2000-х годов, снизившись лишь в отдельных сферах, где были отработаны формальные регламенты и введены меры, понуждающие к их исполнению (например, выдача общегражданских паспортов и паспортов для загранпоездки). По-прежнему активно практикуются взятки для того, чтобы устроить детей в хорошие школы и университеты, избежать службы в армии и т. д.

На уровне публичной риторики коррупция в России повсеместно осуждается, но неформально она оправдывается многими как инструмент преодоления жёсткости существующих формальных правил, что создаёт пространство гибкости и манёвренности для участников рынка. Коррупция институционально укореняется по той причине, что формальные нормы, вводимые официальной властью, часто являются принципиально неполными и даже противоречивыми. Это создаёт пространство для неопределённости и альтернативных интерпретаций. Предприниматели пытаются справиться с этой неопределённостью, предлагая взятки должностным лицам, контролирующим выполнение правил, или вступая с ними в отношения взаимовыгодного обмена услугами. Ярким примером в данном отношении выступает распределение государственных контрактов. Экономистами было показано, что чем выше уровень коррупции в регионе, тем менее эффективным предприятиям доставались госконтракты, и, следовательно, коррупция производила негативные эффекты для общественного блага [Mironov, Zhuravskaya 2011].

Коррупция в российских условиях также культурно укоренена, ведь многие россияне считают её отклонением, а нормой (хотя и унижающей человека). Лишь 13% россиян в ходе опроса выразили активное неприятие коррупции [Сатаров 2008]. Это объясняется длительной и вошедшей в привычку практикой дачи и получения взяток. Во многих сферах обмен подарками считается проявлением благодарности и персонализации отношений, а граница между подарками и взятками зачастую весьма условна [Сатаров 2002]. Кроме того, россияне вполне толерантны к мелким взяткам, например, к неформальным выплатам дорожной полиции, пусть даже и нарушающим формальные правила.

Исследования показывают негативное воздействие коррупции на развитие хозяйства и общества [Radaev 2002a; Панях 2008]. К негативным эффектам относятся дополнительные транзакционные издержки, связанные с чрезмерным регулированием и неформальным налогообложением бизнеса,

снижение конкуренции, ухудшающийся отбор участников рынка, растрата общественных ресурсов, снижение институционального доверия в обществе. Пресечение коррупции объявлялось в качестве актуальной задачи буквально всеми президентами Российской Федерации. Однако результаты этой борьбы в целом более чем скромные.

Использование насилия в бизнесе

В 1990-е годы представители российского бизнеса демонстрировали высокую склонность к оппортунистическому поведению, проявляющуюся в том числе в нарушении деловых соглашений. В 1998 г. на нарушения контрактов обращали внимание 90% опрошенных руководителей предприятий, причём половина из них считали такие нарушения частыми. В условиях слабого государства, неспособного защитить права собственности, и неэффективной работы арбитражных судов, не обеспечивающих соблюдение контрактного права, важным инструментом решения спорных вопросов в российском бизнесе стало применение насилия. Изучение российской бизнес-среды в 1998 г. показало, что, по мнению 79% опрошенных руководителей предприятий, угрозы и насилие действительно использовались в деловых отношениях, а 43% руководителей имели личный опыт столкновения с подобными проявлениями [Radaev 2000a; 2002b].

Исторические обзоры, посвящённые становлению сицилийской и американской мафиозных структур, развивали идею функциональности организованных преступных группировок, обеспечивающих защиту бизнеса [Латов 2001]. Наиболее значительное исследование в этой области было проведено В. Волковым, представившим систематическую политическую экономию насилия. Эмпирическая часть этого исследования была построена на интервью с действующими представителями криминальных группировок, предпринимателями, полицейскими. Были выявлены каналы рекрутирования в организованные преступные группировки, описана эволюция их деятельности на протяжении 1990-х годов [Volkov 1999; 2000; 2002].

В те годы государство оказалось неспособным сохранить свою монополию на применение насилия. И этот «институциональный вакуум» был немедленно заполнен организованной преступностью. Новые криминальные (преимущественно бандитские) группировки набирались из профессиональных спортсменов и военных, прошедших через опыт афганской и чеченских войн. Такие организации прошли путь от относительно примитивного вымогательства у вновь созданных коммерческих структур (рэкет) до защиты фирм, включающей широкий спектр услуг: сбор конфиденциальной информации, силовое сопровождение контрактов, разрешение деловых конфликтов, возврат долгов, поиск направлений для инвестирования.

К концу 1990-х годов криминальные группировки в значительной степени были вытеснены легальными службами безопасности, которые были тесно связаны с государством. Такие легальные структуры оказались более конкурентоспособными на рынке силовых услуг, и организованная преступность была в значительной степени маргинализована. Многие бывшие криминальные авторитеты предпочли конвертироваться в «честных бизнесменов» [Volkov 2002]. К этому времени предприниматели осознали, что сотрудничество с негосударственными силовыми структурами чревато для бизнеса высокими издержками и непросчитываемыми рисками. В начале 2000-х годов консолидирующееся государство начало возвращать себе монополию на легитимное насилие. В это время формальные институты становятся более эффективным средством защиты частных прав собственности [Паппэ, Галухина 2009]. А разрешение споров в арбитражных судах становится нормальной практикой для растущего числа рыночных агентов.

Однако консолидация государства сопровождалась активной коммерциализацией государственных структур, призванных обеспечивать законный порядок, но в действительности превративших охран-

ные услуги в свой частный бизнес [Kosals et al. 2008]. Эти приватизированные административные и силовые ресурсы государства активно использовались в ходе новой волны передела собственности в начале 2000-х годов. Применение силовых механизмов институционально подкреплялось коррумпированной и зависимой судебной системой [Барсукова 2008]. Сложились новые формы хищнической конкуренции с привлечением представителей государственных контролирующих органов для проверок фирм-конкурентов и использованием юридических агентств для захвата и раздела наиболее привлекательных активов.

В этих условиях ввиду фундаментальных изменений в практиках правоприменения фокус исследований экономсоциологов сместился от организованной преступности к экономической активности полиции и формированию новых судебных практик. Эта тема находит отражение в серии исследовательских проектов, осуществляемых Высшей школой экономики в Москве и Институтом проблем правоприменения Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Легализация российского бизнеса

К концу 1990-х годов даже крупные легальные компании в России всё ещё были в значительной степени вовлечены в теневую экономику и использовали так называемые серые (полулегальные) схемы. Распространённость таких бизнес-схем была связана с механизмом деформализации правил, что выразилось в довольно эффективной трансформации формальных регламентов в неформальные деловые практики. Российское законодательство было неполным и противоречивым. Более того, законы не воспринимались рыночными агентами как незыблемые нормы, которым необходимо следовать при любых обстоятельствах, но рассматривались, скорее, в качестве объекта для гибкой адаптации к существующим бизнес-практикам [Radaev 2005].

С политической точки зрения влиятельные группы интересов были заинтересованы в развитом сером рынке как источнике теневых доходов. Непосредственная включённость политических и государственных институтов и их лидеров в проведение теневых схем в тот период являлась одной из главных причин относительно низких рисков ухода от уплаты налогов [Яковлев 2000: 142–146].

Тем не менее начало нового тысячелетия было отмечено своего рода социальным движением, направленным на формализацию деятельности участников рынка. В это же время сложилось общее понимание того, что легализация не может быть успешной исключительно за счёт адаптации «хороших законов» и снижения налоговых ставок. Такой процесс предполагает фундаментальные изменения институциональных механизмов. Отчётливо требовались новые конвенции координации деятельности, позволяющие конкурирующим на рынке фирмам избегать печально известной «проблемы безбилетника», означающей нежелание любого рационального рыночного агента брать на себя издержки легализации без уверенности, что это сделают и все остальные. Отсутствие доверия между рыночными агентами и представителями власти также являлось серьёзным барьером на пути к легализации бизнеса.

Эти проблемы координации были отчасти решены в ходе возникновения нового поколения деловых ассоциаций, способных устанавливать более или менее продуктивный диалог с представителями государственной власти. В немалой степени благодаря их деятельности началась активная легализация российского бизнеса (по крайней мере, его ведущих игроков). Несмотря на высокие издержки легализации, владельцы и руководители предприятий имели долгосрочные и краткосрочные стимулы для вывода своей деятельности из тени. Эти стимулы не сводились исключительно к экономической калькуляции трансакционных издержек. Бизнесмены учитывали также растущие риски санкций со стороны государства и потенциальные возможности, порождаемые переделом рынков. Приход в Россию глобальных компаний, несущих с собой новые правила взаимодействия, также сыграл немалую роль. Не следует отвергать важность личных и гражданских мотивов (например, стремления повы-

силь социальный статус), которые тоже были важны в принятии решения о легализации [Радаев 2002; Barsukova 2009].

Государство активно содействовало этой эволюции. Государственные контролирующие органы стали осуществлять более жёсткий надзор над бизнесом (в том числе в фискальных целях), что порождало дополнительное давление на теневиков. Наиболее грубые формы коррупции были пресечены. Уменьшены некоторые налоги и ставки таможенных пошлин, что создавало экономические стимулы для их уплаты.

Практически легализация бизнеса не могла быть одномоментным действием, она реализовалась как процесс постепенных ступенчатых изменений в институциональном устройстве, балансирующем в пространстве позитивных и негативных санкций [Радаев 2002]. Понадобилось почти десятилетие, чтобы ведущие рыночные игроки отказались от всех форм теневой активности и сформировали новую деловую репутацию.

Как результат, теневая экономика на протяжении последних лет сокращается, при этом часть её перетекает в сектор интернет-торговли. Актуальными становятся новые важные вопросы, например, о защите интеллектуальных прав собственности. Одновременно привлечено внимание к производству и распространению контрафактных товаров с незаконным использованием товарных знаков (подделки) и параллельному импорту брендовых товаров, реализуемых в России без разрешения правообладателей. Серия исследовательских проектов, осуществлённых в Высшей школе экономики при финансовой поддержке ассоциации «РусБренд» в течение 2000-х годов, была посвящена феномену «параллельного импорта» и поддельных продуктов. Эти исследования выявили, что наряду с позитивными трендами существуют проблемы, связанные с противоречивостью законодательства и судебных практик, а также со множеством противоречий в поведении продавцов и конечных потребителей. Формирование прав интеллектуальной собственности стало одной из новых тем для экономических и социологических исследований [Радаев et al. 2010]. Поле институциональных исследований несколько меняется, но актуальности такие исследования явно не теряют.

Литература

- Барсукова С. 2005. Сетевые обмены российских домохозяйств: опыт эмпирического исследования. *Социологические исследования*. 8: 34–45.
- Барсукова С. 2008. Неформальные практики формального судопроизводства. *Свободная мысль*. 11: 33–48.
- Барсукова С. 2009. *Неформальная экономика: Курс лекций*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Глинкина С. 1997. К вопросу о криминализации российской экономики. *Politekonom*. 1: 56–63.
- Градосельская Г. 1999. Социальные сети: обмен частными трансфертами. *Социологический журнал*. 1–2: 156–163.
- Гудков Л., Дубин Б. 2002. «Нужные знакомства»: особенности социальной организации в условиях институциональных дефицитов. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 3 (59): 24–39.
- Косалс Л. 1998. Теневая экономика как особенность российского капитализма. *Вопросы экономики*. 10: 59–80.

- Латов Ю. В. 2001. Особенности национального рэкета: история и современность. *Мир России*. 3: 153–182.
- Панеях Э. 2008. *Правила игры для русского предпринимателя* / предисл. Е. Ясина. М.: Колибри.
- Паппэ Я. Ш., Галухина Я. С. 2009. *Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг.* М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Радаев В. 1998. *Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика.* М.: Центр политических технологий.
- Радаев В. 2002. Российский бизнес на пути к легализации? *Вопросы экономики*. 1: 68–87.
- Радаев В. В. и др. 2010. Основные тенденции на рынках контрафактной продукции и возможное влияние Единого Таможенного союза. *Аналитика ЛЭСИ*. Вып. 7. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Сатаров Г. А. 2002. Тепло душевных отношений: кое-что о коррупции. *Общественные науки и современность*. 6: 18–27.
- Сатаров Г. А. 2008. Установка респондентов и коррупция. *Общественные науки и современность*. 5: 48–58.
- Фадеева О. 1999. Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в российском селе. В сб.: Шанин Т. (ред.) *Неформальная экономика: Россия и мир*. М.: Логос; 183–218.
- Штейнберг И. 2009. Процесс институционализации сетей социальной поддержки в межсемейных и дружеских обменах. *Экономическая социология*. 10 (2): 62–75. URL: <http://ecsoc.hse.ru/data/799/588/1234/3ecsocMarch2009%5B2%5D.pdf>
- Яковлев А. 2000. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? *Вопросы экономики*. 11: 142–146.
- Barsukova S. 2000. Informal Economy: Its Causes in the Light of World Experience. *Studies on Russian Economic Development*. 11 (4): 364–370.
- Barsukova S. 2003. Shadow Labor Market: Problems of Legalization. *Studies on Russian Economic Development*. 14 (1): 85–93.
- Barsukova S. 2009. Corruption. Academic Debates and Russian Reality. *Russian Politics and Law*. 4: 8–27.
- Barsukova S., Zvyagintsev V. 2006. Mechanism of «Political Investment», or How and Why Business Participates in Elections and Funds Party Life. Social Sciences. *A Quarterly Journal of the Russian Academy of Sciences*. 4 (37): 76–88.
- Frye T. 2002: Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia. *Europe-Asia Studies*. 54 (8): 1017–1036.
- Gambetta D. 2002. Corruption. An Analytical Map. In: Kotkin S., Sajó A. (eds). *Political Corruption of Transition: A Sceptic's Handbook*. Budapest, New York: Central European University Press; 33–56.

- Gaddy C., Ickes B. 2002. Russia's Virtual Economy. *Economic Systems*. 26 (4): 409–411.
- Grossman G. 1982. The Second Economy of the USSR. In: Tanzi V. (ed.). *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington: Lexington Books; 245–269.
- Grossman G. 1989. Informal Personal Incomes and Outlays of the Soviet Urban Population. In: Portes A., Castells M., Benton L. A. (eds). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore; London: The Johns Hopkins University Press; 150–170.
- Hellman J. S., Jones G., Kaufmann D. 2000. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition. *World Bank Policy Research Working Paper*. 2444.
- Hellman J. S., Schankerman M. 2000. Intervention, Corruption and Capture. *Economics of Transition*. 8 (3): 545–567.
- Jowitt K. 1983. Soviet Neotraditionalism: The Political Corruption of a Leninist Regime. *Soviet Studies*. 35 (3): 275–293.
- Kosals L. et al. 2008. The «Economic Activities» of Russian Police. *International Journal of Police Science and Management*. 10 (1): 65–75.
- Kosals L. 2010. Police in Russia: Reform or Business Restructuring? *Russian Analytical Digest*. 84: 2–5.
- Ledeneva A. 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mironov M., Zhuravskaya E. 2011. *Corruption in Procurement and Shadow Campaign Financing: Evidence from Russia*. Working Paper Series. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1946806.
- Primary Trends in the Counterfeit Markets and the Potential Impact by the Customs Union* (Analytical Report). Moscow: Higher School of Economics, 2010 (mimeo).
- Portes A., Sassen-Koob S. 1987. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies. *American Journal of Sociology*. 93 (1): 51–56.
- Radaev V. 2000a. Corruption and Violence in Russian Business in the Late 90s. In: Ledeneva A., Kurkchian M. (eds.). *Economic Crime in Russia*. London: Kluwer Law International; 63–82.
- Radaev V. 2000b. The Role of Violence in Russian Business Relations. *Russian Social Science Review*. 41: 39–66.
- Radaev V. 2002a. Corruption and Administrative Barriers for Russian Business. In: Kotkin S., Sajó A. (eds). *Political Corruption in Transition. A Sceptic's Handbook*. Budapest, New York: Central European University Press; 287–311.
- Radaev V. 2002b. Urban Households in the Informal Economy. In: Segbers K. (ed.). *Explaining Post-Soviet Patchworks*. 2. Aldershot: Ashgate; 333–361.

- Radaev V. 2005. Informal Institutional Arrangements and Tax Evasion in the Russian Economy. In: Koniordos S. (ed.). *Networks, Trust and Social Capital: Theoretical and Empirical Investigations from Europe*. Aldershot: Ashgate; 189–203.
- Rose-Ackerman S. 1999. *Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shleifer A., Vishny R. W. 1993. Corruption. *Quarterly Journal of Economics*. CVIII (3): 599–617.
- Volkov V. 1999. Violent Entrepreneurship in Post-Communist Russia. *Europe-Asia Studies*. 51 (5): 741–754.
- Volkov V. 2000. The Political Economy of Protection Rackets in the Past and the Present. *Social Research*. 67 (3): 709–744.
- Volkov V. 2002. *Violent Entrepreneurs: The Use of Force in the Making of Russian Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Woodruff D. 1999. *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Yakovlev A. 2010. State-Business Relations in Russia in the 2000s: From the Capture to a Variety of Exchange Models? *Working paper WP1/2010/04*. Moscow: Higher School of Economics. URL: https://www.hse.ru/data/2010/06/03/1219803124/WP1_2010_04.pdf

НОВЫЕ КНИГИ

И. В. Павлюткин

Три саги об экономике, или Особенности профессиональной кухни



Рецензия на книгу: Fourcade M. 2009. *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*. Princeton: Princeton University Press. 416 p.



ПАВЛЮТКИН Иван Владимирович — кандидат социологических наук, старший преподаватель кафедры экономической социологии, старший научный сотрудник ЛЭСИ НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: ipavlutkin@hse.ru

Марион Фуркад известна российским социологам прежде всего по работам о взаимосвязи между рынком и моральным порядком, в которых показаны различные эффекты рынка как феномена культуры (см.: [Fourcade, Healy 2007; Фуркад 2010]).

Однако её первая книга — результат авторского проекта по социологии экономического знания, а точнее по «сравнительной социологии знания и политики на эмпирическом примере экономической науки» [Фуркад 2011: 8]. Автор обозначает свою позицию в поле экономической социологии, подчёркивая особую роль социологии экономического знания в осмыслении современных хозяйств. «Социология экономического знания должна стать предварительным условием всякой экономической социологии, во-первых, потому что анализ социальных условий, лежащих в основе того, что мы знаем о хозяйстве, даёт понятные основания для потенциальной реконструкции этого самого знания; во-вторых, что более важно, потому что экономика (*economics*) — неотъемлемая часть хозяйства в том виде, в каком оно существует сегодня. Точнее, специфические, зависимые от контекста формы экономического знания являются неотъемлемой частью конкретных хозяйств в том виде, в котором они сегодня существуют» (с. 261).

Монография готовилась по материалам диссертации, тема которой — «The National Trajectories of Economic Knowledge: Discipline and Profession in the United States, Great Britain, and France» («Национальные траектории экономического знания: дисциплина и профессия в США, Великобритании и во Франции»). Её Фуркад защитила в Гарвардском университете в 2000 г. Эмпирический материал для диссертации и будущей книги автор начала собирать ещё в середине 1990-х годов. Получается значительный по времени исследовательский цикл от начала проекта до публикации его результатов. В итоге книга «Экономисты и общества» признана профессиональным сообществом, и уже два года подряд автору присуждают различные награды Американской социологической ассоциации.

О чём эта книга? Уже на первой странице автор заявляет, что это «глобальная история новой формы экспертизы, завоевавшей весь мир» (с. 1). Речь идёт об экономике как о дисциплине и профессии, которой удалось расширить область своего применения и выйти далеко за пределы своей формаль-

ной юрисдикции. Автор регулярно указывает и подтверждает примерами два ключевых тренда развития экономики как дисциплины и профессии: постоянное расширение области её профессионального применения (Экономисты везде! В банках, аудиториях, правительствах, некоммерческих организациях и т.д.); её интернационализацию и возникновение образа глобальной экономической профессии (по американскому стандарту). Действительно, благодаря стандартизации и технологизации производства экономического знания экономика как дисциплина и профессия приобрела легко транслируемую форму, расширив область своего применения как по отношению к другим сферам экспертизы, так и в глобальном измерении, распространившись по странам и национальным экономикам.

Однако нетрудно заметить, что книга «Экономисты и общества» направлена против определённого восприятия экономического знания как продукта развития истории экономической мысли и идей, написанной самими экономистами. Кроме того, автора не устраивают тезисы об универсальности экономического знания в эпоху интернационализации экономики и о внутренней согласованности экономической дисциплины и её чётких границах (с. 3). Эта книга противостоит истории, которая проповедует универсальность «производства» экономического знания вне границ национальной культуры с её пониманием роли экономики в обществе и экономической профессии в частности. Автор стремится вернуть нас на землю и показать, что наше осознание того, что же такое экономика, способно прийти только вместе с пониманием её временного и пространственного измерения. Цель исследования — показать социальные условия производства экономического знания и наблюдаемые различия в национальных траекториях развития экономики как дисциплины и профессии.

Книга состоит из введения, четырёх глав и заключения. Во введении М. Фуркад излагает замысел и логику всей монографии, описывает методологию исследования, формулирует ключевые понятия. По сути, введение представляет собой программу исследования о взаимосвязи между культурой и экономическим знанием, которая реализуется в остальных главах книги. Первая глава книги («Institutional Logics in Comparative Perspective») посвящена сравнению развития политической культуры и институтов в США, Великобритании и во Франции и их роли в создании экономистов разного сорта. Автор утверждает, что, опираясь на институциональный подход и показывая, каким образом различные социальные системы делают легитимными конкретные типы акторов, мы можем понять, как национальный контекст формирует траектории развития экономики (с. 31). Например, центральное место рыночных институтов в политической культуре США придало там экономической профессии её специфический характер. Так называемые меркантильные профессионалы (*Merchant Professionals*) в США — продукт развития экономики, для которой важны квалификация, аполитичность, владение инструментальными математическими навыками¹. Во Франции, при значительной роли государственной бюрократии, экономическая профессия оформлялась как подготовка технократов, которые заполняют организации, администрирующие экономику («администраторы-технократы» — *Statist Divisions*). В британской «модели», при слабой роли государства, идентичность экономиста исторически оформлялась через его укоренённость в группах образованной интеллигенции, чьи знания должны быть направлены на создание общественного блага («благородные учёные» — *Public-Minded Elites*). Британский образец экономической профессии относят к так называемой среднеатлантической, или смешанной, модели, которая, с одной стороны, интеллектуально близка к США, но, с другой — по системе образовательной стратификации и престижности гражданской службы вписывается в традицию континентальной Европы (с. 183). Надо сказать, что оформление экономики в качестве автономной дисциплины и про-

¹ При переводе на русский язык названий типов экономистов в США, Великобритании и во Франции, употребляемых М. Фуркад, воспользуемся вариантами, предложенными в рецензии О. Кирчик, где понятие *Merchant Professionals* переводится как «меркантильные профессионалы», *Public-Minded Elites* — как «благородные учёные», а *Statist Divisions* — как «администраторы-технократы» [Кирчик 2011: 102]. Данное толкование представляется удачным, однако перевод *Public-Minded Elites* может иметь множество трактовок, поскольку, описывая тип экономиста Великобритании, Фуркад имеет в виду как его происхождение и обучение, так и его активную публичную (общественную) позицию. Быть экономистом в Британии означает мыслить публичными категориями.

фессионального занятия в разных странах происходило по-разному. Если в США процесс профессионализации экономики начался относительно рано (с 1920-х годов) и проходил экстенсивно, то в Великобритании и Франции до недавнего времени было сложно определить, что же входит в понятие «профессиональный экономист».

Во второй, третьей и четвёртой главах книги показано, каким образом взаимосвязаны объективные и субъективные различия в формировании экономики как дисциплины и профессии. В каждой главе, посвященной национальной траектории развития экономики, автор опирается на обширные материалы интервью. В приложении к книге читатель найдёт список информантов (их профессиональные позиции), давших 95 интервью в 1995–2005 гг. Это были экономисты из Франции, Великобритании, США и Германии. Построение глав, раскрывающих процесс и специфику оформления экономической профессии в трёх странах, отличается от простого описания кейса. В каждой главе, посвящённой отдельному типу экономической профессии («меркантильные профессионалы» в США, «благородные учёные» в Великобритании, «администраторы-технократы» во Франции), производится соотнесение с другими странами по каждому анализируемому институциональному порядку. Ответ на вопрос, как конкретная политическая культура породила определённый тип экономической профессии, предполагает также понимание того, почему она не смогла бы создать никакой другой тип этой профессии.

Оформление экономики в качестве автономной дисциплины наиболее интенсивно происходило в США, чему способствовали идея рыночного доминирования в экономике вместе с утверждением профессиональной государственной бюрократии и усилением дисциплинарной организации высшего образования, создающей конкуренцию внутри самих университетов. Экономика как профессия в США в отличие от других стран формировалась в качестве формального академического занятия, в котором преимущество отдавалось научным достижениям и сертифицированным квалификациям (с. 62). Профессия экономиста в Великобритании на протяжении длительного периода истории не была формализована. Авторитет в этом поле достигался, скорее, через взаимное признание в плотных сетях элитных учебных заведений, чем через успехи в учёбе или научные публикации. Экономистом в британском контексте признавался тот, кто обладал богатым опытом общественной жизни и вместе с тем имел расположение к написанию записок, комментариев и участию в политике. Как отмечает сам автор, под такое определение могли подходить государственные служащие, журналисты, политики, финансисты и бизнесмены, хотя в центре, несомненно, находилась ученая элита Оксфорда, Кембриджа и Лондона, которая также принимала участие в публичных дебатах, неформальных консультациях и теневой политике (с. 130). Во Франции долгое время существовала неопределённость статуса профессии экономиста. Фуркад указывает на её сегментацию в зависимости от статуса учебного заведения и включённости в административную корпорацию государства, которая с определённого времени начала доминировать в производстве экономического знания, что создавало препятствия для его коммерциализации. В итоге во Франции понятие экономической компетенции формировалось в процессе конкуренции между общественной бюрократией и академической средой (с. 235).

Книга М. Фуркад по стилю изложения и подходу перекликается с известной книгой Ф. Доббина «Формирование промышленной политики» [Dobbin 1994; Доббин 2004]. Обе книги представляют собой исследования по сравнительному историческому институционализму, написаны на эмпирических примерах США, Великобритании и Франции и опираются на важную роль устройства политической культуры в объяснении национальных различий. Однако излагая собственную исследовательскую программу, Фуркад подчёркивает различия в понимании политической культуры, способах её измерения. Она говорит о важности исследования политических институтов, которые помогают указать, как материализуется культура (с. 22). В её понимании политическая культура и политическая логика не даны априори в качестве причины. Они должны быть реконструированы через детальный эмпирический анализ реализации этой логики в институтах. Автор осуществляет историко-социологическую реконструкцию порядка обучения (*order of learning*), административного порядка (*administrative order*) и

экономического порядка (*economic order*) в трёх национальных культурах производства экономической профессии. Анализ административного порядка позволяет определить, каким образом государство в разных странах формировало «социальный заказ» на экономистов, тем самым создавая образ востребованной профессии, а также помогает понять, как происходила институционализация экономического знания в самом государственном аппарате. Порядок обучения задаёт видение профессиональных траекторий через определение различий в моделях обучения, структуре учебных заведений, системах сертификации, делающих легитимными определённые категории акторов. Экономический порядок отражает значение экономической организации общества для профессионализации экономистов в разных странах, в том числе способность «делать деньги» как один из материальных факторов роста тех или иных профессий.

Значительного внимания заслуживает исследовательская стратегия, заявленная и реализованная в монографии. Лейтмотивом для всей книги служит вопрос о взаимосвязи идей и институтов. По утверждению Фуркад, этот вопрос мало дискутируется. Действительно, появляются работы, показывающие влияние различных форм экономического знания на развитие экономики и общества и, наоборот, выполненные на одном и том же материале, что часто приводит к очевидным противоречиям. Для того чтобы начать дискуссию, необходимо уйти от априорных утверждений и превратить вопрос о взаимосвязи идей и институтов в предмет исследования в разных перспективах. Вместо того чтобы сосредоточиться на причинах, делающих конкретные виды знания возможными в данный исторический момент, Фуркад ставит перед собой задачу анализа взаимодействия между формами политической организации и формами производства знания в конкретных социальных условиях (с. 239). Методологическая сложность такой задачи заключается в отсутствии единого концептуального аппарата и метрики, которая позволила бы провести сравнительное исследование. Как указывает автор, «экономика, возникающая в той или иной стране, инкорпорировала различные концепции и практики политического, различные понимания природы и целей государства» (с. 238). В книге подчёркивается неадекватность выводов исследований, занимающихся одномерными статистическими межстрановыми сравнениями. Например, при эмпирическом изучении порядков обучения (*order of learning*) необходимо понимать, что различия между высшими школами (*grandes écoles*) и университетами во Франции будут иными, чем иерархия отношений между частными американскими университетами, входящими в ассоциацию «Лига плюща» («Ivy League»), и всеми остальными высшими учебными заведениями США; то же относится и к представлениям о старых, новых и новейших университетах в Великобритании (с. 251–252). Для установления объективных и субъективных различий в траекториях развития экономической профессии в разных странах Фуркад предлагает метод критически организованного сравнения (*critically organized comparison*) и стратегию совмещения количественных и качественных методов исследования (с. 12). Позиция автора состоит в том, чтобы не относиться к национальным культурам как к самодостаточным, самостоятельно определяющим всё, что происходит внутри них, но показать структурную, диалектическую взаимосвязь между институтами (в частности, между политическими институтами) и знанием: «Цель состоит в обнаружении определённых сходств и различий в том, как экономическая профессия институционально, интеллектуально и по своей профессиональной юрисдикции структурирована по странам» (с. 243). Исследовательская стратегия заключается в том, чтобы, с одной стороны, установить объективные различия, структурирующие производство экономического знания в трёх национальных системах (исследование системы подготовки, занимаемые экономистами социальные и профессиональные позиции, ресурсы, распределяемые на экономические исследования различных типов), а с другой — прояснить субъективные различия (представления о проблемах и решениях, с которыми работают экономисты, об их практиках в науке и различных формах экспертизы результатов их деятельности) — понять, кто населяет эти по-разному структурированные миры. Опираясь на идеи П. Бурдьё, Фуркад пишет: «Профессиональные привычки экономистов приобретают смысл только тогда, когда мы можем установить социальную структуру, которая их произвела» (с. 245).

В заключении к книге Марион Фуркад делает два основных вывода. Первый состоит в том, что социальные структуры, в которых живут экономисты, в сильной степени обладают национальной спецификой, имеющей свои историю, регулирующие институты, формы борьбы — как материальной, так и символической. Второй вывод, к которому последовательно подводит автор, такой: социальные структуры экономики как дисциплины и профессии также являются международными, и быть экономистом сегодня означает не замыкаться на специфике национального стиля и поля деятельности. Однако сама Фуркад указывает на недостаточную проработанность темы интернационализации в её монографии.

В результате у читателя возникает недоумение: каким образом в описываемой автором истории соотносятся национальный и интернациональный уровни развития экономической дисциплины и профессии по мере её превращения в глобальную дисциплину и профессию? Если следовать логике автора, то развитие политических институтов является движущим фактором, запускающим административный, академический и экономический порядок, что, в свою очередь, приводит к формированию образа экономического знания и профессии на национальном уровне. Можем ли мы говорить о таких же «закономерностях» на международном уровне? Марион Фуркад отмечает, что сегодня происходит стандартизация экономической профессии по американскому образцу: «Всё, что так или иначе совершается внутри американского поля экономистов, действует как структурирующая сила для всего остального мира» (с. 245) Тем не менее непонятно, каким образом это структурирование проявляется в других национальных контекстах.

На субъективный взгляд автора, получилась гладкая институциональная история, несмотря на попытки инкорпорировать в анализ идею структурного доминирования П. Бурдьё и конкуренции в поле профессий Э. Эббота. История политических институтов и структур экономической науки, которую пишет Фуркад, не ставит перед собой задачу отследить циркуляцию идей и интеллектуальных споров. Она указывает на необходимость поиска взаимосвязи между идеями и институтами в исследованиях экономики и общества. При этом приходится отказаться от логики экзогенности идей по отношению к политическим системам и исследовать то, каким образом рождаются и воплощаются идеи с учётом политических, академических и экономических институтов (с. 242).

Статья «Никакой истории идей, пожалуйста, мы же экономисты!» М. Блауга, классика методологии экономической науки, начинается с указания на увядающее состояние истории экономической мысли, несмотря на рост числа конференций и журналов по этой дисциплине: «Ни для кого не секрет, что изучение истории экономической мысли не считается слишком авторитетным занятием среди большинства экономистов, а иногда даже рассматривается как проявление антикварианизма (*antiquarianism*)... Практически каждый, кто пытался говорить о роли истории экономической мысли в современной экономике за последние 30 лет, подчёркивал устойчивое снижение интереса к этой области после Второй мировой войны и её фактическое исчезновение из учебных планов на уровне не только магистерской, но и бакалаврской программы. Такая тенденция более характерна для США, чем для Европы, но её проявления заметны во всем мире» [Blaug 2001: 145]. Книга М. Фуркад — хороший повод задуматься о том, что движение в сторону отказа от изучения собственной истории и профессионального становления экономики в пользу выделения отдельной, обособленной профессиональной и стандартизированной области вполне на руку интернационализации экономической профессии по наиболее удобному для трансляции образцу.

Литература

- 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>
- Кирчик О. 2011. Рецензия на книгу Marion Fourcade. *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*. Princeton: Princeton University Press, 2009. *Laboratorium*. 2: 100–103.
- Фуркад М. 2010. Хозяйство и общество: анализ рынка сквозь призму моральных категорий. *Экономическая социология*. 11 (1): 141–149. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-1/index.html>
- Фуркад М. 2011. Интервью с М. Фуркад: «История развития дисциплины в каждой стране своя». *Экономическая социология*. 12 (4). URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2011-12-4/index.html>
- Blaug M. 2001. No History of Ideas, Please, We're Economists. *Journal of Economic Perspectives*. 15 (1): 145–164.
- Dobbin F. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge, England; N. Y.: Cambridge University Press.
- Fourcade M., Healy K. 2007. Moral Views of Market Society. *Annual Review of Sociology*. 33: 285–311.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

А. С. Соболев

Испытание огнём: влияние природных катастроф на политические предпочтения и социальный капитал в сельской России



СОБОЛЕВ Антон Сергеевич — аспирант, преподаватель кафедры общей политологии, младший научный сотрудник Лаборатории политических исследований НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: asobolev@hse.ru

Исследовательский проект реализуется в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г.

Сроки реализации проекта: 2011–2012 годы.

Исследовательская группа: Егор Лазарев (м. н. с. Лаборатории сравнительных социальных исследований НИУ ВШЭ); Антон Соболев (м. н. с. Лаборатории политических исследований НИУ ВШЭ); Ирина Соболева (м. н. с. Лаборатории политических исследований НИУ ВШЭ); Борис Соколов (преподаватель факультета политологии СПбГУ).

Экспертный совет исследования: Рубен Ениколопов (Российская экономическая школа); Тимоти Фрай (Columbia University); Даниэль Трейсман (University of California).

Основная идея проекта

Как стихийные бедствия влияют на отношение к правительству? Каково влияние экзогенных шоков на политическую легитимность в странах с недемократическими режимами?

Острая дискуссия о характере воздействия стихийных бедствий на политику продолжается уже несколько десятилетий [Abney, Hill 1966; Achen, Bartels 2004; Healy, Malhotra 2009; Gasper, Reeves 2011]. Выводы научных разработок в этой области можно обобщить следующим образом: люди, пострадавшие от стихийных бедствий, склонны обвинять в этом действующее правительство и голосовать за оппозицию. Одни исследователи видят в таком поведении «слепоту» и неуважение к фактической роли политиков, другие объясняют это способностью граждан оценить эффективность работы правительства по предотвращению стихийных бедствий и борьбе с их последствиями. В большинстве случаев дебаты ограничиваются анализом США и основаны на описательном материале, который не решает проблему неучтённых переменных.

Исследование направлено на изучение влияния стихийных бедствий на политические предпочтения и социальный капитал с помощью методологии естественных (природных) экспериментов (в частности, мы изучаем воздействие лесных пожаров, бушевавших в сельской России летом 2010 г.), на поддержку властей различного уровня.

Лесные пожары лета 2010 г. в России были самыми разрушительными за всю историю наблюдения. Огнём было уничтожено более 500 тыс. га земли. Погибли более 50 человек и более 1200 домов было разрушено. Президент России Д. Медведев объявил чрезвычайное положение в семи регионах, а премьер-министр В. Путин лично участвовал в противопожарной операции.

Основной причиной пожаров стали аномально высокие температуры воздуха. Тем не менее многие наблюдатели обвинили федеральные и местные власти в неэффективном предупреждении пожаров и плохой борьбе с ними.

В нашем исследовании мы проверяем две важные гипотезы: о влиянии природных пожаров на политические предпочтения сельских жителей и на социальный капитал.

Первая гипотеза — в соответствии с предыдущими исследованиями в области политической экономии стихийных бедствий — предполагает, что воздействие природных катастроф приводит к обвинениям правительства и формирует негативное отношение к нему. Мы проверяем эту общую гипотезу об отношении к государственной власти на всех уровнях, включая глав села и района, губернатора региона, президента и премьер-министра России.

Вторая гипотеза направлена на определение связи между природными катастрофами и социальным капиталом. В соответствии с подходом Р. Патнэма социальным капиталом можно назвать набор факторов, способствующих решению проблемы коллективных действий. Чаще всего в числе таковых называют уровень доверия и уровень образования. Чем больше жители доверяют друг другу, тем меньше стимулов быть «безбилетником» в делах общественной значимости. Образование делает людей более склонными к коммуникации и заодно повышает её качество. Столкнувшись с угрозой пожара, жители села получили сильный стимул к коллективному действию: бороться с природой, пытаться защитить своё имущество, в одиночку значительно сложнее. Стали ли люди больше доверять друг другу после получения опыта участия в подобном коллективном действии? А может быть, они теперь менее безразличны к работе местных собраний? Мы проверяем эту гипотезу с использованием блока вопросов о доверии и функционировании локальных институтов.

Методология и дизайн исследования

Согласно широко распространённому определению, экспериментом в социальных науках является случайное распределение наблюдений на тестовые и контрольные группы таким образом, что каждое наблюдение имеет равную *ex ante* вероятность получения тестируемого эффекта. Статистические тесты показывают, что существенных различий между допожарными характеристиками впоследствии сгоревших деревень и их непострадавших соседей нет. Исходя из этого, наше исследование подходит к требованиям естественного эксперимента.

Тем не менее исследование не является полностью *контролируемым* экспериментом, в связи с чем в его дизайне наблюдается ряд методологических проблем.

Важнейшей проблемой является то, что исследование имеет два источника экзогенного изменения — воздействие пожаров и правительственная помощь сожжённым сёлам. Несмотря на то что тем самым нарушается требование к единичности тестового вмешательства, проблему не следует переоценивать, поскольку в современном мире стихийные бедствия всегда сопровождаются мерами поддержки, которые, конечно, варьируются от страны к стране. Кроме того, мы старались исключить влияние помощи с использованием нескольких соответствующих переменных (прокси-переменные в нашем эмпирическом анализе).

Ещё одно принципиальное требование к экспериментальным исследованиям, на профессиональном жаргоне называемое SUTVA (*Stable Unit Treatment Value Assumption* — предположение о стабильности влияния экзогенного эффекта на объект, то есть сбалансированность между тестовой и контрольной группами), соблюдается с помощью специальных методологических инструментов. Во-первых, мы проверяем предположение о том, что стихийное бедствие может иметь внешний эффект (*spillover effect*): воздействие на тестовую группу (сгоревшую деревню) способно оказать влияние на контрольную группу (непострадавшую соседнюю деревню). Мы тестируем этот эффект, контролируя модель на расстояние от ближайшей сгоревшей деревни до всех несгоревших деревень, включённых в нашу выборку. Во-вторых, результаты исследования могут оказаться искажёнными от потери наблюдений в тестовой группе: многие жители сгоревших деревень покинули свои дома, переехав к родственникам или попросив власти восстановить жильё в другом селе. В связи с этим сравнение жителей сгоревших и несгоревших деревень может оказаться некорректным. Частично мы решили эту проблему, найдя в других деревнях некоторых переселенцев-погорельцев, однако не смогли провести опрос среди тех, кто навсегда покинул сельскую местность и получил квартиру в городе: новоиспечённые городские жители не представлены в нашем исследовании.

Наконец, поскольку, к сожалению, стихийные бедствия происходят довольно часто, в нашем исследовании не возникает проблем с внешней валидностью. Напротив, оно открывает широкую перспективу для сравнительного анализа. Землетрясения, цунами, тайфуны и засухи, которые происходят в других частях мира, также оказывают серьёзное влияние на политику и, следовательно, обеспечивают материал для дополнительной проверки выводов настоящего исследования.

Данные

Выборка в исследовании сформирована в соответствии с процедурой контролируемой рандомизации (*blocked randomization*). Тестовая группа была сформирована из 34 сгоревших деревень, выбранных из 43 сгоревших деревень в четырёх самых пострадавших регионах России (в Нижегородской, Рязанской, Липецкой и Воронежской областях). Деревни, не представленные в исследовании, либо были слишком малы, либо принадлежали к другим административным единицам. Контрольная группа была сформирована случайным выбором 36 несгоревших деревень из 160 деревень со сходными характеристиками. Рандомизация была проконтролирована на регион, численность населения и расстояние от столицы областного и районного центров. Более того, половина контрольной группы была выбрана в местности, склонной к пожарам (хвойные лесные массивы), а вторая половина — на территориях с небольшим риском возгорания (лиственные лесные массивы и болотистая местность). Тем самым мы намеренно создали вариацию деревень по степени риска пожара и удалённости от сгоревших сел и проконтролировали внешний эффект.

В каждой деревне мы опросили 10–16 человек. В сгоревших деревнях почти в равной пропорции были опрошены пострадавшие и непострадавшие домохозяйства (50,7% наших респондентов потеряли всё своё имущество в результате пожаров, а 41,1% респондентов не пострадали вовсе). Доля отказавшихся от ответа составила менее 10%.

Опрос был проведён авторами и ассистировавшей им группой научных сотрудников в июле и августе 2011 г., спустя ровно год после пожаров. Анкета состояла из нескольких блоков, посвящённых доверию к людям, участию в местном самоуправлении, пожарам и нанесённому ими ущербу, политической осведомлённости (вопросы на знание имён политиков) и удовлетворению работой различных уровней власти. В целом исследование состояло из 35 вопросов.

Ожидаемые результаты

Мы надеемся на то, что результаты исследования привнесут некоторый вклад в политическую экономию природных катастроф, а также в более общую дискуссию о влиянии экзогенных шоков на политические установки и социальный капитал. Природные пожары лета 2010 г., с одной стороны, оказавшись ужасной катастрофой, сопровождались огромными потерями для российского общества, а с другой — они предоставили уникальную возможность более точно понять, как устроена социальная жизнь.

Литература

- Abney F. G., Hill L. B. 1966. Natural Disasters as a Political Variable: The Effect of a Hurricane on an Urban Election. *American Political Science Review*. 60: 974–981.
- Achen Ch. H., Bartels L. M. 2004. *Blind Retrospection: Electoral Responses to Drought, Flu, and Shark Attacks*. Working Paper. Princeton University.
- Gasper J. T., Reeves A. 2011. Make It Rain? Retrospection and the Attentive Electorate in the Context of Natural Disasters. *American Journal of Political Science*. 55 (2): 340–355.
- Healy A. J., Malhotra N. 2009. Myopic Voters and Natural Disaster Policy. *American Political Science Review*. 103 (January): 387–406.

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

Н. В. Ссорин-Чайков, Г. Б. Юдин

Социальная и экономическая антропология

(для направления «Социология» подготовки бакалавра
факультета социологии НИУ ВШЭ)



**ССОРИН-
ЧАЙКОВ Николай
Владимирович** —
научный сотрудник
и преподаватель
отделения социальной
антропологии
Кембриджского
университета
(Великобритания).

Email: ns267@cam.ac.uk

Аннотация

Сегодня социология и социальная антропология — это две различные дисциплины с собственными методологическим аппаратом, представлениями о своём месте в обществе и институциональным оформлением. Однако исторически их становление происходило в тесной взаимосвязи, в результате чего общность вопросов, подходов и методов оказалась вписанной в траектории их развития. Цель настоящего курса — продемонстрировать студентам своеобразие социальной антропологии и одновременно предложить антропологические ресурсы, позволяющие расширять социологическую перспективу и обогащать теоретико-методологический арсенал.

Основные задачи курса «Социальная и экономическая антропология» состоят в следующем:

- введение в антропологические подходы к социальному и культурному анализу современного мира на основе эмпирических примеров;
- обзор основных теоретических школ антропологии и эволюции взглядов на функцию и миссию антропологического знания;
- знакомство с основными понятиями и различиями экономической антропологии;
- знакомство с фундаментальными основами этнографических методов исследования.

Курс разделён на три логические части. В рамках первой части раскрывается контекст возникновения антропологии как знания о Другом и рассматриваются сюжеты, ставшие классическими после «релятивистского поворота» в антропологии. Центральной темой второй части является «исторический поворот» — переосмысление антропологией своего места в отношениях власти, результатом которого стали смена парадигмы в антропологическом исследовании политики и усиление рефлексивных мотивов в методологии антропологической работы. В третьей части курса предложенные в предыдущих разделах историко-антропологические рамки наполняются обсуждением знания об экономике и материальности социальной жизни: тради-



ЮДИН Григорий Борисович — преподаватель факультета социологии НИУ ВШЭ, научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: gregloko@yandex.ru

ционные темы классической экономической антропологии и политической экономии переосмысливаются в свете новых подходов к самоидентификации антрополога и новым социально-экономическим процессам.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Для направления подготовки «Социология» настоящая дисциплина является обязательным предметом профессионального цикла (базовая часть).

Изучение данной дисциплины базируется на следующих отраслях знания:

- социологическая теория;
- философия;
- история экономических учений.

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

- экономическая социология;
- социология потребления;
- социальная теория семьи и семейных отношений;
- социология хозяйственного развития;
- современные социологические теории;
- социальная структура и социальная стратификация;
- неформальная экономика.

Формы контроля знаний студентов

Тип контроля	Форма контроля	Параметры
Текущий	Эссе	3000–4000 слов
	Активность на семинарах	
Итоговый	Экзамен	Письменный экзамен, 120 мин

Критерии оценки знаний, навыков

Оценки по всем формам текущего контроля выставляются по 10-балльной шкале.

Оценка за семинары включает оценку докладов по текстам, оценку участия в обсуждении текстов.

Оценка самостоятельной работы включает оценку домашней работы.

Домашняя работа представляет собой короткий (две страницы) текст, выполненный в рамках подготовки эссе по курсу.

Эссе может быть теоретическим или эмпирическим. Студент делает выбор, какое эссе он будет писать, перед сдачей домашней работы в середине курса.

Теоретическое эссе предполагает сравнение объяснительных возможностей двух (или более) антропологических теорий применительно к конкретным наблюдаемым феноменам социальной жизни. Задача такого эссе состоит в том, чтобы объяснить выбранный феномен, аргументированно показать, какие результаты даёт применение различных подходов и какой из них более продуктивен, а также предложить собственные модификации по итогам анализа.

Домашняя работа для студентов, готовящих теоретическое эссе, состоит в критическом анализе одной известной им теории. По итогам чтения специализированной литературы студент выбирает теорию, в форме нескольких тезисов резюмирует предлагаемое этой теорией объяснение некоторого феномена и, также тезисно, фиксирует критические возражения, обнаруженные им в специализированной литературе и сформулированные самостоятельно.

Эмпирическое эссе предполагает структурированное наблюдение феномена социальной жизни и описание результатов наблюдения с помощью антропологической теории. Задача такого эссе состоит в том, чтобы сформулировать план наблюдения, отобрать информантов, собрать информацию и применить имеющиеся в арсенале студента подходы для объяснения полученных данных.

Домашняя работа для студентов, готовящих эмпирическое эссе, состоит в постановке проблемы, подготовке плана наблюдения выбранного явления и отбора информантов. По итогам чтения специализированной литературы студент выбирает феномен, доступный для непосредственного наблюдения, формулирует обоснованную гипотезу, определяет параметры наблюдения, описывает технологию сбора и анализа информации.

Критерии оценивания эссе:

- корректная постановка проблемы;
- степень проработанности релевантных источников;
- способность решить заявленную проблему, добиться в работе конкретного результата;
- последовательность рассуждений;
- наличие чёткой структуры;
- соответствующий жанру стиль изложения;
- оформление ссылок и библиографии.

Объём эссе: 10–12 страниц.

Экзамен проводится в письменной форме, продолжается 120 мин и может включать как закрытые, так и открытые вопросы. При оценивании ответов на открытые вопросы учитываются владение категориальным аппаратом, знание источников, способность использовать изученные подходы для анализа и аргументации, структурированность и последовательность изложения.

Содержание дисциплины

Раздел 1. Антропология как методическое познание Другого

Возникновение антропологии из проблем коммуникации с Другими. Протонаучный этап: начала антропологии в Древней Греции и в философии Нового времени.

Эволюционизм и диффузионизм. Становление антропологии как науки. Физическая антропология и археология. Теории происхождения человека. Периодизация эволюции человеческой культуры. Доисторический период и первобытный человек. Значение «примитивных обществ» для развития антропологии. Роль расы в объяснениях эволюции человека. Моногенизм и полигенизм, клинальная изменчивость.

Антропология, этнология и этнография в системе наук об обществе. Классическая антропология XX века как культурная критика западного общества. Развитие полевых антропологических исследований. Роль колониализма в развитии антропологии. Антропология и хронотоп инаковости (Й. Фабиан). Оппозиции «дикости» и «цивилизации» в европейской культуре. Экспедиции русских общественных деятелей XIX века. Место социальной антропологии в современной антропологии.

Критика дедуктивного метода. Научная теория культуры. Понятия «культура» и «институт». Сравнительный и функционалистский методы в антропологии. Культурный релятивизм. Гипотеза Сепира—Уорфа.

Обязательная литература

Боас Ф. 1997. Эволюция или диффузия? В кн.: *Антология исследований культуры*. 1. СПб.: Университетская книга; 343–347.

Малиновский Б. 1997. Функциональный анализ. В кн.: *Антология исследований культуры*. 1. СПб.: Университетская книга; 681–702.

Brace C. L. 2008. Does Race Exist? An Antagonist's Perspective. In: Endicott K., Welsch R. (eds). *Anthropology: Taking Sides — Clashing Views in Anthropology*. Boston: McGraw-Hill. URL: http://www.cwsl.edu/content/benner/LawandSociety_Spr05_DoesRaceExist.pdf.

Gill G. 2008. Does Race Exist? A Proponent's Perspective. In: Endicott K., Welsch R. (eds). *Anthropology: Taking Sides — Clashing Views in Anthropology*. Boston: McGraw-Hill. URL: http://www.cwsl.edu/content/benner/LawandSociety_Spr05_DoesRaceExist.pdf.

Дополнительная литература

Боас Ф. 1997. Границы сравнительного метода в антропологии. В кн.: *Антология исследований культуры*. 1. СПб.: Университетская книга; 509–518.

Кант И. 1966. Антропология с прагматической точки зрения. В кн.: Кант И. *Сочинения: В 6 т.* 6. М.: Мысль; 249–587.

Леви-Брюль Л. 1994. Мыслительные функции в низших обществах. Гл. 1–3. В кн.: Леви-Брюль Л. *Сверхъестественное в первобытном мышлении*. М.: Педагогика-Пресс; 7–113.

Никишенков А. А. 1986. *Из истории английской этнографии: критика функционализма*. М.: Изд-во МГУ.

Рэдклифф-Браун А. Р. 2001. *Метод в социальной антропологии*. М.: Канон-Пресс-Ц; Кучково поле.

Тайлор Э. Б. 1989. *Первобытная культура*. Гл. 1–2. М.: Политиздат.

Уорф Б. Л. 1960. Отношение норм поведения и мышления к языку. В кн.: *Новое в лингвистике*. Вып. 1. М.

Fabian J. 1983. *Time and the Other: How Anthropology Makes its Object*. N. Y.: Columbia University Press.

Jurman R., Kilgore L., Trevathan W. 2011. *Essentials of Physical Anthropology*. Belmont: Wadsworth Cengage Learning.

Kuper A. 1988. *The Invention of Primitive Society: Transformations of an Illusion*. London: Routledge; 152–170.

Quintyn C. B. 2010. *The Existence or Non-existence of Race?* N. Y.: Teneo Press.

Stocking G. 1987. *Victorian Anthropology*. N. Y.: The Free Press.

Раздел 2. Системы родства

Родство как базовый принцип социальной организации. Кровное родство и свойство (брак). Социальное и биологическое измерения родства, наследуемые и достигаемые статусы. Семьи, кланы и линиджи. Множественность функций семьи. Связь между потомством и наследованием. Распространение и кризис нуклеарной семьи.

Становление антропологии родства. Классификационные и генеалогические системы родства. Открытие рода и матрилинейного родства: Л. Г. Морган и эволюционная антропология XIX века. Генеалогический метод (У. Риверс). Кембриджская экспедиция в пролив Торреса.

Функции и формы брака. Моногамия и полигамия. Эндогамия и экзогамия. Дравидийская система родства. Кросскузенные браки. Сорорат и левират. Разнообразие гендерных ролей. Социальный смысл запрета на инцест.

Функционалистские и структуралистские теории родства. Родство как «тотальный социальный факт» традиционного общества. Роль тотема в теории Э. Дюркгейма и критика дюркгеймианского подхода к анализу социальной структуры. Потомство и наследование в работах А. Рэдклифф-Брауна и Э. Э. Эванс-Притчарда. Связь между языковыми и социальными структурами. Элементарные структуры родства по К. Леви-Строссу.

Стабильность и подвижность родства. Понятие «брачной стратегии» у П. Бурдьё. Критика биологизма в работах Д. Шнейдера. Статус родства в условиях биотехнологической трансформации человека. Новые исследования родства (*new kinship*) и феминистическая антропология. Биологическое и социальное отцовство и материнство. Создание и трансформация детства.

Обязательная литература

Леви-Стросс К. 2001. Структурный анализ в лингвистике и антропологии. В кн.: Леви-Стросс К. *Структурная антропология*. М.: Эксмо; 37–60.

Delaney C. 1986. Meaning of Paternity and the Virgin Birth Debate. *Man*. 3: 494–513.

Дополнительная литература

Лебедев В. В., Симченко Ю. Б. 1983. *Ачайваямская весна*. М.: Мысль.

Леви-Стросс К. 2001. Существуют ли дуальные. В кн.: Леви-Стросс К. *Структурная антропология*. М.: Эксмо; 137–170.

Мид М. 1988. *Культура и мир детства*. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН.

Рэдклифф-Браун А. Р. 2001. *Структура и функция в примитивном обществе*. Гл. 1–2. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН.

Тротманн Т. Р. 1995. Дравидийская система родства как культурный и как структурный тип. В кн.: *Алгебра родства: Родство. Системы родства. Системы терминов родства*. 1. СПб.: ИЭА РАН; 43–57.

Bloch M., Sperber D. 2002. Kinship and Evolved Psychological Dispositions: The Mother's Brother Controversy Reconsidered. *Current Anthropology*. 43 (5): 723–748.

Bourdieu P. 2002. On Marriage Strategies. *Population and Development Review*. 28 (3): 549–558.

Dumont L. 2006. *An introduction to two theories of social anthropology*. N. Y.: Berghahn Books.

Durkheim E. 2001. *The Elementary Forms of Religious Life*. 2. N. Y.: Oxford University Press.

Levine N. 2008. Alternative Kinship, Marriage, and Reproduction. *Annual Review of Anthropology*. 37: 375–389.

Parkin R., Stone L. 2004. General Introduction. In: Parkin R. Stone L. (ed.). *Kinship and Family: An Anthropological Reader*. Oxford: Blackwell Publishing; 1–24.

Ragoné H. 1996. Chasing the Blood Tie: Surrogate Mothers, Adoptive Mothers and Fathers. *American Ethnologist*. 23 (2): 352–365.

Rivers W. H. S. 1914. *Kinship and Social Organization*. London: Constable & Co.

Schneider D. 1984. *A Critique of the Study of Kinship*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Schneider D. 1980. *American Kinship: A Cultural Account*. Chicago; London: The University of Chicago Press.

Stone L. 2005. *Kinship and Gender: An Introduction*. Boulder: Westview Press.

Trautmann T. 2001. The Whole History of Kinship Terminology in Three Chapters: Before Morgan, Morgan, and after Morgan. *Anthropological Theory*. 1 (2): 268–287.

Wolf A. 2004. Introduction. In: Wolf A., Durham W. (eds). *Inbreeding, Incest, and the Incest Taboo: The State of Knowledge at the Turn of the Century*. Stanford: Stanford University Press; 1–23.

Yanagisako S. J., Collier J. F. 1987. *Gender and Kinship: Essays toward a Unified Analysis*. Stanford: Stanford University Press.

Раздел 3. Антропология обмена

Понятие «натуральная экономика» в эволюционной мысли XIX века. Правила дара и кольцо Кула в исследованиях Б. Малиновского. Структурная оппозиция дара и товара и граница между ними. «Проблема» промежуточных категорий (бартер, взятка, дань). Связь между обменом и социальной стратификацией общества. Укоренённость экономики в социальных институтах (К. Поланьи). Структура дара по М. Моссу. Темпоральное измерение дара: производство времени в дарообменных отношениях. Роль «совместного непризнания» в логике дара (П. Бурдьё). Дар и бартер: что первично? Экономические сферы и их трансформация в денежном хозяйстве (Ф. Барт, П. Бохэннан).

Понятие «реципрокность» и его различные трактовки (Б. Малиновский, К. Поланьи, Э. Гоулднер). Дилемма «альтруизм — эгоизм» и способы её преодоления. Связь между даром и дистанцией родства (М. Салинз). Приданое, выкуп и вира.

Проблема дара в современном обществе и проблема современности в теории дара. Коммерциализация и коммодификация отношений: причины, последствия и перспективы. Способы разграничения морального и аморального обмена. Рынки органов и тканей и проблемы их регулирования. Рыночный и нерыночный обмены в интимных отношениях.

Отличительные черты базара как прототипа рынка. Ценообразование на базарах. Поиск информации и роль реципрокности в функционировании базара. Агора: место базара в публичной жизни города.

Обязательная литература

Малиновский Б. 2004. *Аргонавты западной части Тихого океана*. М.: РОССПЭН; 99–122; 505–514.

Мосс М. 1996. Опыт о даре. В кн.: Мосс М. *Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии*. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН; 83–169.

Дополнительная литература

Гирц К. 2009. Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге. *Экономическая социология*. 10 (2): 54–62. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-2/index.html>

Годелье М. 2007. *Загадка дара*. Гл. 1. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН.

Салинз М. 1999. *Экономика каменного века*. М.: ОГИ; 142–169; 211–240.

Семёнов Ю. И. 1993. *Экономическая этнология. Первобытное и раннее предклассовое общество*. 1 (ч. 1, 3). М.: Институт этнологии и антропологии РАН.

- Barth F. Economic Spheres in Darfur. In: Firth R. (ed.). *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock; 149–174.
- Bohannon P. 1955. Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv. *American Anthropologist (New Series)*. 57 (1): 60–70.
- Bourdieu P. 2000. *Pascalian Meditations*. Stanford: Stanford University Press.
- Browne K. E. 2009. Introduction. In: Browne K. E., Milgram B. L. (eds). *Economics and Morality*. Lanham: AltaMira Press; 1–42.
- Dalton G. 1977. Economic Anthropology. *American Behavioral Scientist*. 20 (5): 635–656.
- Gouldner A. 1960. The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociological Review*. 25: 161–178.
- Gregory C. 1982. *Gifts and Commodities*. London: Academic Press.
- Gudeman S. 2005. Community and Economy: Economy's Base In: Carrier J. (ed.). *A Handbook of Economic Anthropology*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar; 94–108.
- Polanyi K. 1957. *The Great Transformation: Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Sykes K. 2005. *Arguing with Anthropology: an Introduction to Critical Theories of the Gift*. N. Y.: Routledge.
- Weiner A. 1980. Reproduction: A Replacement for Reciprocity. *American Ethnologist*. 7 (1): 71–85.

Раздел 4. Религия и «коллективные представления»

Эволюционный взгляд на магию, религию и науку. Коллективные представления и поведение: социальный и физиологический элементы природы человека. Структурные и функциональные подходы к религии. Религия как социальный институт. Анимизм и тотемизм. Сакральное и профанное. Техники тела. Внушение мысли о смерти (Э. Дюркгейм, М. Мосс). Функции религии (Э. Тайлор, Б. Малиновский, К. Гирц). Критика функционализма (Т. Асад). Проблема секулярности и науки в свете антропологии религии.

Символический подход к исследованию ритуала (К. Гирц, В. Тёрнер). Ритуалы перехода. Лиминальность и коммунитас. Значение ритуалов инициации. Практики умирания и граница между живыми и мёртвыми. Шаманизм. Медицинская антропология. Секулярные ритуалы и гражданская религия. Магия и колдовство: границы между магией и религией.

Происхождение мифов и проблема автономии мифа. «Мифологическое мышление». Роль мифа в поддержании морального порядка. Связь между мифом и ритуалом. Структура мифа (К. Леви-Стросс). Психоаналитические теории мифа.

Обязательная литература

Геннеп А., ван. 1999. *Обряды перехода*. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН; 7–28; 64–107.

Тёрнер В. Ритуальный процесс. Структура и антиструктура. В кн.: Тёрнер В. *Символ и ритуал*. М.: Наука; 168–200.

Дополнительная литература

Абашин С. 2011. Практическая логика ислама. В кн.: Гучинова Э.-Б., Комарова Г. (отв. ред.). *Антропология социальных перемен*. М.: РОССПЭН; 256–281.

Асад Т. 2011. Что могла бы представлять собой антропология секуляризма? *Логос*. 3: 56–99.

Гирц К. 2004. Религия как культурная система. В кн.: Гирц К. *Интерпретация культур*. М.: РОССПЭН; 88–124.

Латур Б. 2008. *Нового Времени не было. Эссе по симметричной антропологии*. СПб.: Изд-во Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Леви-Стросс К. 2001. Структура мифов. В кн.: Леви-Стросс К. *Структурная антропология*. М.: Эксмо; 213–241.

Малиновский Б. 1998. Баломат: духи мёртвых на Тробрианских островах. В кн.: Малиновский Б. *Магия, наука и религия*. М.: Рефлбук; 145–254.

Мосс М. 1996. Техники тела. В кн.: Мосс М. *Общества, обмен, личность*. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН; 242–263.

Мосс М. 1992. Физическое воздействие на индивида коллективно внушённой мысли о смерти. *Человек*. 6: 53–60.

Тайлор Э. Б. 1989. *Первобытная культура*. Гл. 3, 4. М.: Политиздат.

Тёрнер В. 1983. Символы в африканском ритуале. В кн.: Тёрнер В. *Символ и ритуал*. М.: Наука; 32–46.

Фрейд З. 2010. *Тотем и табу*. М.: Фолио.

Фрэзер Дж. 1980. *Золотая ветвь*. М.: Политиздат.

Эванс-Причард Э. 1994. *Колдовство, оракулы и магия у азанде*. М.: Магический кристалл.

Элиаде М. 2000. *Шаманизм. Архаические техники экстаза*. Киев: София.

Asad T. 1983. Anthropological Conceptions of Religion: Reflections on Geertz. *Man*. 18 (2): 237–259.

Asad T. 2007. *On Suicide Bombing*. N. Y.; Chichester: Columbia University Press.

- Cannell F. 2010. Anthropology of Secularism. *Annual Review of Anthropology*. 39: 85–100.
- Cannell F. 2005. The Christianity of Anthropology. *Journal of the Royal Anthropological Institute*. 11 (2): 335–356.
- Durkheim E. 2001. *The Elementary Forms of Religious Life*. 1. N. Y.: Oxford University Press
- Taussig M. 1980. Reification and the Consciousness of the Patient. *Social Studies of Medicine*. 14B: 3–13.
- Taussig M. 1994. *Shamanism, Colonialism, and the Wild Man: A Study in Terror and Healing*. Chicago: University of Chicago Press.
- Webb K. 2007. *Christian Moderns: Freedom and Fetish in the Mission Encounter*. Los Angeles: University of California Press.

Раздел 5. Классическая политическая антропология: от расцвета до распада

Антропологические предпосылки теории общественного договора. Философская реконструкция человеческой природы. Современное государство как исторический феномен. Государство и проблема легитимности насилия.

Структурно-функциональный анализ политических систем (М. Фортес, Э. Э. Эванс-Притчард). Истоки права в дописьменных обществах: преступление и санкции. Роль телесности в реализации политической власти. Формирование институтов правосудия и элементарной политической структуры. Вожди и бигмены (М. Салинз). Редистрибутивные функции политических лидеров. Собственность и возникновение государства (Л. Морган, Ф. Энгельс).

Родство и политическая организация сообщества. Функциональная дифференциация политических институтов. Формирование кастовых обществ. Национальные основания политических образований.

Функции конфликтов и восстаний в политической организации общества (М. Глюкман). Этапы социальной драмы (В. Тёрнер).

Обязательная литература

- Скотт Дж. 2005. *Благими намерениями государства*. М.: Университетская книга; 289–353.
- Эванс-Притчард Э. Э. 1985. *Нуэры*. М.: Наука; 125–168.

Дополнительная литература

- Локк Дж. 1988. Два трактата о правлении. Книга вторая. В кн.: Локк Дж. *Сочинения*. М.: Мысль; 262–405.
- Энгельс Ф. 1961. Происхождение семьи, частной собственности и государства. В кн.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 39 т.* 21. М.: Политиздат; 23–178.
- Donham D. L. 1999. *History, Power, Ideology: Central Issues in Marxism and Anthropology*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.

- Fortes M., Evans-Pritchard E. E. 1950. Introduction. In: Evans-Pritchard E. E., Fortes M. (eds). *African Political Systems*. Oxford: Oxford University Press; 1–24.
- Gluckman M. 2004. Rituals of Rebellion in South-East Africa. In: Gluckman M. *Order and Rebellion in Tribal Africa*. London: Routledge; 110–136.
- Kurtz D. 2001. *Political Anthropology: Paradigms and Power*. Oxford: Westview Press.
- Middleton J., Tait D. 1958. Introduction. In: Middleton J., Tait D. (eds). *Tribes without Rulers*. London: Routledge & Kegan Paul; 1–32.
- Sahlins M. 1963. Poor Man, Rich Man, Big-Man, Chief: Political Types in Melanesia and Polynesia. *Comparative Studies in Society and History*. 5 (3): 285–303.
- Swartz M., Turner V., Tuden A. 1966. Introduction. In: Swartz M., Turner V., Tuden V. (eds). *Political Anthropology*. Chicago: Aldine Publishing Company; 1–42.
- Turner V. 1980. Social Dramas and Stories about Them. *Critical Inquiry*. 7 (1): 141–168.
- Waldron J. 1989. John Locke: Social Contract versus Political Anthropology. *The Review of Politics*. 51 (1): 3–28.

Раздел 6. Антропология политического за пределами институтов

Трансформация политической антропологии после её «классического века». Переход от политической антропологии догосударственных обществ к антропологии государства. Что означает «исследование государства за пределами государственных институтов» (А. Гупта). Понятия «авторитет» по М. Веберу и «власть» и «биовласть» по М. Фуко.

Экспансия неолиберального государства и практики сопротивления. Контроль и «пограничные фигуры» (полиция, мафия, абреки и проч.). Современное государство в жизни локальных сообществ. Антропология колониализма и неоколониализма. Моральная и неформальная экономика (Дж. Скотт, К. Харт, К. Ханн).

Воображаемые сообщества и трансформация национальных государств в глобальном капитализме (Б. Андерсон). Миграционные потоки и природа современного национализма. Мир-системный подход к анализу расы и нации.

Обязательная литература

- Хамфри К. 2010. Суверенитет и повседневность: «система» маршрутных такси в столице Бурятии. В кн.: *Постсоветские трансформации в азиатской части России*. М.: Наталис.
- Gupta A. 1995. Blurred Boundaries: The Discourse of Corruption, the Culture of Politics, and the Imagined State. *American Ethnologist*. 22 (2): 375–402.

Дополнительная литература

Андерсон Б. *Воображаемые сообщества*. М.: Канон-Пресс-Ц; Кучково поле, 2001.

- Бобровников В. 2003. Абреки и государство: культура насилия на Кавказе. В сб.: Панарин С. (сост. и отв. ред.). *Евразия. Люди и мифы*. М.: Наталис; 277–307.
- Харт К. 1999. Неформальные доходы и городская занятость в Гане. В кн.: Шанин Т. (ред.). *Неформальная экономика. Россия и мир*. М.: Логос; 532–536.
- Abrams P. 1988. Notes on the Difficulty of Studying the State. *Journal of Historical Sociology*. 1: 58–89.
- Anderson B. 1992. The New World Disorder. *The New Left Review*. 193: 3–13.
- Collier S. 2011. *Post-Soviet Social: Neoliberalism, Social Modernity, Biopolitics*. New Jersey: Princeton University Press.
- Escobar A. 1988. Power and Visibility: Development and the Invention and Management of the Third World. *Cultural Anthropology*. 3 (4): 428–433.
- Fassin D. 2003. Justice Principles and Judgment Practices in Allotting Emergency State Financial Aid in France. *Revue Française de Sociologie*. 44: 109–146.
- Ferguson J., Lohmann L. 1994. The Anti-Politics Machine: «Development» and Bureaucratic Power in Lesotho. *The Ecologist*. 24 (5): 176–181.
- Foucault M. 2008. *The Birth of Biopolitics*. N. Y.: Palgrave Macmillan.
- Hull M. S. 2008. Ruled by Records: The Expropriation of Land and the Misappropriation of Lists in Islamabad. *American Ethnologist*. 35 (4): 501–518.
- Humphrey C. 2004. Sovereignty. In: Nugent D., Vincent J. (eds). *A Companion to the Anthropology of Politics*. Oxford: Blackwell; 418–436.
- Lau E. T. 2006. *Paper Families: Identity, Immigration Administration, and Chinese Exclusion*. Durham: Duke University Press.
- Mitchell T. 1991. *Colonizing Egypt*. Berkeley: University of California Press.
- Nash J. 2002. Ethnographic Aspects of the World Capitalist System. In: Vincent J. (ed.). *The Anthropology of Politics: A Reader in Ethnography, Theory, and Critique*. Malden: Blackwell Publishers; 234–254.
- Navaro-Yashin Y. 2002. *Faces of the State: Secularism and Public Life in Turkey*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Smith R. S. 2000. Between Local Tax and Global Statistic: The Census as Local Record. *Contributions to Indian Sociology*. 34 (1): 1–35.
- Ssorin-Chaikov N. 2003. *The Social Life of the State in Sub-Arctic Siberia*. Stanford: Stanford University Press.
- Trouillot M/-R. 2001. The Anthropology of the State in the Age of Globalization: Close Encounters of the Deceptive Kind. *Current Anthropology*. 42 (1): 125–138.

Раздел 7. Антропология антропологической оптики

Смысл «исторического поворота» в антропологии 1970-х годов. Основания и ограничения метода «включённого наблюдения» по Б. Малиновскому. Роль «хау» и «маны» в теории М. Мосса и критика К. Леви-Стросса. Природа «заблуждения» в антропологии: эпистемологический статус «туземных теорий». Идея бессознательного у К. Леви-Стросса: отношения между символическим и воображаемым. Понимающая социология и «интерпретация культур» (К. Гирц). Методология «насыщенного описания». Структура познавательной процедуры в антропологии П. Бурдьё. Социальная позиция антрополога: проблема чужака. Антрополог как препятствие и как инструмент исследования.

Властное измерение антропологического знания. Этнографическая оптика как паноптическое видение. Существует ли у антропологии «социальный заказ»? Роль знания об инаковости в функционировании режимов управления. Этноцентризм и ориентализм (Э. Саид). Дискурс о развитии и модернизации (Дж. Фергюсон). Статистический учёт и переписи.

Рефлексивный поворот в антропологии: от неокOLONиальной к поливокальной науке (Дж. Маркус, Дж. Клиффорд, М. Фишер). Методологическое значение дневников Б. Малиновского. Текстуальность полевой ситуации; поэтика и политика этнографического текста. Критика метанарративов. Культура письма и роль текста в антропологической работе.

Мимезис и копирование как классические темы диффузионизма; их роль в современной полевой работе. Механизмы подражания и ассимиляция инаковости (М. Тауссиг). Значение подражания в антропологическом дискурсе о глобализме и экуменизме.

Обязательная литература

Гирц К. 2004. «Насыщенное описание»: в поисках интерпретативной теории культуры. В кн. Гирц К. *Интерпретация культур*. М.: РОССПЭН; 9–42.

Ссорин-Чайков Н. 2011. От изобретения традиции к этнографии государства: Подкаменная Тунгуска, 1920-е годы. *Журнал исследований социальной политики*. 9 (1): 7–44.

Дополнительная литература

Бобровников В. 2011. Ориентализм в литературе и политике на российском Кавказе XIX в. *Tartaria Magna*. 1: 104–123.

Бурдьё П. 2001. *Практический смысл*. СПб.: Алетейя; 50–128.

Гирц К. 2004. Мыслящий дикарь: о работе Клода Леви-Стросса. В кн. Гирц К. *Интерпретация культур*. М.: РОССПЭН; 398–414.

Леви-Стросс К. 2000. Предисловие к трудам Марселя Мосса. В кн.: Мосс М. *Социальные функции священного*. СПб.: Евразия; 404–434.

Саид Э. 2006. *Ориентализм. Западные концепции Востока*. М.: Русский мир.

Соколовский С. 2010. Вторая Всероссийская перепись населения: категоризация населения и политика идентичности. *Ab Imperio*. 4: 393–412.

- Фуко М. 1997. *Надзирать и наказывать*. М.: Ad Marginem.
- Clifford J. 1986. Introduction: Partial Truths. In: Clifford J., Marcus G. (eds). *Writing Culture: The Poetics and Politics of Ethnography*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press; 1–26.
- Crapanzano V. 1980. *Tuhami: Portrait of a Moroccan*. Chicago: University of Chicago Press.
- Ecsobar A. 1992. Reflections on «Development»: Grassroots Approaches and Alternative Politics in the Third World. *Futures*. 24 (5): 411–436.
- Fabian J. 1983. *Time and the Other: How Anthropology Makes its Object*. N. Y.: Columbia University Press.
- Ferguson J. 2002. Of Mimicry and Membership: Africans and the «New World Society». *Cultural Anthropology*. 17: 551–569.
- Geertz C. 1988. *Works and Lives: The Anthropologist as Author*. Stanford: Stanford University Press; 1–24; 73–101.
- Herle A., Philp J. 1998. *Torres Strait Islanders: an Exhibition Marking the Centenary of the 1898 Cambridge Anthropological Expedition*. Cambridge: University of Cambridge; Museum of Archaeology and Anthropology.
- Kuklick H. 1991. *The Savage Within: The Social History of British anthropology, 1885–1945*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Malinowski B. 1989. *A Diary in the Strict Sense of the Term*. Stanford: Stanford University Press.
- Marcus G. (ed.) 1998. *Corporate Futures: The Diffusion of the Culturally Sensitive Corporate Form*. Chicago: University of Chicago Press.
- Rabinow P. 1977. *Reflections on Fieldwork in Morocco*. London; Los Angeles: University of California Press.
- Stocking G. (ed.). 1993. *Observers Observed: Essays on Ethnographic Fieldwork*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Taussig M. 1993. *Mimesis and Alterity: A Particular History of the Senses*. N. Y.: Routledge.
- Tylor E. B. 1889. On a Method of Investigating the Development of Institutions; Applied to Laws of Marriage and Descent. *Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*. 18: 245–72.

Раздел 8. Границы коммодификации и границы капитализма

Почему «исторический поворот» порождает интерес к антропологии капитализма? Связь между стоимостью, производством и употреблением вещи. Способы производства в формационном подходе К. Маркса. Трудовая теория стоимости. Потребительная стоимость и меновая стоимость. Товарный фетишизм и роль вещей в антропологии. Социальная жизнь вещей (А. Аппадурай).

Товар и деньги. Теории происхождения денег: деньги и бартер. Деньги и политическая власть (К. Харт). Роль денег в процессе коммодификации. Деньги как универсальный эквивалент. Теория денег Г. Зиммеля: деньги и интеллект. Обезличивающая и освобождающая сила денег.

Эволюция функции денег: связь денег и форм интеграции хозяйства (К. Поланьи). Семантика денег. Трансформация традиций под влиянием денег и контекстуализация денег в социальных отношениях (М. Блох, Дж. Пэрри). Донорство органов и тканей.

Рыночные связи как антропологическая проблема. Местный рынок, биржа, глобальный рынок, «глобальная ойкумена». Каким образом рыночные отношения сосуществуют с другими формами отношений? Рынок и инаковость; рынок инаковости.

Институт микрофинансирования и последствия его функционирования. Темпоральность долга: темпоральный режим в обществах, живущих в долг. Регулирование государственного долга в капиталистической мир-экономике (мир-системный анализ). Международные финансовые институты.

Обязательная литература

Копытофф И. 2006. Культурная биография вещей: товаризация как процесс. В кн. Вахштайн В. (ред.). *Социология вещей*. М.: Территория будущего; 134–168.

Ссорин-Чайков Н. В. 2012. Медвежья шкура и макароны: о социальной жизни вещей в сибирском совхозе и перформативности различий дара и товара. *Экономическая социология*. 13 (2). См. также: Гучинова Э., Комарова Г. (ред.). *Антропология социальных перемен*. М.: РОССПЭН; 282–300.

Дополнительная литература

Маркс К. 2011. *Капитал. Критика политической экономии*. 1. М.: Эксмо.

Поланьи К. 2010. Семантика использования денег. В кн. Поланьи К. *Избранные работы*. М.: Территория будущего; 89–103.

Салинз М. 1999. О социологии примитивного обмена. В кн.: Салинз М. *Экономика Каменного века*. М.: ОГИ; 170–210.

Appadurai A. 1986. Introduction: Commodities and Politics of Value. In: Appadurai A. (ed.). *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press; 3–63.

Bloch M., Parry J. 1989. Introduction. In: Bloch M., Parry J. (eds). *Money and the Morality of Exchange*; 1–32.

Bohannan P. 1959. The Impact of Money on an African Subsistence Economy. *The Journal of Economic History*. 4: 491–503.

Bornstein E. 2001. Child Sponsorship, Evangelism, and Belonging in the Work of World Vision Zimbabwe. *American Ethnologist*. 28 (3): 595–622.

Ferguson J. 1992. The Cultural Topography of Wealth: Commodity Paths and the Structure of Property in Rural Lesotho. *American Anthropologist*. 94 (1): 55–73.

- Graeber D. 2009. Debt, Violence, and Impersonal Markets. In: Hart K., Hann C. (eds). *Market and Society: The Great Transformation Today*. Cambridge: Cambridge University Press; 106–132.
- Guyer J. 2004. *Marginal Gains: Monetary Transactions in Atlantic Africa*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hannerz U. 1989. Notes on the Global Ecumene. *Public Culture*. 1: 66–75.
- Hannerz U. 1992. «The Global Ecumene» in His Cultural Complexity: *Studies in the Social Organization of Meaning*. New York; Oxford: Columbia University Press.
- Hart K. 2005. Money: One Anthropologist's View. In: Carrier J. (ed.). *A Handbook of Economic Anthropology*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar; 160–175.
- Hugh-Jones S. 1992. Yesterday's Luxuries, Tomorrow's Necessities: Business and Barter in Northwest Amazonia. In: Humphrey C., Hugh-Jones S. (eds). *Barter, Exchange and Value: An Anthropological Approach*. Cambridge: Cambridge University Press; 42–74.
- Kroeber A. L. 1945. The Ancient Oikoumene as an Historic Culture Aggregate. *Journal of the Royal Anthropological Institute*. 75: 9–20.
- Laidlaw J. 2000. A Free Gift Makes No Friends. *The Journal of the Royal Anthropological Institute*. 6 (4): 617–634.
- Maurer B. 2005. *Mutual Life, Limited: Islamic Banking, Alternative Currencies, Lateral Reason*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Miyazaki H. 2003. The Temporalities of the Market. *American Anthropologist*. 105 (2): 255–265.
- Parry J. 1986. The Gift, the Indian Gift and the «Indian Gift». *Man*. 21 (3): 453–473.
- Sahlins M. 1994. Cosmologies of Capitalism: The Trans-Pacific Sector of the «World System» In: Dirks N., Eley G., Ortner S. (eds). *Culture/Power/History: A Reader in Contemporary Social Theory*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 412–455.
- Simmel G. 2004. *The Philosophy of Money*. Ch. 5. London: Routledge.
- Wolf E. R. 1982. *Europe and the People without History*. Berkeley: University of California Press.

Раздел 9. Экономический выбор и формирование субъективности

Понятие «субъект» в антропологии. От исследований культуры и личности к антропологии субъективности. Являются ли «индивид», «общество» и «культура» едиными целыми? Частная перспектива и частичные связи (*partial connections*) (М. Стратерн). Личность как даритель, как получатель дара и как дар. Личность и товар. Деньги в интимной сфере (В. Зелизер). Освобождение человека и проституция.

Потребление и потребность. Понимание потребности в экономической теории: от экзогенности к эндогенности вкусов. Потребление в экономике дара. Идея «тотальных поставок» (М. Мосс). Потребление как ритуал: потlach и агонистический дар. Трата и истребление как базовые категории экономической

антропологии. Интерпретация Мосса в сакральной социологии Ж. Батая. Рационализм и иррационализм в трактовке логики дара.

Продукт и рыночный обмен. Культурное конструирование определений продукта и границ рынка. Продукты и блага (М. Каллон). Производство рациональности потребительского выбора. Технологическая инфраструктура потребления. Электронная коммерция. Эстетика потребления и практики совместного потребления.

Обязательная литература

Батай Ж. 2003. Понятие траты. В кн.: Батай Ж. *Проклятая часть*. М.: Логос; 183–206.

Day S. 2007. *On the Game: Women and Sex Work*. London: Pluto Press; 34–54.

Дополнительная литература

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

Бодрийяр Ж. 2003. *К критике политической экономии знака*. М.: Библион — Русская книга.

Каллон М., Меадель С., Рабехарисоа В. 2008. Экономика качеств. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 11 (4): 47–58.

Allison A. 1994. *Nightwork: Sexuality, Pleasure, and Corporate Masculinity in a Tokyo Hostess Club*. Chicago: University of Chicago Press.

Ferguson J. 1985. The Bovine Mystique: Power, Property and Livestock in Rural Lesotho. *Man*. 20: 647–674.

Haraway D. 1988. Situated Knowledge: The Science Question in Feminism and the Privilege of Partial Perspective. *Feminist Studies*. 14: 575–599.

Miller D. 1998. *A Theory of Shopping*. Ithaca: Cornell University Press.

Reiss A. J. 1961. The Social Integration of Queers and Peers. *Social Problems*. 9: 102–120.

Strathern M. 1988. *Gender of the Gift: Problems with Women and Problems with Society in Melanesia*. Berkeley: University of California Press.

Strathern M. 1992. Qualified Value: The Perspective of Gift Exchange. In: Humphrey C., Hugh-Jones S. (eds). *Barter, Exchange and Value: An Anthropological Approach*. Cambridge: Cambridge University Press; 169–191.

Strathern M. 2004. *Partial Connections*. Oxford: AltaMira Press.

Strathern A., Stewart P. 2000. Kinship and Commoditization: Historical Transformations. *L'Homme*. 154/155: 373–390.

Taussig M. 1977. The Genesis of Capitalism amongst a South American Peasantry: Devil's Labor and the Baptism of Money. *Comparative Studies in Society and History*. 19 (2): 130–155.

Weiner A. 1992. *Inalienable Possessions: The Paradox of Keeping-While-Giving*. Los Angeles: University of California Press.

Zelizer V. 2005. *The Purchase of Intimacy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Раздел 10. Экономика: хозяйство, наука о хозяйстве и материальность

Генезис знания об управлении хозяйством. Аристотель и современная экономическая теория. Спор между примитивистами и модернистами в исторической науке. Хозяйство как сфера: гетерономия и автономия хозяйства. Основные принципы управления хозяйством. Экономика и хрематистика.

Социально-исторический контекст возникновения политической экономии. Антропологическая реконструкция экономической науки (К. Поланьи, М. Фуко). Основные проблемы и антропологический базис политической экономии. Роль политико-экономического знания в формировании нового режима управления в Европе XVIII века. Государство и создание саморегулирующихся рынков. Критика и развитие политической экономии в учении К. Маркса.

Становление неоклассической экономической теории. Экономическая теория и экономическая антропология. Формализм и субстантивизм (К. Поланьи, Дж. Долтон, С. Тэкс, Р. Фёрт). Полисемия слова «экономический». Модель «человека экономического» и её пределы. Рациональность и капитализм. Роль экономического знания в институциональных трансформациях и эволюции практик управления в XX веке.

Антропология науки. Экономическая наука и экономические технологии. Производство экономического человека. Перформативность экономической науки (М. Каллон). Роль экономической науки в возрастании автономии экономической сферы. Историчность экономического и эволюция человека: проблема единства предмета экономической антропологии.

Обязательная литература

Поланьи К. 2002. Экономика как институционально оформленный процесс. *Экономическая социология*. 2 (3): 62–73. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-2/index.html>

Coombe R. J. 1997. The Demonic Place of the «Not There»: Trademarks Rumors in the Postindustrial Society. In: Gupta A., Ferguson J. (eds). *Culture, Power, Place: Explorations in Critical Anthropology*. Durham: Duke University Press; 249–276.

Дополнительная литература

Латур Б. 2006. Когда вещи дают отпор: возможный вклад «исследований науки» в общественные науки. В кн. Вахштайн В. (ред.). *Социология вещей*. М.: Территория будущего; 342–364.

Хамфри К. 2010. Крестьянство и натуральное хозяйство как идеологемы современной России. В кн.: Хамфри К. *Постсоветские трансформации в азиатской части России*. М.: Наталис; 171–200.

Розанваллон П. 2007. *Утопический капитализм. История идеи рынка*. М.: Изд. дом «Новое Литературное обозрение».

Чаянов А. В. 1989. *Крестьянское хозяйство. Избранные труды*. М.: Экономика.

- Юдин Г. Б. 2011. Теоретические основания исследования экономического знания. *Экономическая социология*. 12 (4): 13–32. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/09/29/1234590075/ecsoc_t12_n4.pdf#page=13
- Çalışkan K., Callon M. 2009. Economization. *Economy and Society*. 38 (3): 269–298.
- Çalışkan K., Callon M. 2010. Economization. *Economy and Society*. 39 (1): 1–32.
- Callon M. 1998. Introduction. In: Callon M. (ed.). *The Laws of the Markets*. London: Blackwell; 1–57.
- Callon M. 2007. What Does It Mean to Say that Economics is Performative? In: MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (eds). *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton, NJ: Princeton University press; 311–357.
- Cook S. 1966. The Obsolete «Anti-market» Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology. *American Anthropologist (New Series)*. 68 (2): 323–345.
- Dalton G. 1961. Economic Theory and Primitive Society. *American Anthropologist (New Series)*. 63 (1): 1–25.
- Dalton G. 1969. Theoretical Issues in Economic Anthropology. *Current Anthropology*. 10 (1): 63–102.
- Finley M. 1970. Aristotle and Economic Analysis. *Past & Present*. 47: 3–25.
- Foucault M. 2009. *Security, Territory, Population*. N. Y.: Palgrave Macmillan.
- Hart K., Hann C. 2011. *Economic Anthropology*. Cambridge: Polity Press; 1–99.
- Humphrey C. 1998. The Domestic Mode of Production in post-Soviet Siberia? *Anthropology Today*. 14 (3): 2–8.
- Breslau D. 2003. Economics Invents the Economy: Mathematics, Statistics, and Models in the Work of Irving Fisher and Wesley Mitchell. *Theory and Society*. 32: 379–411.
- Kaplan D. 1968. The Formal-Substantive Controversy in Economic Anthropology: Reflections on Its Wider Implications. *Southwestern Journal of Anthropology*. 24 (3): 228–251.
- MacKenzie D. 2006. Is Economics Performative? Option Theory and the Construction of Derivatives Markets. *Journal of the History of Economic Thought*. 28 (1): 29–55.
- Meikle S. 1995. *Aristotle's Economic Thought*. N. Y.: Oxford University Press.
- Mitchell T. 2008. Rethinking Economy. *Geoforum*. 39: 1116–1121.
- Tax S. 1957. Changing Consumption in Indian Guatemala. *Economic Development and Cultural Change*. 5 (2): 147–158.
- Terranova T. 2009. Another Life: The Nature of Political Economy in Foucault's Genealogy of Biopolitics. *Theory, Culture & Society*. 26 (6): 234–262.
- Vigo De Lima I. 2010. *Foucault's Archaeology of Political Economy*. N. Y.: Palgrave Macmillan.

Примерные темы для эссе

Темы для теоретического эссе:

- Гипотеза Э. Вестермарка и её критика З. Фрейдом: роль природы и культуры в формировании табу на инцест (на материале произведений В. Набокова и Г. Гарсиа-Маркеса).
- Однополые браки противоестественны? Сравнение биологистских и антибиологистских концепций родства.
- «Биологическое родство — это не научный факт, а культурный конструкт» (Д. Шнайдер). Критический разбор тезиса.
- Взятка-плата и взятка-подарок: проблема границы в работах Б. Малиновского и К. Грегори.
- Фигура террориста-смертника через призму различения сакрального и профанного? (Э. Дюркгейм и Т. Асад).
- Что означают термины «включённое наблюдение» и «participant observation»? Являются ли они синонимами?
- В каком смысле возможно полевое изучение (а) «врага» или (б) этнографии «вверх» по отношению к социальной позиции исследователя?
- «Работа этнографа похожа на работу следователя» (Ю. Симченко и В. Лебедев). Критический разбор тезиса.
- Бандит. Абрек. Робин Гуд. Сравните подходы к одной из этих фигур с точки зрения экономической и политической антропологии.
- Можно ли «встать на точку зрения туземца» (Б. Малиновский)?
- «Прошлое — чужая страна: там всё делают по-другому» (Лесли Поулз Хартли). Почему антропологи долгое время думали, что «другая страна» — это «прошлое»? И как нам относиться к прошлому социальных наук?

Темы для эмпирического эссе:

- Последний звонок, выпускной вечер и (или) экзамен как обряды перехода.
- Проблема определения отцовства и (или) материнства при использовании новых репродуктивных технологий.
- Когда можно и когда нельзя торговаться? Капитализм и институты базарной экономики.
- Символизм и логика дара: классификация ассортимента в специализированных магазинах подарков.
- Поведение в магазине или торговом центре как «социальная драма».

- «Средний класс» как самоидентификация. Является ли это «точкой зрения туземца» или научной (антропологической или социологической) категорией?
- Пунктуальность как социальное время.

Примерный перечень вопросов к экзамену

- Почему антропология отказалась от использования термина «примитивная культура»?
- Всегда ли будет верным утверждение «сын брата моего отца — мой родственник»?
- Что такое «авункулат» и какие объяснения этого явления вам известны?
- Почему именно родство возникло как основополагающая тема антропологии в её «классический век» (1920–1970)?
- Каково соотношение биологии и культуры в эволюционной антропологии, структурном функционализме и культурном релятивизме?
- Каковы, согласно М. Моссу, основные принципы экономики дара?
- В чём, согласно Ф. Барту, состоит смысл существования экономических сфер?
- В чём состоит суть предложенного К. Леви-Строссом подхода к анализу мифов и (или) обмена?
- Сравните подходы К. Гирца и Т. Асада к определению религии.
- Какие основные типы политических систем выделяют М. Фортес и Э. Э. Эванс-Притчард?
- Что такое «социальная драма» и каковы её основные этапы?
- За что А. Гупта критикует взгляд на государство как на единую сущность?
- Почему Э. Саид утверждает, что Восток — это неотъемлемая часть европейской материальной цивилизации и культуры?
- Приведите известные вам аргументы за и против тезиса об аморальности денег.
- Каким образом режимы ценностей позволяют регулировать обмен?
- Какие объяснения существования потлача вам известны?
- Почему, согласно М. Стратерн, неделимая идентичность делала бы дар невозможным?
- Можно ли утверждать, что саморегулирующиеся рынки были созданы государством?
- Можно ли утверждать, что функционирование экономических законов не зависит от того, удалось ли экономической науке открыть их?

- Что означает, когда антропологи говорят, что они «искали традиционность, а нашли современность»?
- Прокомментируйте антропологические следствия призыва «наблюдать наблюдателей» (Дж. Стокинг).
- Какие антропологические допущения делает А. В. Чаянов в своей теории хозяйственных форм? Сравните их с допущениями М. Салинза и (или) К. Поланьи.

КОНФЕРЕНЦИИ

Н. Ю. Фирсова

«Сравнительная социология в количественной перспективе»: отчётная конференция Лаборатории сравнительных социальных исследований НИУ ВШЭ

25–28 ноября 2011 г., Москва, Россия



ФИРСОВА Наталья Юрьевна — аспирантка, младший научный сотрудник ЛЭСИ, ассоциированный сотрудник ЛССИ НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: nfirsova@hse.ru

Первая отчётная конференция Лаборатории сравнительных социальных исследований (ЛССИ) НИУ ВШЭ состоялась примерно через один год после основания Лаборатории, которая была создана для развития количественных сравнительных исследований и инструментальных методов анализа данных в России. Научным руководителем Лаборатории является профессор Рональд Инглхарт (Ronald Inglehart) — организатор и президент ассоциации «Всемирное исследование ценностей» (World Values Survey, или WVS). С российской стороны Лабораторией руководит Эдуард Понарин — профессор кафедры методов и технологий социологических исследований санкт-петербургского филиала НИУ ВШЭ, PhD Мичиганского университета, США. Организационно Лаборатория представляет собой международную сеть учёных на самых разных ступенях академической карьеры — от студентов до экспертов международного уровня, которые занимаются исследованиями, соответствующими тематике Лаборатории¹.

Во вступительном слове, обращённом к участникам конференции, профессор В. В. Радаев выразил мнение, что за год своей деятельности ЛССИ сумела продемонстрировать успешность, в частности, в способности рекрутировать исследователей в качестве как штатных, так и ассоциированных сотрудников Лаборатории. Они проводят и готовят к публикации ряд интересных индивидуальных и коллективных проектов. Отчётная конференция состояла из докладов о ходе таких проектов и из пленарных заседаний.

Пленарные заседания были посвящены темам миграции, взаимосвязи модернизации и человеческого потенциала, экзистенциальной безопасности и социальному капиталу, национализму и социальному благополучию, социальным установкам и «утечке мозгов». На рабочих сессиях молодые учёные из России, Белоруссии, Украины и Германии представляли либо проекты исследований, либо их предварительные результаты. В фокусе количественных исследований, обсуждаемых в ходе рабочих сессий, были такие разные предметы, как восприятие свободы и паттерны политического голосования; модернизация, неформальные отношения и коррупция; миграция, национализм и этничность; социальная толерантность и групповое доверие; со-

¹ Подробнее о ЛССИ и тематике исследований см. URL: <http://lcsr.hse.ru/about>

циальные ценности и установки, социальная солидарность и религиозность; старение и социальное благополучие; гендер и удовлетворённость жизнью; семья, дети и социальные ценности.

Позволю себе остановиться на сделанных на пленарных заседаниях докладах, которые могут быть интересны читателям журнала «Экономическая социология»².

Кристиан Вельцель (Christian Welzel), профессор Университета Лёйфана в Люнебурге (Leuphana Universität Lüneburg) (Германия) представил доклад на тему «Модель развития общества на основе раскрытия человеческого потенциала» («Human Empowerment Model of Societal Development»)³. Цель данного исследования — предложить модель, объясняющую социальные и политические изменения в обществе. Раскрытие человеческого потенциала (*human empowerment*) базируется на трёх компонентах, свидетельствующих о том, что рядовые члены общества (1) могут делать (*capability component*), (2) желают делать и (3) что им позволено делать. Первый компонент определяется интеллектуальным, технологическим и социальным капиталами, которые в качестве **ресурсов действия** увеличивают возможности действовать по собственной воле и, как следствие, повышают *полезность свободы*. Вторым компонентом определяется не только стремлением осуществлять независимый выбор и контролировать собственную жизнь (либертарианская составляющая), но и стремлением к равным возможностям для всех членов общества (эгалитаристская составляющая). Стремление к независимости и равенству возможностей приводит, в свою очередь, к формированию **освободительных ценностей** (*emancipative values*) и осознанию *ценности свободы*. И, наконец, третий компонент можно разделить на право на личную автономию (*personal autonomy rights*) и право политического участия — составляющие **институциональной свободы**, или *права на свободу*. Данная теория ориентирована на креативную (в противоположность деструктивной) природу действия.

Между ресурсами действия, освободительными ценностями и институциональной свободой эмпирически выявлена корреляция. Однако, для того чтобы установить наличие преобладающей причинно-следственной связи, которая теоретически постулируется следующим образом: полезность свободы → ценность свободы → право на свободу, автор применил кросслагированный множественный регрессионный анализ на панельных данных, используя в качестве прокси-ценностей каждого предшествующего десятилетия в каждой стране ценности соответствующих возрастных когорт, чья социализация происходила в течение этих 10 лет. Данная методология была применена к последней волне WVS; как мера ресурсов действия был использован индекс властных ресурсов⁴ (Vanhanen's Index of Power Resources), а также индекс демократизации⁵, сконструированные профессором Ванханеном. Частные коэффициенты корреляции в среднем в два раза больше в направлении, предложенном теорией, нежели в обратном. Однако, по мнению профессора Вельцеля, коэффициенты корреляции в противоположном направлении, нежели предсказано теорией, будучи меньше количественно, все-таки сигнализируют о важном свойстве системы сохранять самоподдерживающееся равновесие с помощью наличия обратной связи.

После получения такого рода результатов неизбежно возникает важный вопрос: какой экзогенный фактор является толчком к формированию подобного равновесия? Согласно следующей представленной профессором Вельцелем модели, таких страновых факторов, предложенных ранее различными авто-

² Обзор подготовлен с использованием материалов, размещенных на сайте Лаборатории; см.: URL: <http://lcsr.hse.ru/news/44386115.html>

³ Выступление профессора Вельцеля, слайды его презентации, а также некоторые другие материалы конференции см.: URL: <http://lcsr.hse.ru/news/44386115.html>, как и некоторые другие.

⁴ Описание данных, собранных профессором Тату Ванханеном (Tatu Vanhanen) за период 1850–2010 гг., см.: URL: <http://www.fsd.uta.fi/english/data/catalogue/FSD2420/>

⁵ Описание данных см.: URL: <http://www.fsd.uta.fi/english/data/catalogue/FSD1289/meF1289e.html>

рами, несколько: географическое расположение (в частности, доступ к береговой линии и широта), уровень инфекционных заболеваний⁶, гидрологическая автономность⁷, репродуктивные стратегии (контроль рождаемости и возможность инвестировать в развитие навыков, определяемая количеством детей в семье). Безусловно, влияние этих факторов претерпевает изменения со временем, что не отменяет наличия закономерностей как в периоды эксплуатации, так и в последующие периоды раскрытия человеческого потенциала.

Интересно также объяснение профессором Вельцелем устойчивости общества в период эксплуатации. Вследствие недостатка ресурсов действия полезность свободы невысока, поэтому освободительные ценности не являются преобладающими; отсутствие массовых действий по завоеванию и осуществлению свобод приводит к отсутствию удовлетворённости от таких действий. Эксплуатация не способствует креативности, так как в командной системе органична внешняя мотивация. Как следствие, система в целом низкопродуктивна, что приводит к недостатку ресурсов действия и поддержке равновесия подавления человеческого потенциала.

В случае избыточности ресурсов действия полезность свободы высока, и это ведёт к широкому распространению освободительных ценностей. Так как ценности определяют действие, распространение освободительных ценностей вызывает массовые действия по завоеванию и осуществлению свобод. Такие действия приносят удовлетворение и позволяют проявиться креативности, так как автономности органична внутренняя мотивация. Креативность способствует повышению продуктивности и дальнейшему росту ресурсов действия. Таким образом, поддерживается равновесие раскрытия человеческого потенциала.

Представленная модель развития вслед за Амартья Сеном отходит от упрощённого понимания развития, как выраженного в доходах на душу населения или в показателях подушевого ВВП. Именно Сен, американский философ и экономист, призывал отойти от понимания бедности как исключительно низкого дохода, отстаивая мнение, что бедность следует определять также депривацией базовых возможностей [Sen 1999], поэтому достижение свободы он считает не только средством, но и универсальной целью развития, отрицая объяснения существования авторитарных режимов наличием особых ценностей в азиатских обществах.

Подобная модель развития общества может представлять интерес для экономической социологии как минимум по двум причинам. Философия Сена, лежащая в основе представленной Вельцелем модели, демонстрирует способность изменить узкое понимание развития как экономической эволюции на более широкое, включающее социальный и политический аспекты, и этически обоснованное, или основанное на ценностях. Интересно также, что теории развития, постулируемые экономистами, не стали предметом основных дебатов в экономической социологии. По крайней мере, автору этой заметки известны только обзор Ричарда Сведберга взглядов Токвиля и Вебера на экономическое развитие [Swedberg 2003] и работа американского социолога Питера Эванса в этой области [Evans 2005].

Рональд Инглхарт, профессор Университета Мичигана и Санкт-Петербургского филиала НИУ ВШЭ, представил исследовательский проект «Эволюционная модернизация и экзистенциальная безопасность» («Evolutionary Modernization and Existential Security»). Наиболее ярким впечатлением от этого выступления был результат когортного анализа данных WVS, согласно которому уровень экзистенциальной безопасности в период подростковой социализации является определяющим для формирования

⁶ Согласно теории демократизации, основанной на распространенности инфекционных заболеваний Рэнди Торнхила и Кори Финчера [Thornhill, Fincher, Aran 2009].

⁷ Доступность дождевой воды и отсутствие необходимости строить ирригационные сооружения позволяет развиваться сельскому хозяйству без необходимости консолидации трудовых ресурсов посредством жёсткой командной системы управления.

ценностей. Отсутствие экзистенциальной безопасности приводит к росту ксенофобии, внутригрупповой солидарности и подчинению традиционным нормам. Высокий уровень экзистенциальной безопасности, напротив, влечёт за собой укрепление доверия, толерантность по отношению к иностранцам и «чужакам», поддержку гендерного равенства, открытость к социальным изменениям, секуляризацию и укрепление демократических институтов. По наблюдению докладчика, интересно следующее: теории, сходные с эволюционной модернизацией, были предложены независимо, в разных дисциплинах — в антропологии [Pelto 1968], эволюционной биологии [Thornhill, Fincher, Aran 2009] и психологии [Gelfand et al. 2011].

Кацухиро Кумо из Университета Хитоцубаши (Япония) представил эмпирическое исследование трудовой миграции из Таджикистана в Россию. Полученные результаты свидетельствуют о том, что из наиболее состоятельных домохозяйств в Россию на заработки уезжают больше мигрантов, нежели из менее состоятельных. Величина пересылаемой на родину суммы не зависит от реальных доходов таджикских домохозяйств. Объяснения на это счёт существуют только спекулятивные и были, кажется, предложены слушателями: расходы, необходимые для переезда в Россию и поиска работы, являются неподъёмными для наименее обеспеченных домохозяйств.

Игорь Задорин, руководитель проекта «Евразийский монитор», познакомил слушателей с данными мониторинга политической лояльности. Во всех странах бывшего Советского Союза (кроме Туркменистана, не принимающего участия в мониторинге) уровень доверия к президенту значительно выше, чем к парламенту. Показатели удовлетворённости жизнью в этой группе стран не коррелируют с политическими свободами. Объяснением этому феномену могут служить культурные особенности восточных стран; например, в них не принято говорить плохо о своей жизни. В качестве иллюстрации И. Задорин привёл Узбекистан, где половина населения считает положение своей страны хорошим.

Анна Андреевкова, представитель проекта «Европейское социальное исследование» («European Social Survey», ESS) в России, поделилась результатами первичного анализа данных последней волны опроса ESS, проведённого в 2010 г. Пять измерений за десять лет не позволяют сделать выводы о значимых изменениях ценностей, но выявлен паттерн неоднородности на европейском пространстве: Запад и Восток наиболее различаются по политическим взглядам, а Север и Юг — по моральным, религиозным и демографическим показателям. Население России продемонстрировало некоторую динамику, выразившуюся в более высоком уровне удовлетворённости жизнью и межличностного доверия, а также, согласно последнему опросу, в росте интереса к политике и политическому участию.

Ольга Каменчук, директор по коммуникациям Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), посвятила свой доклад «утечке мозгов» из России. В представленной работе выводы основывались не только на данных всероссийских опросов, но и на интервью с иммигрантами и теми, кто вернулся в Россию. Большинство опрошенных жаловались на несоответствие их заработной платы в России уровню образования, а основными причинами отъезда называли недостаточное развитие технологий, бюрократические проблемы и низкий престиж науки. Обобщая различия факторов миграции между Россией и Европой, докладчица отметила преобладание «подталкивающих» факторов (*push factors*) в России и «притягивающих» (*pull factors*) в Европе.

Конференция же в целом, на мой взгляд, стала примером преимуществ стратегии академической мобильности над стратегией миграции. Молодые исследователи — сотрудники ЛССИ имели возможность получить отклик на свою работу от более опытных коллег из разных стран, а также познакомиться с их теориями и эмпирическими исследованиями, которые могут послужить ориентирами в дальнейшей работе.

Литература

- Evans P. B. 2005. The Challenges of the «Institutional Turn»: Interdisciplinary Opportunities in Development Theory. In: Nee V., Swedberg R. (eds). *The Economic Sociology of Capitalist Institutions*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Gelfand M. J. et al. 2011. Differences Between Tight and Loose Cultures: A 33-Nation Study. *Science*. 332 (6033): 1100–1104.
- Pelto P. J. 1968. The Differences Between «Tight» and «Loose» Societies. *Society*. 5 (5): 37–40.
- Sen A. 1999. *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Swedberg R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Thornhill R., Fincher C. L., Aran D. 2009. Parasites, Democratization, and the Liberalization of Values across Contemporary Countries. *Biological Reviews*. 84 (1): 113–131.

Рабочий семинар Лаборатории сравнительных социальных исследований (ЛССИ)

23–27 апреля 2012 г., Санкт-Петербург

С 23 по 27 апреля 2012 г. в Санкт-Петербурге пройдёт недельный научно-методологический рабочий семинар ЛССИ.

В рамках семинара будут представлены доклады, посвящённые текущим проектам участников международной исследовательской сети ЛССИ, с последующим их обсуждением экспертами. Проекты затрагивают широкий спектр проблем, в том числе касающихся изучения ценностных установок, субъективного благополучия, религиозных установок, миграционных процессов в сравнительной перспективе.

В качестве докладчиков и дискуссантов приглашены исследователи из разных городов России и стран СНГ, а также западные исследователи из Швеции, Германии, США. Среди экспертов — Рональд Инглхарт, профессор Мичиганского университета (США); Кристиан Вельцель, профессор Университета Лёйфана в Люнебурге (Leuphana Universität Lüneburg) (Германия); Эдуард Понарин, профессор НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург, Россия) и др. Также запланировано выступление известного шведского социолога Питера Хедстрёма, директора Института исследований будущего (Institute for Future Studies) (Швеция).

Рабочий язык семинара — английский. Предварительная версия программы рабочего научного семинара размещена на сайте ЛССИ URL: <http://www.lcsr.hse.ru/>.

Место проведения семинара — гостиница «Октябрьская» в Санкт-Петербурге, расположенная в историческом центре города (Лиговский проспект, д. 10).

ПРИГЛАШАЮТСЯ ВСЕ ЖЕЛАЮЩИЕ!

Участие в семинаре бесплатное. Регистрация обязательна. Заявки принимаются до 20 апреля 2012 г. по электронному адресу: hse.lcss@gmail.com (с пометкой «Регистрация на рабочий научный семинар ЛССИ»). В заявке необходимо указать имя, фамилию, место работы или учёбы и электронный адрес. Проезд и проживание оплачиваются ЛССИ только докладчикам и экспертам.

Летняя школа Лаборатории сравнительных социальных исследований (ЛССИ) «Моделирование структурных уравнений»

1–14 июля 2012 г., Санкт-Петербург

Приглашаем стать участником Летней школы «Моделирование структурных уравнений» («Structural Equation Modeling»), организуемой Лабораторией сравнительных социальных исследований. Школа пройдет с 1 по 14 июля 2012 года в пригороде Санкт-Петербурга. В первую очередь Летняя школа предназначена для студентов магистратуры, аспирантов и молодых учёных, желающих развить свои исследовательские навыки в количественных сравнительных исследованиях по социологии.

Программа школы предполагает две части: первая часть — это стандартные лекции и семинары по заявленной теме Летней школы; вторая часть посвящена презентациям собственных проектов участников школы.

Ведущий лектор — профессор **Питер Шмидт**, известный методолог, работавший в крупных исследовательских центрах и Университетах Мангейма и Гамбурга, а теперь — и в НИУ ВШЭ. Питер Шмидт уже давно преподаёт на международных Летних школах (Летняя школа Эссекса, весенние семинары Института социальных исследований им. Лейбница (Leibniz-Institute for the Social Sciences, GESIS) в Кёльне, швейцарская Летняя школа в Лугано), кроме того, его курс, посвящённый структурным уравнениям, базируется на личном многолетнем опыте работы с этим методом. Курс будет преподаваться с использованием программного обеспечения M-Plus, а также предполагает предварительное чтение материала.

Кроме этого, предполагается сопутствующий и (или) поддерживающий курс профессора **Эдуарда Понарина**, заведующего ЛССИ, который будет идти как вспомогательный (по выбору) к пониманию структурных уравнений и многоуровневого анализа в программном пакете R. В качестве консультанта и дискуссанта также приглашён профессор Кёльского университета Герман (преподававший многоуровневый анализ на Летней школе ЛССИ в прошлом году).

Вторая часть программы предполагает выступления сотрудников и гостей ЛССИ: презентации отчетов о прогрессе в работе над индивидуальными проектами, рассмотрение новых заявок на участие. С публичными лекциями выступят несколько приглашённых профессоров.

Читаемые курсы:

- «**Моделирование структурных уравнений**» — читает профессор Питер Шмидт (1–2-я недели);
- «**Линейные и многоуровневые модели в R**» — читает профессор Эдуард Понарин (1–2-я недели).

Участие в школе бесплатное для тех, чьи заявки будут отобраны в рамках объявляемого конкурса. Рабочий язык — английский. Ознакомиться с программой школы можно на сайте ЛССИ URL: <http://www.lcsr.hse.ru/>

Для участия на Летней школе необходимо подать заявку, содержащую:

- резюме;
- мотивационное письмо (до 400 слов);
- описание базы данных, которую вы планируете использовать на практических занятиях по курсу П. Шмидта (200 слов);
- аннотацию личного проекта, который будете представлять (до 1000 слов).

Требования по оформлению заявок: шрифт Times New Roman, 12-й кегль, одинарный интервал, отступ 1,25 см, поля верх, низ, лево, право: 2, 2, 3, 1,5 см. Все заявки должны быть написаны на английском языке и отправлены на электронный адрес hse.lcss@gmail.com

Срок подачи заявок — **1 мая 2012 г.** включительно.

Результаты будут объявлены 15 мая 2012 г.

XIII Международная научная конференция НИУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества

3–5 апреля 2012 г.

Тринадцатая Международная научная конференция НИУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества состоится в Москве 3–5 апреля 2012 г. Её проводит Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда.

Программа секционных заседаний¹
(предварительная версия, от 14 марта 2012 г.)

Секция С. Развитие образования

Руководитель: И. Д. Фрумин (НИУ ВШЭ)

3 апреля 2012 г. 15:00–16:30 **Сессия С-01. Влияние контекстных факторов на образовательные результаты – 1**

Аудитория Г-114 **Председатель сессии: В. А. Болотов (НИУ ВШЭ)**

**И. А. Прахов (НИУ ВШЭ),
М. М. Юдкевич (НИУ ВШЭ)**
Влияние дохода домохозяйств на результаты ЕГЭ и выбор вуза

А. В. Захаров (НИУ ВШЭ)
Влияние характеристик учителя на академические достижения учащихся: по результатам ЕГЭ-2010

**М. А. Пинская (НИУ ВШЭ),
И. Д. Фрумин (НИУ ВШЭ)**
Школы, работающие в сложных социальных контекстах: «тонущие» и «блуждающие»

**Ю. А. Тюменева (НИУ ВШЭ),
Т. Е. Хавенсон (НИУ ВШЭ)**
*Учительские характеристики и достижения школьников.
Находки из применения метода «first-difference» к данным TIMSS-2007*

Е. П. Меркулова (Иркутский государственный университет)
Информационная асимметрия в современном университетском образовании и конкурентоспособность выпускников (личная и социальная)

¹ Здесь приводится информация о некоторых — наиболее интересных с точки зрения экономической социологии — секциях. С полной версией программы конференции можно ознакомиться на сайте URL: <http://conf.hse.ru/2012/> — Примеч. ред.

3 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Г-107

Сессия С-05. Развитие университетов

Председатель сессии: С. М. Яковлев (НИУ ВШЭ)

A. Libman (Frankfurt School of Finance & Management),

J. Zweynert (University of Hamburg)

An International, National or Fragmented Science?

Development of Economics in Russia through the Lens of the Doctoral Habilitations

Л. Пал (Университет Карлтона)

Академическая ответственность и профессиональная полезность. Можем ли мы сделать учебные планы магистерских программ по публичной политике в Канаде более соответствующими потребностям рынка?

И. В. Абанкина (НИУ ВШЭ),

Ф. Т. Алескеров (НИУ ВШЭ),

В. Ю. Белоусова (НИУ ВШЭ),

А. А. Бонч-Осмоловская (НИУ ВШЭ),

Т. А. Городенцева (ЗАО «Авикомп Сервисез»),

К. В. Зиньковский (НИУ ВШЭ),

Е. А. Князев (НИУ ВШЭ),

Ю. К. Коган (ЗАО «Авикомп Сервисез»),

Д. Л. Огородничук (НИУ ВШЭ)

Картина вузов в свете данных из структурированных и неструктурированных источников информации

M. Mariani (University of Bologna)

Trends and Challenges of Funding for Academic Institutions and Academic Conferences: a Comparative Analysis of the USA, European Union and Russian Federation

4 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Г-107

Сессия С-02. Влияние контекстных факторов на образовательные результаты – 2

Председатель сессии: И. А. Вальдман (Институт управления образованием РАО)

В. Д. Шадриков (НИУ ВШЭ)

Развитие способностей учащихся — путь к повышению интеллектуального потенциала науки

Ю. В. Кузьмина (НИУ ВШЭ),

Ю. А. Тюменева (НИУ ВШЭ)

Что дает год обучения российскому школьнику? (На данных международного исследования PISA)

A. Bessudnov (HSE)

The Gender Gap in Mathematics Performance across Russian Regions

С. А. Иванов (Институт проблем региональной экономики РАН)

Формирование инновационных компетенций и свойств человеческого потенциала

5 апреля 2012 г.
17:00–18:30

Аудитория Г-107

Сессия С-06. Экономика высшего образования

Председатель сессии: Е. А. Князев (НИУ ВШЭ)

**Г. В. Андрущак (НИУ ВШЭ),
А. Е. Прудникова (НИУ ВШЭ)**

Доступность и коммерциализация общего образования: динамика расходов семей и распределение бремени финансирования образования в 1995–2010 гг.

**И. В. Абанкина (НИУ ВШЭ),
Т. В. Абанкина (НИУ ВШЭ),
Л. М. Филатова (НИУ ВШЭ)**

Дисбаланс спроса и предложения на рынке профессионального образования в современной России

N. Kyui (Paris School of Economics)

Expansion of Tertiary Education, Employment and Wages: Evidence from Russian Transition

Н. В. Третьяк (НИТУ МИСиС)

О частно-государственном партнёрстве в системе высшего образования на примере НИТУ МИСиС

5 апреля 2012 г.
10:00–11:30

Аудитория Г-114

Сессия С-04. Образовательные траектории

Председатель сессии: Д. Л. Константиновский (Центр социологии образования, науки и культуры ИС РАН)

**А. С. Безлепкин (НИУ ВШЭ),
Я. Я. Козьмина (НИУ ВШЭ),
М. М. Юдкевич (НИУ ВШЭ)**

Кто выигрывает от введения ЕГЭ: как абитуриенты используют возможности выбора между несколькими вузами

**С. В. Сигова (Петрозаводский государственный университет),
А. А. Яковлева (Петрозаводский государственный университет)**

Инструменты информирования населения для обоснованного выбора образовательной траектории

Т. В. Абанкина (НИУ ВШЭ)

Влияние образовательных стратегий сельских школьников России, Китая и Казахстана на смену моделей социальной динамики

**Ю. В. Кузьмина (НИУ ВШЭ),
Д. С. Попов (НИУ ВШЭ),
Ю. А. Тюменева (НИУ ВШЭ)**

Кто поступает в вузы Москвы?

Типологизация первокурсников через двухшаговый кластерный анализ.

5 апреля 2012 г.
12:00–13:30
Аудитория Г-114

Сессия С-03. Успешность обучения в вузах

Председатель сессии: А. И. Подольский (НИУ ВШЭ)

**Е. В. Кочергина (НИУ ВШЭ),
Е. А. Орёл (НИУ ВШЭ)**

Психологические предикторы академической успеваемости у студентов вузов

**Г. В. Андрущак (НИУ ВШЭ),
О. В. Польшин (НИУ ВШЭ),
М. М. Юдкевич (НИУ ВШЭ)**

Эффекты обучения в «жёстких» образовательных программах

О. О. Замков (НИУ ВШЭ)

Оценки ЕГЭ как индикатор последующих академических успехов студентов международной программы по экономике

Е. В. Колотова (НИУ ВШЭ)

Исследование феномена отчислений студентов в российских вузах (на примере НИУ ВШЭ)

Секция D. Экономика и право

Руководитель: А. А. Яковлев (НИУ ВШЭ)

4 апреля 2012 г.
15:00–16:30
Аудитория Е-604

Сессия D-02. Правоприменение и стимулы экономических агентов

Председатель сессии: К. Д. Титаев

(Институт проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге)

**T. Frye (Columbia University),
N. Buckley-Farlee (Columbia University)**
Who Wants to Cooperate with the Police and Why

Е. Paneyakh (European University at St Petersburg)
Bureaucracy, Closure, Legitimized Violence: Sentencing Process in Russia

В. В. Волков (Европейский университет в Санкт-Петербурге)
Функционирование институтов правоприменения в России

К. Д. Титаев (Институт проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге)
Иерархия арбитражных судов и защита прав предпринимателей: социолого-правовой анализ

Дискуссант: Л. И. Полищук (НИУ ВШЭ)

5 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Г-107

Сессия D-03. Ценности, доверие и социальный капитал

Председатель сессии: Л. И. Полищук (НИУ ВШЭ)

А. В. Белянин (НИУ ВШЭ)

Доверие, ответственность и экономическая динамика

О. А. Демидова (НИУ ВШЭ)

Сравнение степени доверия жителей стран с переходной экономикой и ОЭСР к основным политическим институтам

Е. С. Киселева (Институт комплексных стратегических исследований),

Д. А. Плеханов (Институт комплексных стратегических исследований)

Жизненные ценности российской студенческой молодёжи и её отношение к модернизации

А. А. Макарьин (НИУ ВШЭ),

Л. И. Полищук (НИУ ВШЭ)

Социальный капитал и дорожное движение: подтверждение из США

Секция E. Фирмы и рынки

Руководитель: Т. Г. Долгопятова (НИУ ВШЭ)

5 апреля 2012 г.
12:00–13:30

Аудитория Г-609

Сессия E-05. Проблемы отраслевых рынков

Председатель сессии: О. А. Эйсмонт (Институт системного анализа РАН)

И. А. Долматов (НИУ ВШЭ),

И. В. Маскаев (НИУ ВШЭ)

Тарифы естественных монополий: влияние на конкурентоспособность базовых отраслей промышленности

С. Я. Чернавский (Центральный экономико-математический институт РАН)

Институциональная траектория развития российских рынков нефтяного попутного газа

Л. А. Константинова («Трансперенси Интернешнл — Р»)

Коррупция в молочной отрасли и оценка её влияния на стоимость молока

Дискуссант: В. Л. Уланов (НИУ ВШЭ)

5 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Г-609

Сессия Е-06. Бизнес-ассоциации и поведение фирм

Председатель сессии: А. Ю. Зудин (НИУ ВШЭ)

Е. А. Иванова (Венский экономический университет)

Профессиональные ассоциации: развивающийся институт гражданского общества в России

А. В. Говорун (НИУ ВШЭ)

Деятельность бизнес-ассоциаций в России: региональные различия (результаты эмпирического анализа)

А. Т. Юсупова (Новосибирский государственный университет)

Влияние ассоциаций бизнеса на поведение инновационных компаний

5 апреля 2012 г.
17:00–18:30

Аудитория Г-609

Сессия Е-07. Уроки развития предпринимательства и малого бизнеса в экономиках переходного типа

Председатель сессии: А. Ю. Юданов (Финансовый университет при Правительстве РФ)

А. Cherpurenko (HSE),

J. Round (HSE)

Entrepreneurship in Informal Sector under Transition: Causes, Specific Features, Socio-Economic Effects

В. С. Елаховский (НИУ ВШЭ),

Е. В. Поповская (НИУ ВШЭ)

Интегральная оценка уровня развития предпринимательского потенциала в регионах России (по данным «Георейтинга»)

М. В. Габелко (НИУ ВШЭ)

Отношение населения России к предпринимательству как фактор делового климата: межстрановые и межрегиональные сопоставления

Г. В. Широкова (Высшая школа менеджмента СПбГУ),

Т. В. Цуканова (Высшая школа менеджмента СПбГУ)

Роль институциональной среды бизнеса в процессе интернационализации фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками

Секция J. Социология

Руководитель: Л. Я. Косалс (НИУ ВШЭ)

3 апреля 2012 г.
17:00–18:30

Аудитория Г-401

Сессия J-02. Гендерные проблемы и гендерная политика – 1

Председатель сессии: *уточняется*

G. Dogangun (Middle East Technical University)
An Overview of 'Gender' Politics in the Post-Soviet Russia

А. Б. Есимова (Южно-Казахстанский государственный педагогический институт)
Социальный капитал и генеративное и (или) прокреационное поведение женщин: поиск взаимосвязи

Е. Б. Мезенцева (НИУ ВШЭ)
Взаимосвязь экономического роста и гендерного неравенства (на примере российских регионов)

4 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Г-401

Сессия J-03. Политическая социология и власть

Председатель сессии: *уточняется*

И. В. Задорин (Исследовательская группа «ЦИРКОН»)
Качества власти: восприятие и представления населения

Л. Б. Косова (НИУ ВШЭ)
Влияние стратегий адаптационного поведения на политические предпочтения россиян

Е. В. Симончук (Институт социологии НАН Украины)
Формирование социальных классов в постсоветских странах: перспектива классового действия

4 апреля 2012 г.
12:00–13:30

Аудитория Г-401

Сессия J-06. Экономические субъекты и модернизация – 2

Председатель сессии: *уточняется*

В. А. Аникин (НИУ ВШЭ)
Социально-демографическая асимметрия профессиональной структуры населения как ограничение модернизации современной России

В. В. Мойсов (Исследовательская группа «ЦИРКОН»)
Развитие социальной среды инновационного центра «Сколково»

C. Dufy (Institut of Political Studies)
Market, Modernization and Patriotism: The Plural Moralities of Economic Reform in the Russian Industry

4 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Г-401

Сессия J-07. Социология рынков и финансового поведения – 1

Председатель сессии: *уточняется*

Н. В. Халина (НИУ ВШЭ)

Электронные деньги в современной России: критерии пользования различными видами платежей

О. Е. Кузина (НИУ ВШЭ)

Динамика и факторы пенсионных стратегий россиян (2005–2011)

Д. Х. Ибрагимова (НИУ ВШЭ)

Установки россиян относительно сбережений и кредитов

И. В. Задорин (Исследовательская группа «ЦИРКОН»)

Динамика финансовой активности населения России в 1998–2012 гг. (по результатам всероссийского мониторинга)

4 апреля 2012 г.
17:00–18:30

Аудитория Г-401

Сессия J-08. Социология рынков и финансового поведения – 2

Председатель сессии: *уточняется*

Е. А. Назарбаева (НИУ ВШЭ)

Формирование образа продовольственных розничных сетей в российских печатных средствах массовой коммуникации

М. Е. Маркин (НИУ ВШЭ)

Логика обоснования государственного регулирования в России (на примере розничной торговли)

A. Guseva (Boston University),

A. Rona-Tas (University of California, San Diego)

The War of the Brands: Domestic versus International Plastic Cards in Seven Postcommunist Countries

4 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Г-407

Сессия J-09. Comparative social studies – 1

Председатель сессии: *уточняется*

J. Bockman (George Mason University)

How Transnational Socialism Became Neoliberalism without Ceasing to Exist

A. Shevchuk (HSE),

D. Strebkov (HSE)

New Forms of Self-Employment in Russia: Remote Work Patterns and E-Markets

O. Cretu (University of Middlesex Business School),

C. Morrison (University of Middlesex Business School),

D. Sacchetto (University of Padua)

International Migration and Labour Turnover: The Construction Sector in the EU and the CIS

Секция I. Менеджмент

Руководитель: О. А. Третьяк (НИУ ВШЭ)

4 апреля 2012 г. 15:00–16:30 **Сессия I-03. Бизнес-этика, доверие и управление ценностями в организации – 1**

Аудитория Г-411 **Председатель сессии: В. И. Кабалина (НИУ ВШЭ)**

Е. Б. Моргунов (НИУ ВШЭ)
Деловое и личностное доверие на предприятии

В. И. Кабалина (НИУ ВШЭ),
А. А. Кокорина (НИУ ВШЭ)
Управление на основе ценностей в российских компаниях

P. Dowden (Center for Business Ethics and Corporate Governance),
P. Nichols (University of Pennsylvania)
Russia's Paralyzing Cycle of Distrust: Can the Banking Industry Be an Agent of Change?

4 апреля 2012 г. 17:00–18:30 **Сессия I-04. Межфирменное взаимодействие: формы и методы управления – 1**

Аудитория Г-411 **Председатель сессии: О. А. Третьяк (НИУ ВШЭ)**

А. Н. Стерлигова (НИУ ВШЭ)
Влияние межорганизационного взаимодействия на эффективность управления компаниями

М. А. Бек (НИУ ВШЭ),
Н. Н. Бек (НИУ ВШЭ)
Условия развития инновационных кластеров в России

A. Bode (Technical University Darmstadt),
J. Hill (Technical University Darmstadt),
K. Mueller (Technical University Darmstadt)
Managing Absorptive Capacity within R & D Cooperation

L. Armila (Lappeenranta University of Technology),
E. Novikova (Lappeenranta University of Technology)
Cross-Border Open Innovation in University-Industry Collaboration

Дискуссант: М. Ю. Шерешева (НИУ ВШЭ)

Секция К. Социально-культурные процессы

Руководители: Н. М. Лебедева (НИУ ВШЭ), В. С. Магун (Институт социологии РАН)

5 апреля 2012 г.
10:00–11:30

Сессия К-02. Культура, потребление и культурная политика

Аудитория Г-603

Председатель сессии: Д. М. Рогозин (НИУ ВШЭ)

**М. А. Ерофеева (НИУ ВШЭ),
М. Л. Магидович (НИУ ВШЭ),
П. А. Петренко (НИУ ВШЭ)**

Концерты академической музыки сквозь призму современных потребительских практик

И. В. Сохань (НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург)

Гастрономическая культура как практика власти: от тоталитарного проекта сталинской эпохи 1920–1930-х гг. к современному фастфуду

М. А. Козлова (Уральский государственный экономический университет)

Особенности регионального развития культурных индустрий: теоретический аспект и практическое значение для общества

М. И. Ананьев (РЭШ),

Ю. О. Папушина (НИУ ВШЭ, Пермь)

«Берущие от жизни всё», «Лежащие на диване» и другие в Музее современного искусства «PERMM» (Пермь): анализ публикации одной выставки актуального искусства

5 апреля 2012 г.
12:00–13:30

Сессия К-09. Социальный капитал как предиктор социальных и экономических установок

Аудитория Г-603

Председатель сессии: А. Н. Татарко (НИУ ВШЭ)

A. Shaleva (University of Alicante)

How Does External Conflict Impact Social Trust?

J. Häuberer (Hamburg University)

Social Capital in the Czech Republic: On Its Conceptualization, Measurement and Appearance

Т. А. Нестик (Институт психологии РАН),

И. А. Соломаха (Институт психологии РАН)

Социальный капитал личности как социально-психологический феномен

А. Н. Татарко (НИУ ВШЭ)

Социальный капитал как фактор отношения к деньгам

Дискуссант: А. Б. Купрейченко (НИУ ВШЭ)

5 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Г-603

Сессия К-04. Социальные девиации

Председатель сессии: Т. Е. Хавенсон (НИУ ВШЭ)

О. С. Дейнека (СПбГУ)

Моральные девиации в структуре представлений о конкурентоспособности

Н. Я. Калюжнова (Иркутский государственный университет)

Экономика недоверия: особенности и экономическая роль социального капитала в России

A. Bessudnov (HSE)

Bribery in Russian Regions: A Multilevel Study

P. Kopp (Centre d'Economie de la Sorbonne, Université Paris 1),

S. Massin (Centre d'Economie de la Sorbonne, Université Paris 1)

Alcohol Consumption and Happiness: an Empirical Analysis Using Russian Panel Data.

5 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Г-606

Сессия К-03. Профессиональный и жизненный успех в сознании россиян

Председатель сессии: Л. Б. Косова (НИУ ВШЭ)

М. Г. Бурлуцкая (Уральский государственный педагогический университет)

Фрилансеры и менеджеры: сравнительный анализ понимания успеха и карьерных проектов

Ю. П. Лежнина (НИУ ВШЭ)

Пореформенные поколения российской молодёжи

О. Б. Павленко (НИУ ВШЭ)

Различия в ценностях и экономических установках между жителями регионов России

О. В. Валиева (Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский государственный университет)

Кадровые ресурсы для инновационных компаний: ценности и ориентиры

Секция L. Социальная политика

Руководитель: Т. Я. Четвернина (НИУ ВШЭ)

3 апреля 2012 г.
17:00–18:30

Сессия L-05. Отношение россиян и населения других европейских стран к неравенству и социальной политике

Аудитория Г-407

Председатели сессии: В. С. Магун (Институт социологии РАН), **П. В. Романов** (НИУ ВШЭ)

Г. А. Монусова (Институт мировой экономики и международных отношений РАН)

Запрос населения на государственную социальную политику и готовность к её финансированию: межстрановые сравнения

О. С. Грязнова (Институт социологии РАН)

Поддержка социального государства жителями России и других европейских стран: рациональные и ценностные аспекты

А. А. Салмина (НИУ ВШЭ)

Отношение населения к социальному неравенству: Россия в сравнении с другими европейскими странами

С. В. Мареева (Институт социологии РАН)

Специфика норм и ценностей россиян по отношению к роли государства в обществе

5 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Сессия L-03. Социальная политика государства

Аудитория Г-601

Председатель сессии: Т. Я. Четвернина (НИУ ВШЭ)

К. В. Демина (НИУ ВШЭ),

Г. А. Миннигалеева (НИУ ВШЭ)

Социальная политика в отношении пожилых людей: анализ нормативно-правовой базы

Е. Разумовская (Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина)

Финансовые аспекты инновационной социальной политики государства

Н. Г. Кузнецов (Ростовский государственный экономический университет),

Л. И. Ниворожкина (Ростовский государственный экономический университет)

Результативность социальной политики государства в элиминировании воздействия экономического кризиса 2008 г. на бедность населения России

Н. М. Плискевич (журнал «Общественные науки и современность», Институт экономики РАН)

Человеческий капитал — ценности — институты

5 апреля 2012 г. 17:00–18:30 **Сессия L-04. Социальная интеграция незащищенных категорий населения: проблемы и перспективы**

Аудитория Г-601 **Председатель сессии: Т. Я. Четвернина (НИУ ВШЭ)**

Г. А. Миннигалеева (НИУ ВШЭ)

Старение населения — обуза или ресурс для общества? Социальная политика и добровольческий потенциал пожилого населения

Т. Ш. Зулкарнаев (НИУ ВШЭ)

Имидж пожилого возраста в России и его влияние на возможности реализации потенциала людей старшего возраста

О. И. Бородкина (СПбГУ)

Социальная интеграция инвалидов как направление социальной политики в России

Е. М. Ангелова (НИУ ВШЭ)

Роль государства и негосударственных организаций для обеспечения реализации программы интеграции детей с ограниченными способностями в общество России

Секция М. Демография

Руководитель: М. Б. Денисенко (НИУ ВШЭ)

5 апреля 2012 г. 12:00–13:30 **Сессия М-01. Проблемы воспроизводства и миграции населения – 1**

Аудитория Е-505 **Председатель сессии: М. Б. Денисенко (НИУ ВШЭ)**

З. О. Пальян (Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко)
Статистическая оценка факторов динамики рождаемости в Украине

R. Caplescu (Buharest Academy of Economic Studies),

C. Mihaescu (Buharest Academy of Economic Studies)

Socio-Environmental Factors and Fertility Patterns. Similarities and Differences in Romania and Russia

R. Caplescu (Bucharest Academy of Economic Studies),

C. Mihaescu (Bucharest Academy of Economic Studies)

Demographic Policy Impact on the Transmission of Fertile Behaviour in Romania

S. Wheatcroft (University of Melbourne)

Mapping Famines in the USSR: Raion Level Data on Mortality and Natality in the USSR in 1933

5 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Е-505

Сессия М-02. Проблемы воспроизводства и миграции населения – 2

Председатель сессии: Н. В. Мкртчян (НИУ ВШЭ)

Е. С. Вакуленко (НИУ ВШЭ)

Миграционные процессы в городах центральной России и Сибири

Л. П. Шахотько (Институт экономики НАН Беларуси)

Трудовая миграция населения Республики Беларусь по данным переписи населения 2009 г.

Е. В. Горобец (Феодосийская финансово-экономическая академия Университета рыночных отношений),

Н. В. Ковтун (Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко)

Проблемы воспроизводства населения в Автономной Республике Крым

Е. Л. Сороко (НИУ ВШЭ)

База данных демографических показателей по регионам России и странам мира: основные компоненты

5 апреля 2012 г.
17:00–18:30

Аудитория Е-505

Сессия М-03. Гендерные аспекты социальных проблем

Председатель сессии: Е. Ю. Рождественская (НИУ ВШЭ)

Е. Ю. Рождественская (НИУ ВШЭ)

Баланс жизни, родительства и труда

С. Swader (HSE)

The Commodification of Intimacy? The Case of Compensated Dating in Russia

Ж. В. Чернова (НИУ ВШЭ)

«Прагматический эгалитаризм» и гендерные стратегии молодых взрослых

А. В. Ваньке (Институт социологии РАН)

Телесный капитал мужчин рабочих профессий и офисных служащих

Секция N. Рынки труда

Руководитель: В. Е. Гимпельсон (НИУ ВШЭ)

4 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Сессия N-01. Рынки труда – 1

Аудитория Е-505

Председатель: С. Ю. Рошин (НИУ ВШЭ)

F. Slonimczyk (HSE)

Informality in Russia: Stepping Stone or Dead End?

E. Jahn (Institute for Employment Research Nuremberg, Germany)

Is Temporary Agency Employment a Stepping Stone for Immigrants?

А. В. Аистов (НИУ ВШЭ),

А. В. Ларин (НИУ ВШЭ),

Л. А. Леонова (НИУ ВШЭ)

Неформальная занятость и удовлетворённость жизнью

5 апреля 2012 г.
17:00–18:30

Сессия N-02. Проблемы воспроизводства и миграции населения – 2

Аудитория Е-505

Председатель сессии: Р. И. Капелюшников (НИУ ВШЭ)

А. Л. Лукьянова (НИУ ВШЭ)

Влияние МРОТ на распределение заработных плат в российских регионах

A. Nivorozhkin (Institute for Employment Research)

Give Them a Break! Did Activation of Young Welfare Recipients Overshoot in Germany? (A Regression Discontinuity Analysis)

А. В. Шарунина (НИУ ВШЭ)

Различия в оплате труда работников бюджетного и небюджетного секторов в России

T. Wagner (University of Applied Sciences Nuremberg)

Do Eligibility Criteria Influence Unemployment?

Секция O. Социально-экономические проблемы здравоохранения

Руководитель: Л. Д. Попович (НИУ ВШЭ)

4 апреля 2012 г.
17:00–18:30

Сессия O-01. Пациенты и врачи в системе здравоохранения

Аудитория Г-509

Председатель сессии: В. В. Власов (НИУ ВШЭ)

Е. В. Осипова (НИУ ВШЭ)

Изучение социокультурного контекста и мотивации здоровьесберегающего и здоровьеразрушающего поведения

И. К. Чернышёва (НИУ ВШЭ)

Влияние качества жизни на смертность и заболеваемость в России

Е. В. Селезнёва (НИУ ВШЭ)

Участие различных групп населения России в оплате медицинской помощи

А. Л. Темницкий (МГИМО)

Консервативный характер мотивации труда российских врачей

5 апреля 2012 г.
10:00–11:30

Аудитория Г-509

Сессия О-02. Проблемы инфраструктуры здравоохранения

Председатель сессии: А. Л. Линденбратен (НИУ ВШЭ)

Е. Р. Яшина (Клиническая больница Управления делами Президента РФ)
*Эффективность применения информационных систем в управлении много-
профильным медицинским учреждением*

Е. Г. Потапчик (НИУ ВШЭ),
Е. В. Селезнёва (НИУ ВШЭ),
С. В. Шишкин (НИУ ВШЭ)

Роль частных медицинских организаций в российской системе здравоохранения

М. В. Малаховская (ФБОУ ВПО «Томский государственный архитектурно-
строительный университет», директор Центра МВА НИУ ТГУ)
*Необходимость установления соответствия между структурой госпитального
сектора российского здравоохранения и структурой капитала здоровья*

5 апреля 2012 г.
12:00–13:30

Аудитория Г-509

Сессия О-03. Эффективность системы здравоохранения

Председатель сессии: А. Л. Линденбратен (НИУ ВШЭ)

L. Cook (Brown University)
*«Spontaneous Privatization» and its Political Consequences in Russia's
Postcommunist Health Sector*

A. Yerehi (Hacettepe University)
Healthcare Financing Reform: A Case of Turkey

5 апреля 2012 г.
15:00–16:30

Аудитория Г-509

Сессия О-04. Региональные проблемы реформирования здравоохранения

Председатель сессии: Е. Г. Потапчик (НИУ ВШЭ)

Т. Н. Филиппова (НИУ ВШЭ)
Практики преодоления недоверия системе здравоохранения в малом городе

А. Т. Набережная (Северо-Восточный федеральный университет
им. М. К. Аммосова),

А. Н. Павлова (Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Ам-
мосова)

Перспективы развития здравоохранения Республики Саха (Якутия)

Н. Н. Кивелёва (Министерство здравоохранения Свердловской области),
Е. Г. Князева (Уральский федеральный университет им. первого Президента
России Б. Н. Ельцина)

*Композиция организационно-финансовых инструментов модернизации здра-
воохранения региона*

Секция V. Экономическая история и методология экономической науки

Руководители: В. С. Автономов (НИУ ВШЭ), О. И. Ананьин (НИУ ВШЭ), А. М. Маркевич (РЭШ)

4 апреля 2012 г.
17:00–18:30

Сессия V-04. Экономическая история: источники и данные

Аудитория Г-502

Председатель сессии: *уточняется*

Д. В. Диденко (Внешэкономбанк),
Б. В. Леувен (Утрехтский университет)

Человеческий капитал в странах бывшего СССР: источники и методы построения временных рядов данных

П. А. Кюнг (РГГУ)

«Без бизнес-архивов нет бизнес-истории». Направления деятельности государственных учреждений и общественных организаций по сохранению документации бизнес-архивов в Европе

5 апреля 2012 г.
10:00–11:30

Сессия V-05. Экономическая наука и реальность

Аудитория Г-502

Председатель сессии: *уточняется*

Н. А. Макашева (НИУ ВШЭ)

Мировой экономический кризис: окажет ли он существенное влияние на экономическую науку?

М. Klaes (Keele University)

Northatlantic Neoliberalism and the Economic Crisis: Methodological Lessons

В. С. Автономов (НИУ ВШЭ)

Два канона в истории экономической мысли

О. И. Ананьин (НИУ ВШЭ),

В. М. Широнин (ЦБ РФ)

Дуглас Норт и культурная размерность экономической реальности

Д. В. Мельник (НИУ ВШЭ)

Война и мир в экономической науке первой трети XX в.

- 5 апреля 2012 г.
12:00–13:30
- Аудитория Г-502
- Сессия V-01. Экономическая история Российской империи конца XIX — начала XX в.**
- Председатель сессии:** *уточняется*
- А. М. Давыдов** (РГГУ)
О развитии единоличных хозяйств в годы столыпинской аграрной реформы
- P. Castañeda Dower** (NES),
A. Markevich (NES)
Do Property Rights Matter in Russia? The Stolypin Titling Reform and Agricultural Productivity
- Л. И. Бородин** (МГУ им. М. В. Ломоносова),
А. В. Дмитриева (МГУ им. М. В. Ломоносова)
Влияние фундаментальных факторов на динамику стоимости акций нефтяных компаний в дореволюционной России (конец XIX — начало XX в.)
- 5 апреля 2012 г.
15:00–16:30
- Аудитория Г-502
- Сессия V-02. Экономическая история СССР**
- Председатель сессии:** *уточняется*
- Е. А. Хромов** (Сургутский государственный педагогический университет)
Хозяйственная и управленческая специфика системы совнархозов Сибири (1957–1962)
- В. Л. Некрасов** (Сургутский государственный педагогический университет),
О. Н. Стафеев (Сургутский государственный педагогический университет)
Госплан СССР и проект Нижне-Обской ГЭС (1958–1963): лоббирование, коалиции интересов, оппортунизм
- И. Б. Орлов** (НИУ ВШЭ)
«Экономика повседневности» в России: от службы быта к сервисному обществу
- 5 апреля 2012 г.
17:00–18:30
- Аудитория Г-502
- Сессия V-03. Конфликты и экономическое развитие**
- Председатель сессии:** *уточняется*
- И. В. Шильникова** (НИУ ВШЭ)
Экономические аспекты трудовых конфликтов в российской промышленности в конце XIX — начале XX в.
- А. Ю. Володин** (МГУ им. М. В. Ломоносова)
Иван Янжул и формирование экспертного сообщества экономистов в Российской империи на рубеже XIX–XX вв.
- S. Wheatcroft** (University of Melbourne)
What the Annual Kolkhoz Reports and Kolkhoz Budget Studies Tell Us About Kolkhoz Peasants in the Famine of 1932–1933?

Contents and Abstracts

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 5

Interviews

Interview with Walter W. Powell: «I might be a Little More Sanguine Today than I was Ten Years Ago»
(translated by *Elena Berdysheva*) 8

New Texts

János Mátyás Kovács

Petering Out or Flaming Up?

New Institutional Economics in East-Central Europe (translated by *Alexander Kurakin*) 17

Abstract

In the paper János Mátyás Kovács reflects upon frictions in the reception of the new institutional economics in Eastern Europe. Large-scale importation of new institutional economics (NIE) was predicted at the beginning of postcommunist transformation in Eastern Europe experimenting with deep-going institutional change. Textbook Marxism was vanishing while mainstream neoclassical economics was not widely spread. Under these conditions, NIE and ORDO liberalism could be seen as good options for many economists and sociologists. Surprisingly, Eastern Europe was not flooded with the NIE concepts. Moreover, NIE still has a rather low profile among the economists in the region giving way to rather eclectic research programmes. Using results of a research project carried out in eight countries, János Kovács gives a comprehensive picture of this peculiar transformation in economic and social sciences.

Keywords: new institutional economics; ORDO liberalism; East-Central European economics; postcommunist transformations

New Translations

Avner Greif

Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade (an Excerpt)

(translated by *Inna Kushnareva*)..... 35

Abstract

Varieties in economics, politics and societies are widely considered to be resulted from the influence of different institutions. However, economists, political scientists, and sociologists do not come to agree about what institutions are, which forces contribute to the maintenance of institutions and their changes, and how it is possible to affect institutions development. The author proposes an understanding of institutions which integrates outwardly opposite perspectives of institutional approach in social sciences. His conception gives opportunities to deal with institutional roots, maintenance, endogenous changes and the influence of previous institutions on the successive ones.

The journal «Economic Sociology» publishes the second chapter «Institutions and Transactions» in which the author defines the key concepts of his study in institutional backgrounds for markets and states.

Keywords: institutions; economic transactions; organizations; integrative approach to institutions.

Beyond the Borders

Nikolai Ssorin-Chaikov

Bear Skins and Macaroni: On Social Life of Things in a Siberian State Collective,
and On the Performativity of Gift and Commodity Distinctions..... 59

Abstract

This article explores a multiplicity of meanings of exchange and multiplicity of relations that are established through exchange. The article is based on long-term fieldwork in the north of the Krasnoyarsk region in Siberia, in which it was observed how a single item that was changing hands between the same people acquired different meanings. This exchange was understood as trade as well as gift at its different moments. The article approaches this interplay of meanings from the point of view of Michel Callon's theory of performativity of economy. Callon's focus is on performative relationship between market economy and economic knowledge. In the article, this focus is complemented with the idea of performativity of distinction between gifts and commodities. It is argued that in a situation in which meanings of exchange are exchanged in addition to material objects, it is this relationship between market and non-market exchange that it performative in Post-Soviet as well as in Soviet and older imperial power/knowledge relations. This argument is important for the anthropological gift theory, in which these distinctions are understood as descriptive, rather than performative.

Keywords: gift; commodity; performativity; Michel Callon; Siberia.

Debate Studies

Maria Kravtsova

Corruption in Police: Changes in Police-Entrepreneur Relations..... 82

Abstract

The article demonstrates that the structure of corruption relations between police officers and small businessmen has been changing. Informal payments have been replaced by forms of corruption relations which do not involve payments but suppose long-term bilateral contracts and mechanisms of tit for tat reciprocity. These transformations influence the entrepreneurial climate in a significant way. The system where the role of personal ties with officials is especially important, some entrepreneurs feel much better. They have less cost loading, understand deeper their interests, and accumulate more resources in order to protect them in dealing with police officers. There are a lot of factors influencing business climate; therefore it is too early to suppose its significant improvement.

Keywords: corruption; informal relations; police; entrepreneurs.

Professional Reviews

Svetlana Barsukova, Vadim Radaev

Informal Economy in Russia: A Brief Overview..... 99

Abstract

The review is devoted to sociological studies in the field of informal and shadow economy in Russia. It discusses the rise of the shadow economy in the Post-Soviet era, involving transition from fictitious and virtual

economy to shadow dealings, from relationships of «blat» to business networking, and from pilfering to tax evasion. Moreover, it addresses the institutionalised practices of corruption and use of violence in business, the maintenance of inter-family reciprocal exchanges and the progressive legalization of business activities. The brief overview proposes key findings concerning the differences between the informal sectors of the Soviet and Post-Soviet periods and the main trends of the modern development in Russian shadow economy.

Keywords: informal economy; informal inter-family exchange; corruption; violent entrepreneurship; legalization of business activities.

New Books

Ivan Pavlutkin

Three Sagas of Economics, or Traits of Professional Cuisine. Book Review on Fourcade M. 2009. *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*. Princeton: Princeton University Press 112

Research Projects

Anton Sobolev

The Trial of Flame: An Influence of Natural Disasters on Political Preferences and Social Capital in Rural Russia..... 118

Syllabi

Nikolai Ssorin-Chaikov, Grigory Yudin

Economic Anthropology 122

Conferences

Natalia Firsova

«Comparative Sociology in Quantitative Perspective»: The Laboratory for Comparative Research (LCSR) Conference, 25–28 November 2011..... 144

LCSR Working Seminar, 23–25 April 2012. 149

LCSR Summer School «Structural Equation Modeling», 1–14 July 2012. 150

XIII HSE International Academic Conference on Economic and Social Development, 3–5 April 2012..... 152

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

Firsova, Natalia

PhD Student, Junior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology; Associate Researcher, Laboratory for Comparative Social Research, National Research University Higher School of Economics (HSE).

nfirsova@hse.ru

Greif, Avner

Bowman Family Professor in the Humanities and Sciences, Department of Economics, Stanford University.

avner@stanford.edu

Kovács, János Mátyás

Permanent Fellow, the Institute of Human Sciences.

kovacs@iwm.at

Kravtsova, Maria

PhD Student, Associate Researcher, Laboratory for Comparative Social Research, National Research University Higher School of Economics (HSE).

maria_krav@mail.ru

Pavlutkin, Ivan

Candidate of Science in Sociology, Senior Lecturer, Faculty of Sociology; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE).

ipavlutkin@hse.ru

Powell, Walter W.

Professor of Education and (by courtesy) Professor of Sociology, Organizational Behavior, Management Science, Communication, and Public Policy, Stanford University.

woodyp@stanford.edu

Radaev, Vadim

Doctor of Science in Economics, Professor, Faculty of Sociology; Head of Laboratory for Studies in Economic Sociology; Vice-Rector, National Research University Higher School of Economics (HSE).

radaev@hse.ru

Sobolev, Anton

PhD Student, Lecturer, Department of General Political Science; Junior Research Fellow, Laboratory for Political Studies, National Research University Higher School of Economics (HSE).

asobolev@hse.ru

Ssorin-Chaikov, Nikolai

Lecturer, Research Fellow, Department of Social Anthropology, University of Cambridge.
ns267@cam.ac.uk

Yudin, Grigory

MA in Sociology, Lecturer, Faculty of Sociology; Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE).
gregloko@yandex.ru