



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247

Читайте в номере:

Интервью с Александрой и Ли Бенам

Бессонова О. Э. Результаты трансформации советской жилищной модели

Гусева А. Входя в красную зону: рождение рынка кредитных карт в посткоммунистической России

Журавская Т. Н. «Серый» импорт на российско-китайской границе: что нового?



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: | Андрианова Надежда Викторовна |
| Вёрстка: | Мишина Мария Евгеньевна |
| Сотрудники редакции: | Бердышева Елена Сергеевна Котельникова Зоя Владиславовна |
| Корректор: | Хорошкина Саида Махмудовна |

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 Александрой и Ли Бенам:
«Мы отбираем лучших молодых исследователей»
(перевод *Д. А. Крылова*)..... 8

Новые тексты

О. Э. Бессонова
Результаты трансформации советской жилищной модели 14

Новые переводы

А. Гусева
Входя в красную зону: рождение рынка кредитных карт
в посткоммунистической России (перевод *Ю. Н. Кантуревского*)..... 30

Взгляд из регионов

Т. Н. Журавская
«Серый» импорт на российско-китайской границе: что нового?..... 54

Дебютные работы

Н. Д. Воронина, И. К. Зангиева
Установки работников на внутрифирменное взаимодействие
в сфере социально-трудовых отношений 72

Профессиональные обзоры

А. Е. Дубова
Исследования социальной природы
неформальной экономической активности полиции..... 91

Новые книги

А. С. Максимова
Экономико-социологический путеводитель
по дюркгеймианской школе.
Рецензия на книгу: Steiner P. 2010. *Durkheim and the Birth of Economic Sociology*.
Translated by Tribe K. Princeton, NJ: Princeton University Press. 106

Исследовательские проекты

И. А. Болдырев, О. И. Курчик

История теории общего равновесия в 1960–1990-е годы
и экономико-математического направления в советской экономической науке 115

Учебные программы

Р. Мровчински

Социальная структура и социальное неравенство..... 123

Конференции

М. В. Никитина

Летняя школа Лаборатории сравнительных социальных исследований
«Многоуровневый анализ в сравнительных исследованиях»,
21 августа – 2 сентября 2011 г 139

А. А. Желнина

Репортаж о семинаре «Культурные индустрии:
взгляд экономиста, социолога и менеджера», 14–15 октября 2011 г 141

Contents and Abstracts..... 145

About the Authors..... 148

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



В ноябре 2011 г. отметил свой 80-летний юбилей член редакционного совета нашего журнала, ординарный профессор Высшей школы экономики Овсей Ирмович Шкаратан.

Он принадлежит к числу отцов-основателей российской (советской) социологии, тех немногих учёных, которых признавали коллеги за «железным занавесом». Ещё в первой половине 1960-х годов Шкаратан создал в ленинградском Военмехе одну из первых хозрасчётных социологических лабораторий. Его статьи и книги способствовали формированию экономической социологии как научного направления, им впервые были разработаны вопросы о динамике социальной стратификации общества советского типа. Его исследования социальной структуры в Татарстане стали классикой советской социологии.

Книги Шкаратана, опубликованные в советский период и принесшие ему известность, формально были посвящены социальной структуре рабочего класса. Однако главным объектом для него всегда были профессионалы с высшим образованием. И, предлагая тонкий анализ слоевых различий, Шкаратан, по сути, пытался реабилитировать и поднять эту социальную группу из того принижённого положения, в которое её ставили советские идеологи.

В период перестройки Шкаратан стал одним из создателей Российского общества социологов. После августовского путча он был назначен советником правительства России. Придя в 1995 г. в Высшую школу экономики, Шкаратан организовал кафедру экономической социологии, затем социологическое отделение на факультете менеджмента и стал одним из создателей факультета социологии, после чего вернулся к преподаванию и исследованиям на факультете экономики.

Почтенный возраст не мешает Шкаратану сохранять неиссякаемую творческую энергию. Под его началом выходит интереснейший журнал «Мир России», им организована новая лаборатория. К печати готовится его новая книга по социальной стратификации.

С юбилеем, дорогой Овсей Ирмович!

Завершив поздравления, представляем наш новый номер.

В рубрике «**Интервью**» публикуется интервью с *Александрой и Ли Бенам*, учредителями Института Рональда Коуза и основателями Международного общества новой институциональной экономики (ISNIE). Они рассказывают о регулярных школах, которые проводятся для молодых институциональных экономистов и представителей смежных дисциплин. А в заключение рассуждают, кому, по их мнению, следовало бы присудить следующую Нобелевскую премию по экономике.

В рубрике «**Новые тексты**» предлагается статья *О. Э. Бессоновой*, ведущего научного сотрудника Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск). В статье развиваются позиции автора о раздаточной экономике (предыдущую публикацию О. Э. Бессоновой см.: Том 9. № 2. 2008) и показывается, что современный курс жилищной политики вновь ориентирован на разворачивание служебного и социального жилья, а также на массовое внедрение государственной (льготной) ипотеки под условие государственной службы.

В рубрике «**Новые переводы**» мы публикуем первую главу из книги доцента факультета социологии Бостонского университета (США) *Али Гусевой* «Входя в красную зону: рождение рынка кредитных карт в посткоммунистической России». Книга посвящена механизмам, которые использовались в России в период экономических реформ при введении пластиковых карт и создании спроса на этот совершенно новый продукт. В настоящее время книга переводится на русский язык для издания в НИУ ВШЭ.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» мы предлагаем статью младшего научного сотрудника Амурской лаборатории экономики и социологии ИЭИ ДВО РАН *Т. Н. Журавской* «"Серый" импорт на российско-китайской границе: что нового?». В ней на примере Благовещенска описываются механизмы и практики «серого» импорта потребительских товаров, проходящего через китайско-российскую границу, анализируются произошедшие за последние 10 лет изменения в статусе игроков, роли таможи, качестве импортируемых товаров.

В рубрике «**Дебюты**» помещена работа *Н. Д. Ворониной* и *И. К. Зангиевой*, преподавателей кафедры методов сбора и анализа социологической информации факультета социологии, стажёров-исследователей Института управления социальными процессами НИУ ВШЭ. Статья посвящена анализу ориентаций работников в пространстве «сотрудничество — конфликт» в сфере социально-трудовых отношений. На материалах эмпирического исследования промышленных предприятий с помощью факторного анализа рассматриваются социальные установки работников на взаимодействие основных акторов трудовых отношений в организациях.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» представлен материал *А. Е. Дубовой* (НИУ ВШЭ). В нём анализируется научная литература, посвящённая исследованиям социальной природы неформальной экономической активности сотрудников полиции. Делается попытка ответить на вопрос о причинах, вызывающих трансформацию сотрудников полиции из «стража порядка» в рыночного агента, является ли это результатом социализации в групповые нормы или связано с индивидуальными особенностями полицейских.

В рубрике «**Новые книги**» публикуется рецензия *А. С. Максимовой* (НИУ ВШЭ) на книгу *Филиппа Штайнера* «Дюркгейм и рождение экономической социологии». Английский перевод книги издан в 2010 г. В этой книге автор даёт развёрнутый, разносторонний анализ позиции Дюркгейма, работ его учеников и последователей, институционального развития французской экономической социологии в контексте социальных наук в целом. Чуть раньше краткий вариант данной рецензии был опубликован в *European Newsletter «Economic Sociology»* (Vol. 13. No. 1. 2011).

В рубрике «**Исследовательские проекты**» предлагается описание проекта «История теории общего равновесия в 1960–1990-е годы и экономико-математического направления в советской экономической науке». Руководители: *И. А. Болдырев* (МИЭФ НИУ ВШЭ), *О. И. Курчик* (ИСИЭЗ НИУ ВШЭ). Основная цель проекта — проанализировать роль понятия равновесия в развитии теоретико-экономического знания во второй половине XX в. в западных странах и в СССР, выявить различные виды его воздействия на другие формы экономического знания и экономической действительности (на экономическую политику, управление экономическими процессами, практику экономической деятельности и взаимодействие экономических агентов).

В рубрике «**Учебные программы**» мы знакомим вас с программой учебной дисциплины «Социальная структура и социальное неравенство», которая преподаётся *Рафаэлем Мровчински* на английском языке на факультете социологии НИУ ВШЭ. В курсе анализируются и изучаются классические и современные концепции социального неравенства.

В рубрике «**Конференции**» *М. В. Никитина* рассказывает о состоявшейся в августе 2011 г. в Пушкине (Ленинградская область) первой в России международной летней школе по многоуровневому анализу социологических данных. Её организатором выступила созданная в 2010 г. в НИУ ВШЭ международная Лаборатория сравнительных социальных исследований, представляющая собой разветвлённую сеть учёных во главе с профессором *Рональдом Инглхартом* (Ronald Inglehart), президентом ассоциации «Всемирное исследование ценностей» (World Value Survey Association).

Наконец, *А. А. Желнина* знакомит нас с результатами семинара «Культурные индустрии: взгляд экономиста, социолога и менеджера», который был проведён 14–15 октября 2011 г. в Санкт-Петербургском филиале НИУ ВШЭ. В ходе семинара представители различных исследовательских дисциплин и практики обсуждали разные способы изучения экономики культуры.

* * *

Заработала система подачи заявок онлайн (*online submission system*) на международную конференцию по экономической социологии, которая пройдёт в Москве, в Высшей школе экономики, в октябре 2012 г. См. URL: <http://esconf2012.hse.ru>.

Приглашаем подавать заявки!

ИНТЕРВЬЮ

ДК В начале мая 2010 г. Высшая школа экономики принимала в своих стенах участников семинара по институциональной экономике из Института Рональда Коуза (Ronald Coase Institute)¹. Лаборатория институционального анализа экономических реформ (ЛИА) НИУ ВШЭ организовала приезд крупных экспертов в этой области. В течение трёх дней они читали лекции, обсуждали с молодыми учёными наиболее актуальные проблемы своей дисциплины и подготовленные ими исследовательские проекты, благодаря которым эти учёные были отобраны на семинар.

Журнал «Экономическая социология» не мог пропустить такое событие и провёл интервью одновременно с двумя участниками семинара — Александрой и Ли Бенам, которые по совместительству являются учредителями Института Рональда Коуза и основателями Международного общества новой институциональной экономики (International Society for New Institutional Economics — ISNIE).

Интервью с Александрой и Ли Бенам: «Мы отбираем лучших молодых исследователей»



БЕНАМ Александра (Benham, Alexandra) — основатель и руководитель Института Рональда Коуза (Сент-Луис, США).

Email: abenham@coase.org

Александра Бенам по образованию математик (окончила бакалавриат в Нокс колледже (Knox College) и магистратуру в Стэнфордском университете) и политолог (училась четыре года на докторской программе по политологии в Стэнфордском университете). Ли Бенам также окончил бакалавриат по математике в Нокс колледже и защитил докторскую степень по экономике (PhD) в Стэнфорде. Они знают друг друга более пятидесяти лет, пишут совместные научные статьи [Benham, Benham 2010], участвовали в создании ключевых организаций, занимающихся продвижением новой институциональной экономики в мире.

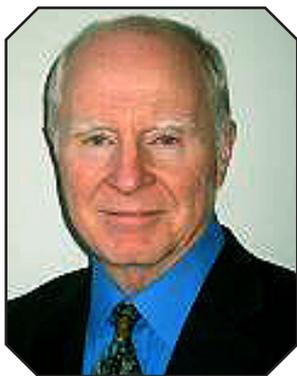
— *Александра и Ли, вы входите в число основателей Международного общества новой институциональной экономики (ISNIE), образованного в 1997 г., и одновременно с этим являетесь соучредителями Института Рональда Коуза, организованного спустя три года. В чём состоит различие между этими организациями? Каковы их цели и задачи?*

— **Ли Бенам:** ISNIE было основано с целью предоставить площадку сначала главным образом для экономистов, а затем — и для представителей иных дисциплин, например для юристов. В то время не было организации, которая бы фокусировалась на вопросах институциональной экономики, поскольку тезис о том, что институты имеют значение, ещё не был широко распространён в экономической теории.

У нас с Александрой родилась идея о проведении небольшой встречи в Сент-Луисе в 1997 г.

В нашем распоряжении была совсем небольшая сумма денег. Мы надеялись, что Рональд Коуз поддержит эту инициативу; Дуглас Норт тогда работал в

¹ 5 мая 2010 г. в Высшей школе экономики прошёл круглый стол «New Institutional Economics: Confronting Current and Future Challenges» («Новая институциональная экономика: навстречу текущим и будущим вопросам»). URL: <http://academics.hse.ru/news/18432887.html>



БЕНАМ Ли (Benham, Lee) — профессор экономики факультета экономики Вашингтонского университета (Сент-Луис, США).

Email: benham@wustl.edu

Вашингтонском университете в Сент-Луисе. Мероприятие было рассчитано на 50 человек, но подали заявки на участие в нём около 200 человек. Мы полностью вышли за рамки бюджета. Однако, несмотря на отсутствие денег, очевидным было то, что выбраны правильное время и правильное место. На семинар приехали учёные со всего мира. Все, кто интересовался институциональной экономикой, включая Оливера Уильямсона и Мансура Олсона, были там. Время новой институциональной экономики пришло.

ISNIE является членской организацией. Рональд Коуз согласился стать её первым президентом, но исходно он был заинтересован в том, чтобы оказывать поддержку молодым специалистам. Однако, когда произошло так, что ISNIE стало членской организацией, это решение не вполне соответствовало идее финансирования молодых учёных. В свою очередь, ISNIE как профессиональное сообщество с ежегодными встречами не вдохновляло Коуза. Мы изначально представляли его тоже по-другому. Через некоторое время я, Александра и Мэри Ширли встретились с Коузом и договорились о том, что будет создана организация, которая будет носить его имя, — Институт Рональда Коуза². Фокусом её деятельности стала помощь молодым учёным из развивающихся стран. Такая миссия полностью согласуется с личным опытом Коуза: будучи британским студентом, он получил грант на обучение в США³, где и началась его карьера. Таким образом, ISNIE и институт — взаимодополняющие организации. У нас нет формальных перегородок. Многие наши коллеги участвуют в деятельности института. Они раздают гранты, и значительная часть этих грантов идёт выпускникам института. Наш институт не является членской организацией. Его миссия имеет более направленный характер: мы стремимся поощрять людей в их начинаниях. Но на личностном уровне у нас связи довольно тесные. ISNIE, пожалуй, объединяет самое большое число людей, интересующихся изучением институтов, их список обычно насчитывает 200–300 человек со всего мира.

— *В чём, на ваш взгляд, состоит главное достижение Института Рональда Коуза с момента его основания?*

— **Александра Бенам:** Наша главная цель — поддерживать хорошие эмпирические исследования, реализуемые молодыми авторами. С момента основания института мы поощрили свыше 300 молодых исследователей почти из 60 стран. Многие из этих работ выполнены на очень высоком уровне.

² Мэри Ширли (Mary Shirley) — президент Института Рональда Коуза с 2001 г. В разные годы сотрудничала со Всемирным банком. Среди её последних работ: [Shirley, forthcoming].

³ В 1931 г. Лондонская школа экономики наградила Коуза, обучавшегося на факультете коммерции, тревел-грантом им. сэра Эрнеста Касселя (Sir Ernest Cassel Travelling Scholarship). Будущий нобель выбрал США, где он намеревался изучать вертикальную и горизонтальную интеграцию промышленности в американской экономике. Через год он вернулся в Великобританию (на тот момент Коузу исполнился 21 год) и выступил с лекцией в Университете Данди (University of Dundee). Его исследование, положенное в основу лекции, стало прообразом работы «Природа фирмы». В 1991 г. Шведская королевская академия наук присудила Рональду Коузу Нобелевскую премию по экономике [Коуз 2001 (1991)].

— *В чём заключаются ваши роли в институте?*

— **Л.Б.:** Основная команда института состоит из трёх человек — Александры, меня и Мэри Ширли. Мы консультируемся с выпускниками и правлением, отбираем кандидатов для семинаров, которые обычно проводим два раза в год. Несмотря на наличие организаторов, которые работают на местах, у нас остаётся много дел — например, распространение информации о предстоящих мероприятиях. Александра также осуществляет контроль качества тех заявок, которые поступают к нам в комитет на рассмотрение.

— **А.Б.:** Для каждого семинара мы проводим масштабную работу с академическим сообществом и выпускниками с целью рекрутирования кандидатов. Подать заявку на участие очень просто: для этого необходимо прислать нам одностороннее резюме исследования, а также CV (тоже не более одной страницы). На их основе комитет старается оценить потенциал конкурсантов, дабы отобрать наиболее достойных из них. На каждый семинар, который длится в течение нескольких дней, мы приглашаем около 30 человек. Семинары проводятся в необычной форме, поскольку большая часть времени на них отводится активной работе слушателей. Семинары включают также формальные лекции, которые читает профессор (12–14 лекторов), занятия, на которых участники делают презентации, индивидуальные консультации, пленарные секции и проч. Каждый семинар неповторим и имеет свои особенности, потому что на каждом из них собираются совершенно разные люди с различными проектами.

— *Вы отбираете участников на семинар по какой-то одной теме, из определённых стран или как-то иначе?*

— **А.Б.:** Нет, мы отбираем лучших молодых исследователей с большим потенциалом, но при этом стараемся приглашать учёных из разных стран мира. Семинар в Москве — шестнадцатый с момента основания института. Поскольку для нас важно глубокое понимание изучаемых институтов, очень ценным оказывается то, что собираются такие разные люди. Недостаточно собрать данные на основе случайной выборки и провести регрессионный анализ, необходимо ещё интерпретировать результаты, т.е. понимать особенности страны, правила игры и др.

— **Л.Б.:** В наших семинарах участвуют экономисты, но среди них не так много макроэкономистов, зато их активно посещают экономические историки и те, кто интересуется правами собственности. Среди слушателей есть и политологи, и юристы. Редко, но бывают у нас и социологи — хотелось бы видеть их чаще. Состав участников оказывает большое влияние на характер дискуссии.

— *Каковы ваши впечатления от семинара, прошедшего в Москве?*

— **А.Б.:** Всё прошло на высшем уровне.

— **Л.Б.:** Да, благодаря Марии Юдкевич и её команде. Невзирая, как мы знаем, на бюрократию и высокие транзакционные издержки, всё было сделано хорошо. Мы довольны работой с такими коллегами, как Мария. Конечно, у нас нет стопроцентной уверенности относительно того, каков будет результат. Но совершенно очевидно, что для людей это важно. И мы можем открыть для них эти двери: получить постдокторские стипендии в Чикагском университете, найти партнёров для исследовательских проектов, приобрести грант на публикацию в рамках Кёльнской программы и многие другие возможности.

— **А.Б.:** Даже, например, устроиться на хорошую работу... Один политолог рассказывал, что ему удалось получить место в Оксфордском университете после того, как он сделал 10-минутную презентацию. И всё благодаря приобретённым навыкам на наших семинарах. На московском семинаре в ка-

честве экспертов выступали несколько наших бывших слушателей. Например, Константин Сонин из Российской экономической школы.

— **Л.Б.:** С нами сотрудничают четыре нобелевских лауреата: Дуглас Норт, Элинор Остром и Кеннет Эрроу входят в правление директоров института, а Рональд Коуз выступает его научным руководителем. Все они работают с нами, потому что верят в миссию: верят в будущее молодых специалистов. Это совпадает с видением Рональда Коуза. Наша организация не занимается политическим консультированием. Многие считают, что такая позиция вызвана желанием избежать проблем с властями. Но это не так.

— *Рональд Коуз в своей Нобелевской лекции в 1991 г. призвал учёных изучать мир позитивных трансакционных издержек. Не могли бы вы назвать наиболее важную книгу или статью по этой теме?*

— **Л.Б.:** Назвать наиболее важную работу достаточно трудно. Аргументы, изложенные в его основополагающей статье 1937 г., определили то направление, в котором мы размышляем о правилах сегодня. Выход этой статьи способствовал впоследствии настоящему буму работ, выполненных экономистами-историками. И лично я считаю, что недавняя работа Д. Норта, Дж. Уоллиса и Б. Вайнгаста «Насилие и социальные порядки» («Violence and Social Orders») [North, Wallis, Weingast 2009] и Нобелевская премия Д. Норта в 1993 г. стали важным продолжением в развитии институциональной экономики, фундамент которой заложил в том числе и Р. Коуз.

— *На вашей персональной странице сайта Института Рональда Коуза говорится о том, что к публикации готовится глава для «Элгаровской хрестоматии по экономике трансакционных издержек» («The Elgar Companion to Transaction Cost Economics») [Klein, Sykuta 2010], которая будет построена на исследовании процесса открытия нового бизнеса в разных странах. Не могли бы вы рассказать об этой работе подробнее?*

— **Л.Б.:** Многие экономисты осознают важность трансакционных издержек, но до сих пор мало уделяют внимания аспекту их измерения, даже в финансовом секторе. Поэтому мы решили задаться вопросом: каковы издержки создания нового бизнеса? Существует общее понимание, что издержки обратно пропорциональны результатам экономической деятельности. Но как они варьируются от страны к стране? Статья уже висит на веб-сайте института [Benham, Benham 2001] и скоро будет опубликована в Элгаровском издании.

Когда индивид намеревается приобрести товар или услугу, ему необходимо оценить те трудности, с которыми придётся столкнуться, например, в ходе начинания нового бизнеса или купли-продажи квартиры. У каждого из нас есть свои представления по данному вопросу, а есть альтернативные издержки, связанные с реализацией конкретных действий, — денежные и прочие виды издержек. Для бедных стран характерно то, что люди там получают невысокие зарплаты и воплотить нечто в жизнь для них оказывается весьма затратным.

Мы очень тщательно подходили к решению о том, что выбрать для измерения. Мы проводили количественное обследование, а также разговаривали с респондентами. Если система в той или иной степени закрыта, как, например, на Украине, то люди не раскрывают своих реальных издержек. Бизнесмены не хотели рассказывать нам о своих специфических отношениях с регуляторами и о том, что реально необходимо сделать для достижения цели. Мы располагаем иллюстрациями и можем продемонстрировать, что в одних странах открыть новый бизнес оказывается в 10, а иногда и в 100 раз дороже, чем в других. В качестве примера имеет смысл привести получение визы в Россию (*смеются*). Выдача виз обходится неоправданно дорого.

— *Оливер Уильямсон в своём интервью журналу «Экономическая социология», опубликованном в 2001 г., проиллюстрировал сотрудничество новой институциональной экономики и социологии. Например, он указал на то, что первая заимствовала понятие доверия у второй. С вашей точки зрения, каким образом возможно плодотворное взаимодействие этих двух дисциплин?*

— **Л.Б.:** Я не обладаю экспертным знанием в области социологии. Однако социологический интерес сфокусирован главным образом на эволюции норм. Нормы, в свою очередь, оказывают влияние на трансакционные издержки. Это как раз тот аспект, в отношении которого экономистам особо нечего сказать. Вопросы, которые обсуждаются в социологии, и методы их исследования отличны от тех, что распространены в экономической теории. Я уже сказал, что не являюсь социологом, тем не менее полагаю, что сближение этих дисциплин возможно именно на уровне методов. Примером служат работы Гэри Беккера, в частности исследование брачного рынка. Социология обладает великолепными техниками опроса и методами сбора данных. Экономическая теория, со своей стороны, может предложить понятие равновесия и методы различения между средними и предельными величинами, а также способствовать применению эконометрических методов анализа данных на более серьёзном уровне. Экономисты чаще занимаются наблюдениями; совсем небольшое их число корректно используют опросы. Думаю, что именно здесь есть большие возможности для сотрудничества. Например, социолог Виктор Ни (Viktor Nee) — он также участвует в ISNIE — хорошо знаком с экономической аргументацией. Полагаю, он сделал великолепную карьеру. Недавно вышла статья в журнале «Science», который является ведущим изданием в сфере теории точных и естественных наук в США. Работа выполнена преимущественно антропологами, исследовавшими проблему доверия в разных обществах. Опираясь на теорию игр, авторы применяют экспериментальный метод и разработанную метрику для измерения того, насколько люди доверяют друг другу и насколько они кооперативные в разных типах общества — будь то Кения, Бразилия или Швейцария. В антропологии и социологии принято считать, что в примитивных обществах уровень солидарности выше. Однако данные показали, что в менее развитых обществах люди склонны в меньшей степени к сотрудничеству и в большей степени к насилию. В новой книге Норта, Уоллиса и Вайнгаста [North, Wallis, Weingast 2009] ключевым концептом является «естественное государство» (*natural state*), в котором политическая система применяется для создания экономической ренты, контролирующей насилие, упорядочивающей социальные отношения и др. Большая часть современного мира до сих пор живёт по принципам «естественного государства».

— *Если бы вы были членами Нобелевского комитета, вклад какого экономиста отметили бы и за что?*

— **Л.Б.:** Экономический историк из Стэнфорда Авнер Грейф⁴ заслуживает, с моей точки зрения, такую награду.

— **А.Б.:** Он достаточно молод⁵, но делает чрезвычайно важные, тщательно выверенные эмпирические работы на разные темы. Иногда его препринты (*working papers*) публикуются в еженедельном журнале «The Economist», что довольно нетипично для академических учёных.

— *А каковы шансы Гарольда Демсеца или Стивена Чунга⁶, вклад которых в развитие новой институциональной экономики отмечал сам Коуз?*

⁴ Авнер Грейф (Avner Greif) — профессор гуманитарных и естественных наук им. семьи Боуман (Bowman Family Endowed Professor in Humanities and Sciences) и профессор экономики в Стэнфорде. Среди последних его работ: [Grief 2006].

⁵ Авнер Грейф родился в 1955 г.

⁶ Гарольд Демсец (Harold Demsetz) — почётный профессор экономики в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе. К его последним работам относится: [Demsetz 2008]. Стивен Чунг (Steven Cheung) — профессор Университета Гонконга. Среди его последних работ: [Cheung 2005].

— **Л.Б.:** Я знаю обоих учёных, они очень креативные личности. Стивен Чунг сейчас живёт в Китае, он очень талантливый учёный. Однако неизвестно, получают ли они её. После того как Остром и Уильямсон удостоились премии в 2009 г. — и это было справедливое решение, — для присуждения Нобелевской премии этим учёным должно пройти какое-то время.

Беседовал Дмитрий Крылов
Москва, 8 мая 2010 г.

Литература

- Коуз Р. 2001. (1991). Нобелевская лекция «Институциональная структура производства». В сб.: Коуз Р. *Природа фирмы*. М.: Дело; 340–351.
- Benham A., Benham L. 2010. The Costs of Exchange. In: Klein P. G., Sykuta M. E. (eds.). *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics*, Cheltenham, UK: Edward Elgar; 107–119.
- Benham A., Benham L. 2001. *The Costs of Exchange. Ronald Coase Institute Working Paper Series*. 1 (Jul.). URL: <http://coase.org/workingpapers/wp-1.pdf>
- Demsetz H. 2008. *From Economic Man Economic System. Essays on Human Behavior and the Institutions of Capitalism*. New York: Cambridge University Press.
- Cheung S. 2005. *Economic Explanation: Selected Papers*. Hong Kong: Arcadia Press.
- Greif A. 2006. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. New York: Cambridge University Press.
- Klein P. G., Sykuta M. (eds.). 2010. *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- North D. C., Wallis J. J., Weingast B. R. 2009. *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human*. Cambridge: Cambridge University Press. См.: Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. 2011. *Насилие и социальные порядки*. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Shirley M. Forthcoming. What Should Be the Standards for Scholarly Criticism? *Journal of International Economic*.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

О. Э. Бессонова

Результаты трансформации советской жилищной модели



БЕССОНОВА Ольга Эрнестовна — доктор социологических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск, Россия).

Email: beol@mail.nsk.ru

Несмотря на то что в течение двадцати лет проводилось преобразование раздаточной жилищной модели России в рыночную, современный курс жилищной политики вновь ориентирован на разворачивание служебного и социального жилья, а также на массовое внедрение государственной (льготной) ипотеки под условие госслужбы. Такой результат рыночных трансформаций, в том числе в жилищной сфере, является следствием закона «рыночно-раздаточного равновесия». В исторической динамике России его реализация привела к разворачиванию трёх институциональных циклов, в структурированные фазы которых доминирует раздаток, а в трансформационные — формируется квазирынок. В период своего развития обе модели приводят к значительным результатам, но затем наступает кризис. Выход из тупика осуществляется за счёт их взаимной замены. В новой жилищной политике будут синтезированы рыночные и раздаточные механизмы, поскольку это магистральный путь развития жилищных систем, о чём свидетельствует опыт построения социального государства в развитых странах.

Ключевые слова: жилищный раздаток; раздаточная экономика; жилищный квазирынок; рыночная трансформация; государственная ипотека; социальное государство.

При всей обширности исследованных жилищных фактов постсоветского периода за кадром осталось понимание феномена институциональных результатов [Косарева, Полиди, Пузанов, Туманов 2011; Ясин 2006]. Несмотря на то что в течение двадцати лет проводилось преобразование раздаточной жилищной модели в рыночную, современный курс жилищной политики вновь ориентирован на разворачивание служебного и социального жилья через механизм раздач, а также на массовое внедрение государственной (льготной) ипотеки под условие госслужбы.

В статье подводятся итоги рыночного реформирования советской жилищной модели за прошедший двадцатилетний срок. Это связано с тем, что уже всё отчетливее просматривается иное развитие жилищной системы России. Программные документы всех партий сходятся на понимании необходимости использования раздаточных форм обеспечения жильём «служилых» бюджетных слоёв, а также социально-маргинальных групп. А это создаст значительный сектор нового государственного фонда. В работе не только анализируются неразрешимые в рамках используемой жилищной модели

противоречия, но и приводится методология оценки результатов рыночных преобразований в России на примере жилищной системы.

Используемая методология базируется на теории раздаточной экономики и состоит из трёх этапов. 1-й этап — сопоставление замыслов рыночных преобразований с полученными институциональными формами по всем направлениям трансформации жилищной системы. К ним относятся право собственности на жильё, формы приобретения, обслуживания и оплаты жилья. В первой части статьи вскрывается структурный пласт причин, по которым произошло не просто искажение замыслов в работающей системе, а почти полное блокирование «удовлетворения жилищных потребностей населения» в сфере как строительства жилья, так и эксплуатации.

На 2-м этапе методологии период рыночного реформирования 1991–2000 гг. размещается на исторической шкале институционального развития раздаточной экономики России с целью ответа на ключевой вопрос современности: виноваты ли в создании неэффективной жилищной системы квазирыночного типа только субъективные ошибки реформаторов или существует объективная причина? Ответ на этот вопрос содержится во второй части статьи.

На 3-м этапе методологии углубляется восприятие нового курса за счёт раздвижения национальных рамок и перехода на межнациональный уровень. На этом уровне чётче просматриваются общие закономерности развития жилищных систем. Только так можно понять, не противоречит ли объективной логике эволюции жилищных систем проведение жилищной политики с активным использованием раздаточных рычагов развития. Ответ на этот вопрос содержится в третьей части статьи.

В заключение, суммируя все уровни анализа, автор подводит к мысли об очень узком коридоре возможностей исправления сложившейся ситуации. При этом многие механизмы уже найдены и в совокупности представляют новую жилищную модель, способную к реализации жилищных стратегий на базе разных уровней дохода.

Итоги рыночной трансформации жилищного раздатка

Раздаточной экономике России соответствовала и исторически преобладала раздаточная жилищная модель для всех слоёв населения, охваченного служебным трудом. Фактически с момента зарождения раздаточной экономики каждый слой населения размещался по месту службы и наделялся жильём в соответствии со своим служебным положением [Бессонова 2006].

Поскольку жилищная модель России всегда являлась органической частью раздаточной экономики, её советская форма не была искусственным элементом плановой системы, а стала результатом длительной эволюции раздаточных институтов. Она воплотила все исторические формы секторов и механизмов жилищного обеспечения для осуществления процесса службы в России.

В эволюционной логике хозяйственного развития России структурированные фазы сменялись трансформационными. Такие фазы Россия пережила в XIII–XV вв., а также на рубеже XIX–XX вв. и в 1990–2000-е гг. В эти периоды осуществлялась попытка обновить технологическую базу через замену устаревшей раздаточной модели на рыночную. Одновременно происходила замена жилищной модели.

Результатом процесса формирования рыночной жилищной модели в постсоветский период явилась фрагментация жилищного фонда по форме собственности. Практически отсутствуют полностью приватизированные дома (за редким исключением в центральной части городов). По оценкам некоторых экспертов, результаты жилищной приватизации в России имеют характер «институциональной ловуш-

ки» [Глазунов, Самошина 2006]. Другие специалисты, соглашаясь в целом с этим, подходят к оценке ситуации системно и причины видят в неизбежности таких итогов, исходя из предшествующей ситуации [Пузанов 2006].

С точки зрения теории раздаточной экономики в результате приватизации сформирован общественно-служебный тип жилищной собственности. Права по её распоряжению распределены между федеральными органами, муниципальными структурами и самими жильцами. Передача жильцам дополнительных прав по распоряжению квартирами — через приватизацию — вывела жилищные отношения на более высокий уровень саморегуляции, чем в советский период. Фактически право обмена без ухудшения жилищных условий ниже норматива заменено правом купли-продажи, при этом добавлены возможности наследования и дарения, а также смягчены условия «прописки»-регистрации. В то же время собственником значительной части жилого фонда и его инфраструктуры так и осталось государство.

Жилищный квазирынок вместо классического рынка

Фактически в 1990–2000-е гг. жилищная модель была квазирыночной и направленной на удовлетворение запросов новой элиты. Квазирынок отличается от классического рынка тем, что он в основном использует механизмы купли-продажи для присвоения уже созданных производственных систем и жилья. Если рынок движим интересами предпринимателей и потребителей, то квазирынок обслуживает интересы властных структур через механизм предпринимательства.

Массовое жилищное строительство, практиковавшееся в советское время, сменилось в 1990-е гг. на «уплотнительную» застройку элитным жильём внутри микрорайонов. Высокие и постоянно растущие цены превратили новое жильё в сектор недвижимости, в основном ориентированный на вложение капитала обеспеченных слоёв. К 2003 г. насытился спрос со стороны самого верхнего платёжеспособного слоя, и с помощью государственных мер по развитию ипотеки был подключён «верхний средний» слой населения. До 2008 г. через сеть государственных агентств по ипотечному кредитованию ставка процента снижалась до уровня 10–11% годовых. Но одновременно такая политика привела к росту цен на все типы жилья как на вторичном рынке, так и на новостройки. После 2008 г. маятник качнулся к высоким процентным ставкам (более 20% годовых), что вернуло ситуацию к исходному состоянию недоступной ипотеки¹.

Во взаимодействиях между органами государственного управления и строительным бизнесом не были решены многие проблемы. Со стороны органов власти — это затягивание сроков по отведению земельного участка и предоставлению технических условий. Со стороны частных застройщиков — ориентация на спекулятивную сверхприбыль и удерживание высокой цены за 1 кв. м нового жилья. В этих условиях любое действие властей по субсидированию цен на жильё не способно было привести к ожидаемому эффекту, поскольку разница между удешевлённым строительством и рыночной ценой оседала в карманах застройщиков, чаще всего связанных с самой властью.

Результатом наложения мирового финансового кризиса на российский институциональный кризис стала стагнация жилищного сектора, признаками которой явились снижение числа сделок на вторичном рынке от 2 до 5 раз, неопределённость ценовой динамики, сдерживающая покупательский спрос, резкое сокращение ипотечных кредитов для населения (в 10 раз), повышение процентной ставки в среднем в 1,5 раза, рост числа должников по ипотеке за счёт лиц, потерявших работу. В строительном комплексе кризисные явления выразились в приостановке работ на трети объектов, в банкротстве

¹ Значения показателей в данном разделе получены на основе экспертных оценок, собранных в ходе разработки Социально-экономической стратегии развития Новосибирской области. Источником информации послужили также агентство «РИД-аналитик» и аналитический центр «Сибкадемстрой Недвижимость».

ряда строительных фирм, в появлении брошенных дольщиков, в резком уменьшении количества новых строительных проектов, в сокращении банковского кредитования до 10–40% от потребностей.

Для предотвращения строительного коллапса потребовалось более радикальное вмешательство государства. Поддержка государством ипотечного кредитования в этот период выразилась в льготировании процентной ставки и субсидиях по первоначальному взносу, в госзаказе по реструктурированию просроченной ипотеки. Затем начали реализовываться новые программы Агентства ипотечного жилищного кредитования по переводу просроченного ипотечного жилья в муниципальный фонд на правах социального найма без выселения должников. Прямая поддержка государством жилищного рынка также осуществлялась через закупку жилья высокой степени готовности для военных, ветеранов Великой Отечественной войны и для расселения ветхого и аварийного жилья.

ЖКХ: тупик рыночного развития

Анализ современной ситуации в ЖКХ выявил большую конфликтность сферы жилищного обслуживания, вызванную системными дефектами реализуемой рыночной модели. Процесс создания товариществ собственников жилья (ТСЖ) шёл крайне медленно. В 2005 г. товарищества охватывали всего 4,2% городского жилищного фонда, к концу 2007 г. эта доля составила 8,2%. Среди всех ТСЖ на долю многоквартирных домов приходится лишь 2,6% [Сиваев 2009].

Форма ТСЖ в качестве управляющей компании имеет глубинные противоречия, из-за чего процесс их создания остановился. При этом уже созданные товарищества лихорадит от внутренних конфликтов. Факторами, ограничивающими их распространение, являются разный уровень платёжеспособности населения в рамках одного дома, наличие определённого процента неплательщиков, а также неполная приватизация квартир в жилых домах.

Согласно официальной статистике, собственники помещений в многоквартирных домах при выборе способа управления вынужденно отдают предпочтение управляющим компаниям, как правило, бывшим государственным эксплуатационным службам. Доля домов, где собственники помещений выбрали непосредственное управление, в 2008 г. в среднем по России составила 18,7% — это в основном малоэтажные дома [Сиваев 2009].

Наблюдаются трудности разрыва договоров в том случае, когда жильцы не удовлетворены деятельностью управляющей компании. Представители администрации от неприватизированных квартир чаще всего поддерживают управляющие компании. Комитет ЖКХ города лишь косвенно — по результатам редких проверок санитарно-технического состояния домов и дворов — даёт оценку их деятельности. И даже в случае неудовлетворительной оценки органы власти не применяют никаких существенных санкций к управляющим компаниям. Отчётность управляющих компаний составлена таким образом, что понять, какие работы выполнены по конкретному дому, не представляется возможным ни жильцам, ни органам власти, ни зачастую самой управляющей компании в случае привлечения стороннего подрядчика.

Контроль со стороны жильцов за деятельностью управляющих компаний оказался невозможен из-за непрозрачности финансовых потоков, проходящих через специально созданные дочерние подрядные организации. Управляющие компании должны выполнять обязательные стандарты жилищных услуг, прописанные ещё в советское время. И даже если реально эти стандарты не выполняются, в тарифы неизменно включаются затраты на такие работы. Тарифы постоянно растут. В связи с этим возникают социальная напряжённость, отказы от оплаты услуг, конфликты управляющих компаний и жильцов дома. А средства, собранные на обязательные, но не выполненные работы, являются источником чистой прибыли управляющих компаний.

В секторе жилищного обслуживания «монополизм» советского типа преобразовался в «анархизм» — управляющие компании оказались способны уйти из-под контроля как жильцов, так и органов власти. При этом механизм формирования прибыли и источников её получения скрыт в теневой области. Экспертные оценки деятельности крупных управляющих компаний в Новосибирске показывают, что вместо 10% от сметы управленческие расходы управляющих компаний составляют до 50%.

В сложившейся ситуации для разрешения конфликтов и снятия противоречий в сфере жилищного обслуживания необходимо, чтобы формой взаимоотношений стал типовой договор на управление, в котором предусмотрены взаимные права и обязанности по выполнению конкретных работ. При заключении договора между собственником и управляющей компанией расходы по содержанию жилищного фонда и управленческие расходы должны быть разделены. Доля расходов на управленческую деятельность должна стать регулируемым со стороны государства долгосрочным нормативом.

Природа квартплаты в России

Квартирная плата в советской раздаточной экономике, по сути, всегда была налогообразным сбором в форме централизованного тарифа. *Квартирная плата как тариф* означает, что источником финансирования жилищно-коммунального хозяйства является государственный бюджет, а доля населения в возмещении затрат на содержание жилищного фонда устанавливается из единого центра и определяется исходя из экономической политики государства. Все нормативы жилищно-коммунальной отрасли, являющиеся основой определения издержек, утверждаются федеральным профильным министерством.

Квартирная плата как свободная цена означает, что она формируется на рынке жилищных услуг между потребителями и производителями, при этом источник оплаты — семейные доходы нанимателей жилья. В случае их низкой платёжеспособности в рамках социальной политики государство выделяет субсидии на поддержку таких семей.

Переход на стопроцентную оплату затрат на содержание жилья начался с 1992 г. Но только в 2005 г. был утверждён федеральный стандарт уровня платежей граждан (включая льготы и субсидии), равный 100%. Базой для этого стандарта стал другой федеральный стандарт — предельная стоимость жилищно-коммунальных услуг на 1 кв. м общей площади жилья в месяц. Он устанавливается как в среднем по всей стране, так и дифференцированно по регионам и включает стоимость коммунальных услуг, стоимость обслуживания и текущего ремонта жилья.

Несмотря на целенаправленную политику, превращение квартирной платы из тарифа в свободную цену к 2011 г. так и не состоялось. Причиной сохранения сущности квартирной платы как тарифа, или налогообразного сбора, является коммунальный, централизованный характер жилищного сектора. Конкретно это выражается в том, что издержки на одну квартиру и даже на один дом при такой технологической особенности инфраструктуры, в принципе, не обособлены. Их практически невозможно вычленивать из общих затрат на жилищно-коммунальное хозяйство, кроме как путём деления всей суммы произведённых в определённый период затрат на количество квадратных метров всего жилищного фонда. При сложившейся технологии обслуживания затраты на текущий и капитальный ремонты также разносятся на весь жилищный фонд. Другими словами, в каждый данный момент времени совокупные затраты жилищно-коммунального хозяйства возмещаются совокупной квартирной платой.

Жилищный фонд, построенный в 1960–1970-е гг., составляет значительную долю в городах России и требует больших затрат на свой текущий и капитальный ремонт, а это находится в противоречии с платёжеспособностью основной массы проживающего в нём населения. В результате такого положения дел на содержание худшего по качеству жилищного фонда тратится больше средств, чем в среднем. В то же время по законам рынка квартирная плата в этих домах должна быть намного ниже средне-

го уровня в соответствии с потребительским качеством квартир. Противоречие между необходимым уровнем затрат и рыночной квартирной платой усугубляется характером расселения: чем хуже по качеству жилищный фонд, тем, как правило, беднее в нём проживает население.

Осознание такой ситуации вынудило федеральную власть создать в 2007 г. Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства для осуществления капитального ремонта многоквартирных домов и переселения граждан из аварийного фонда. Были определены основные принципы софинансирования за счёт средств Фонда и местных бюджетов. Деятельность этого Фонда показывает, что капитальные и зачастую текущие затраты государство, как и в советской жилищной модели, активно должно взять на себя.

* * *

Результаты рыночной трансформации советской жилищной модели определяются её раздаточной природой в большей степени, чем этого ожидали реформаторы. За двадцатилетний период реформ с начала 1990-х гг. квартирная плата так и осталась регулируемым тарифом, сохранив природу налогообратного сбора. Управляющие компании в ЖКХ лишь усилили действие механизма советского периода, перекачивающего ресурсы для превращения их в личные доходы. Жилищный квазирынок развивался на мощностях советской жилищной модели, но с их исчерпанием попал в стагнацию, усугублённую мировым финансовым кризисом.

Логика замены жилищных моделей в России

Историческая линия развития раздаточной жилищной модели прослеживается достаточно чётко. Единая логика изменения форм собственности на жильё в России имела место уже три раза в соответствии с фазами повторяющихся институциональных циклов. Формула изменений была такова: поместье — служебная вотчина — государственная вотчина — частная вотчина.

Поместье, раздающееся под условие службы без прав наследования и продажи, трансформируется в служебную вотчину, поскольку добавляются права мены и наследования по правилам, установленным государством. Далее служебная вотчина преобразуется в государственную вотчину, которая не предполагает обязательной службы, может быть продана, заложена и наследована с разрешения органов власти. В завершение цикла государственная вотчина приватизируется и превращается в частную вотчину. Частная собственность на жильё после завершения трансформационных фаз вновь сменяется прямой раздачей жилья под условие службы в каждом новом цикле.

Во времена *общинного раздатка IX–XII вв.* каждый князь обладал собственным двором. Эти «красные дворы» были средоточием княжеской челяди, арсеналом оружия, складом различных изделий, наготовленных ремесленниками, и запасов, принесённых крестьянами. В центре стоял «княж двор», где кроме княжеских хором находились жилые помещения для челяди, обслуживающей княжеское хозяйство. Так зародился кремлёвский сектор обеспечения высшей власти, который впоследствии развивался во всех циклах.

Каждый взрослый князь получал от родителей особую волость. Благодаря этому даже отдалённые захолустья постепенно превращались в особые княжества. В них появлялся свой стольный город. Этот город обустроивался, в нём строились храмы, монастыри, появлялись дворцы княжеские и боярские, и всё устраивалось по-столичному. Таким образом, в разные регионы Руси вносились обстановка и форма жизни, снятые с одного образца. Это сформировало единые принципы территориальной структуры раздаточной жилищной модели.

Дружина селилась отдельно от городов, а поселения обслуги представляли собой своеобразные «спутники», окружавшие дружинные городища и княжескую резиденцию. Здесь был заложен прообраз местного сектора жилья.

Ремесленников селили компактно по специальностям. Например, отдельные части Киева назывались Гончары, Кузнецы, Кожемяки. В Новгороде один из концов города назывался Плотницким, другой — Гончарным, а улицы до сих пор сохранили названия Щитная, Кузнецкая, Кожевники. Так зародился ведомственный сектор. У ремесленников был личный подсобный двор с домашними животными. И такая практика наличия собственного двора протянулась через всю многовековую историю до настоящего времени.

Во времена *поместного раздатка XVI–XIX вв.* жилищная модель также имела раздаточный характер. Дворянам полагалось поместье, которое преобразовалось через некоторое время в служебную вотчину. Крепостным крестьянам выделялись бесплатно дом или строительные материалы для коллективного строительства дома всей общиной. Посессионных рабочих, прикреплённых к фабрике, обеспечивал бесплатным жильём фабрикант. В городах преобладали служебное жильё для чиновничества и дворянские дома-усадыбы.

В XVI в. происходило постепенное сближение поместий (владение условное, временное или пожизненное) и вотчин (наследственная собственность). Наблюдались три признака сближения: поместья становились родовыми, они дробились, как и вотчины, в порядке наследования; кроме того, поместье обеспечивалось вытеснялось вотчинным пожалованием. С поместьями производились те же операции, что и с вотчинами, а именно покупка, мена, наследование. Но право свободной продажи отсутствовало.

При Петре I в указе о единонаследии 1714 г. («О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах») было предписано, что «недвижимые вещи» — вотчины, поместья, дворы, лавки — не отчуждаются, а переходят к одному из сыновей по воле завещателя, остальные дети наделяются движимостью. Отдельный пункт предусматривал и нормировал продажу вотчин в случае необходимости. Так была закончена унификация разных форм собственности в единую форму — с наследованием по установлению, запретом на отчуждение и неделимостью, а также с обязательной службой владельца.

В период поместного раздатка рабочие и их семьи также расселялись вокруг места работы, что сформировало ведомственный сектор, аналогичный тому, который был в предыдущем цикле. Фабричные рабочие жили в своих избах, при каждом дворе были небольшие огороды, лес на постройку они получали от владельца. При этом доход такого рабочего не ограничивался его денежной платой, он получал от фабриканта натуральные пособия, бесплатное помещение и дрова.

Поскольку основная масса земледельческого населения была организована в общины, жильё в общинах также раздавалось либо государством — в случае с «чёрными землями», либо помещиком — в случае с поместными (вотчинными) землями.

Жилищная модель *административного раздатка (1917–1991 гг.)* в своё время стала решающим фактором ускоренной индустриализации в 1930–1950-х гг. Рыночная жилищная политика времён нэпа в тех условиях не смогла стать эффективным рычагом обеспечения рабочего класса жильём. Произошёл экстренный переход к раздаточной модели через ведомственные каналы, обеспечивающие всех работающих типовым жильём. В дальнейшем советская жилищная модель приобрела многосекторный вид — к ведомственному сектору добавился сектор местного жилья, а наличие небольших секторов кооперативного и индивидуального жилья придавало жилищной модели некоторую гибкость.

Жилищный квазирынок в трансформационных фазах

Жилищный квазирынок возникал как гибрид вводимых рыночных отношений с устаревшей, но не исчезнувшей полностью предыдущей раздаточной моделью. Модификация классических рыночных отношений возникала из-за олигархической связи власти и бизнеса, в результате чего не было конкуренции, резко завышались цены на вновь вводимое жильё, искажалась структура жилого фонда в сторону элитного строительства. В конечном счёте, квазирынок создавал сектор недвижимости для вложений «праздного» класса, а массовый жилой фонд был представлен лишь тем, что было создано ранее.

Механизмы трансформационных фаз пронизывают и жилищные отношения, задавая одинаковую последовательность процессов. В период первого капитализма (1861–1917 гг.) жильё (как и затем в 1990-е гг.) было «приватизировано», т.е. передано в частную собственность. После отмены служебного труда для дворян (1761 г.) вотчины фактически стали частными, но не полностью, поскольку операции по купле-продаже и залогу можно было производить лишь с разрешения центральных ведомств. Только с 1861 г. они действительно стали частными. Жильё при фабриках было передано фабрикантам на праве частной собственности, которые стали сдавать его своим рабочим. Дома, в которых жили крестьяне в общинах, стали их индивидуальными владениями.

В 1870 г. началось строительство доходных домов, которое осуществлялось частными лицами. Такой дом принадлежал хозяину на правах частной собственности, а квартиры (или комнаты) сдавались внаём. Строительный бум продолжался до начала войны 1914 г. С одной стороны, требовалось жильё для инженеров, научных работников, людей свободных профессий, рабочих, студентов. Они не могли купить жильё, но могли его снимать. С другой — появился свободный капитал, который надо было во что-то вкладывать. Строили все: купцы и предприниматели средней руки, крупные промышленники, акционерные общества, товарищества и учебные заведения. Не удержались от участия в этом процессе даже монастыри и церкви. Летом 1911 г. было построено около 3 тыс. доходных домов в 5–7 этажей, городская казна значительно пополнялась за счёт налогов с владельцев доходных домов².

В конце XIX — начале XX в. горожане жили в основном в частных домах, муниципального жилья не было. Строительство государственного жилья в этот период ограничивалось служебными домами. Так, Московское городское общественное управление располагало квартирами, предоставляемыми для служащих, работающих в интересах города. Санкт-Петербург располагал значительным объёмом принадлежащего казне государственного жилья, раздаваемого для проживания многочисленного столичного чиновничества.

До 1909 г. основные усилия были сосредоточены на создании условий для частного строительства, для этого, например, в Москве проводилась особая земельная политика. Московские власти взяли на себя подготовку участков, прокладывая электрокабели, водопровод, канализацию. Кроме того, они благоустраивали территорию и приводили в надлежащий порядок улицы. Затраты на всё это окупались дальнейшей арендой земли.

Содействие частному строительству осуществлялось также льготной продажей строительных материалов, изготовленных на муниципальных предприятиях или поставляемых с особых муниципальных заготовительных складов. Другими средствами привлечения частных лиц были льготные режимы кредитования или освобождение от налогов на время строительства. Строительство допускалось только по проектам, согласованным со строительной полицией и под её контролем.

² Доходный дом. URL: <http://www.mmsk.ru/notes/note/?id=34239>.

Некоторое количество общедоступных домов строили городские власти, а различные ведомства обеспечивали дешёвыми квартирами своих работников. В доходных домах для малоимущих граждан квартиры предоставлялся минимум удобств.

На определённом этапе власти осознали проблему ограниченности рынка для обеспечения рабочих и служащих полноценным жильём ввиду их низкой платёжеспособности. Квартплата для малообеспеченных слоёв была непомерно высока. И перед властями впервые встала проблема «доступного жилья». Уже в 1911 г. был задуман механизм муниципального финансирования типового жилищного проекта для рабочих на льготных условиях кредитования, для этого был разработан проект строительства нескольких городков муниципальных зданий. Квартиры стандарта эконом-класса должны были предоставляться низкооплачиваемым жителям города за невысокую квартирную плату.

В третьей трансформационной фазе в 1990-е гг. практически полностью повторяется последовательность процессов второй трансформации. Рыночная жилищная модель наткнулась на непреодолимые препятствия в виде неплатёжеспособности «базового» слоя населения, который, по нашим приблизительным оценкам, составляет около 50% численности занятых — это практически все работающие на государство в том или ином виде, исключая слой управленцев верхнего и среднего уровней. Одновременно такая модель столкнулась и с ограничениями по коммунальной и социально-бытовой инфраструктуре, поскольку лишь использовала инфраструктурные мощности советского периода, но не развивала их в нужном объёме. Доминирующей жилищной стратегией было изменение жилищных условий в соответствии с семейными потребностями на вторичном рынке с использованием приватизированного жилья.

* * *

В структурированные фазы институциональных циклов России доминирует раздаточная модель, а в трансформационные — формируется жилищный квазирынок. В период своего развития каждая из моделей приводит к значительным результатам, но затем наступает кризис, выход из которого осуществляется за счёт их взаимной замены. Такая институциональная динамика, в том числе в жилищной системе, является следствием закона «рыночно-раздаточного равновесия»³.

Жилищные модели Запада: сочетание рынка и раздатка

Известно, что на Западе к 1960-м гг. многие государства стали социальными, т.е. была построена экономическая система, опирающаяся на интеграцию базовых рыночных институтов и компенсаторных раздаточных механизмов в форме широкомасштабных социальных программ, общественных секторов, бюджетной поддержки низкорентабельных отраслей, государственных инвестиций в инфраструктуру и инновационные технологии. Одновременно право на жильё стало рассматриваться как социальное право наряду с правом на труд, охрану здоровья и образование [Шомина 2010]. Выделяется несколько направлений государственного вмешательства в жилищной сфере с момента, когда раздаточные механизмы стали неотъемлемой частью социального государства:

- регулирование стандартов строящихся домов и разрешение на эксплуатацию уже построенных;
- контроль за квартирной платой в частном секторе и гарантия определённого срока проживания некоторым категориям жильцов;

³ Механизмы сосуществования рынка и раздатка рассматриваются в «рыночно-раздаточной» парадигме. См.: [Бессонова 2007].

- строительство собственных зданий, владение и управление ими;
- субсидирование расходов квартиросъёмщиков как в государственном, так и в частном секторе и в домах жилищных ассоциаций;
- субсидирование улучшения жилищных условий;
- налоговые льготы при приобретении жилья.

Такие развитые формы раздаточных жилищных институтов сформировались закономерно. Использование разнообразных форм жилищного раздатка позволило найти выход из ловушки цензовой демократии без риска для устойчивости политической системы. Как известно, чисто рыночная экономика создаёт поляризацию населения по доходам, делит общество на бедных и богатых, причём богатые — это обычно небольшая часть общества, а бедные — львиная доля. В то же время демократия — это власть большинства по определению. И есть риск, что бедное большинство может демократическим путём привести к власти своего лидера по преобразованию общества и переделу собственности богатых в пользу бедных.

Главный инструмент, который был выработан для снятия этого противоречия, — избирательные цензы, включая имущественный, расовый, возрастной, половой. Они отсекали от голосования то самое большинство, которое бы явно проголосовало против буржуазных ценностей. Имущественный ценз был пропорционален доходам и варьировался от выборов к выборам. В США был введён также избирательный налог, представляющий собой незначительную сумму, но отсекавший от голосования практически всех афроамериканцев даже после отмены расового ценза. Вообще в период цензовой демократии на выборы допускались только состоятельные граждане, а «народ» в выборах не участвовал.

В Англии в XV–XIX вв. могли голосовать только собственники земли стоимостью не менее 2 фунтов (таких оказалось лишь 4% взрослого населения), а избираться депутатами — только имеющие доходы от 600 фунтов в год. Во Франции в 1817 г. имущественный ценз установлен в 300 франков прямого налога: лишь 0,3% взрослого населения платило такой налог. В Португалии для участия в голосовании надо было иметь 100 милрейсов годового дохода, для выдвижения — 400. В Бельгии за 5 франков можно было купить второй голос, а при наличии годового дивиденда в 1000 франков — и третий [Тульский 2005].

В США массовые возмущения рабочих и бедных фермеров в период с 1820 по 1840 г. привели к отмене ценза собственности для белых мужчин. Почти столетие борьбы потребовалось для того, чтобы добиться избирательного права для женщин. А для того чтобы афроамериканцы получили основные политические права, потребовались кровавая Гражданская война 1861 г. и последующая долгая борьба.

Под угрозой распространившегося марксистского учения и революционных настроений замены капитализма социализмом в начале XX в. возникла идея формирования среднего класса, который бы составил большинство и поддержал состоятельное меньшинство в условиях отмены имущественного ценза. Выход был найден в достраивании рыночных отношений раздаточными, а концепция социального государства оформила такой синтез раздатка и рынка идеологически.

После Второй мировой войны начался качественно новый этап в развитии идеологии социального государства — возведение в конституционный принцип и его интерпретация как особого типа государства. Впервые понятие социального государства было зафиксировано в Конституции ФРГ 1949 г. В настоящее время все развитые страны мира являются социальными государствами.

Раздаточные отношения в рыночной экономике — это и финансовые гарантии для функционирования пенсионной системы, и пособия по безработице, и система социальной защиты, а также государственная поддержка малого и среднего бизнеса. Всё это прямые раздачи для бедного большинства в разных видах и формах, как пассивных — посредством пособий и соцзащиты, так и активных — через субсидии малому и среднему бизнесу. Но главное — это государственные жилищные программы, которые сделали собственниками большинство населения, изменив жилищную стратегию от частного найма к собственному жилью.

Посредством раздаточных отношений значительная доля населения получила от государства либо пособия, либо дешёвую ипотеку, а значит, право собственности на недвижимость или на свой мелкий бизнес. Таким образом, задача была решена — средний класс стал составлять необходимое большинство. Однако в результате этого западное общество с середины XX в. существует в «институциональной ловушке» — рыночно-монетаристский подход требует сокращения госрасходов для повышения эффективности экономики, а равноправная демократия со всеобщим избирательным правом может быть выстроена только при наличии огромных государственных программ с раздаточными механизмами.

Общей закономерностью является тот факт, что на рубеже 1960–1970-х гг. первый синтез раздатка и рынка привёл к кризисным явлениям, что побудило западные страны провести институциональные реформы. Суть этих реформ — адресный характер помощи в решении жилищных проблем, а не обезличенная раздача через финансирование отраслей жилищного строительства и жилищного хозяйства из бюджетных средств. Концепция этой реформы частично была перенесена на российскую почву в 1990-е гг., когда от дотирования жилищных отраслей перешли к субсидированию потребителей.

* * *

Решающую роль в переходе рыночной системы и демократических институтов Запада на качественно новый уровень развития сыграл именно жилищный раздаток. Рыночные жилищные модели существенно изменились, когда приобрели смешанный «рыночно-раздаточный» характер. В XX в. наряду с рыночными механизмами стали активно использоваться раздаточные институты — общественный сектор жилья, жилищные пособия, дотации жилищному строительству и субсидирование квартирной платы, формирование ипотечных госкорпораций. Поскольку синтез рынка и раздатка — магистральный путь развития жилищных систем, то в новой жилищной политике России следует сочетать рыночные и раздаточные механизмы, как это сделали западные страны в рамках социального государства.

Результаты приватизации жилья в Англии и России

Английская жилищная модель интересна с той точки зрения, что в ней раздаток встраивался в жилищный рынок фактически в форме, близкой к советской жилищной модели: около 30% жилищного фонда было организовано как раздача жилья по очередям для низкодоходных социальных групп.

В Англии политика и жильё тесно связаны между собой: поляризация двух форм жилищной собственности ассоциируется с двумя политическими партиями. Консерваторы являются сторонниками личного владения жильём, лейбористы поддерживают муниципальный жилищный фонд. В послевоенный период велась острая дискуссия по проблемам жилищной политики. Если сначала в развернувшихся дебатах доминировали проблемы эффективности и качества, то впоследствии внимание стало уделяться правам квартиросъёмщиков, большему учёту их запросов, повышению их роли в управлении жильём. 1980–1990-е гг. оказались временем триумфа сторонников рынка жилья. В эти годы была сделана попытка ликвидировать сектор государственного жилья путём стимулирования приватизации.

Закон о жилье 1980 г. предусматривал право квартиросъемщиков купить своё жильё на льготных условиях, следствием чего стал резкий рост продаж муниципального жилья — почти в 2,5 раза. К 1983 г. рост продаж муниципального жилья стал замедляться. Это было связано со снижением предложения привлекательного жилья и сокращением числа квартиросъемщиков, имеющих средства для его приобретения. В дальнейших законах о жилье были предусмотрены дополнительные меры по стимулированию продаж муниципального жилья. Однако довольно быстро стало очевидно, что первоначальные темпы приватизации жилья не удастся сохранить [Зарецкая 2000].

В 1988 г. была сделана попытка ещё больше облегчить покупку жилья в муниципальном секторе путём введения схемы «от аренды к ипотеке». Данная схема позволяла арендаторам «конвертировать» их арендную плату за жильё в платежи по ипотечному кредиту и получать скидку при оценке стоимости жилья. Но результаты приватизации жилья и по этой схеме оказались весьма скромными. С 1990 г. продажи муниципального жилья снова начали снижаться из-за дальнейшего уменьшения числа квартиросъемщиков, имеющих право на покупку арендуемого ими жилья, и количества подходящего для продажи жилья в муниципальном секторе.

Специалисты отмечали противоречивый характер социальных и экономических последствий приватизации муниципального жилья в Англии. Прежде всего приватизация оказалась весьма масштабной: более 1,5 млн квартиросъемщиков стали его собственниками. Однако приватизировали муниципальное жильё в первую очередь наиболее состоятельные его арендаторы. Права этих квартиросъемщиков, осуществивших предоставленное им «право купить», заметно расширились. Однако расширение приватизации создало реальные трудности для малоимущего населения, не имеющего средств для покупки муниципального жилья.

Реформы 1980–1990-х гг. в жилищной сфере не свелись к приватизации. Параллельно происходили значительные изменения в организации управления жилищным обслуживанием муниципального сектора. Во-первых, были введены механизмы, повышающие отчётность местных жилищных органов перед своими квартиросъемщиками. Состав информации, содержащейся в отчёте, определялся министерством, ведающим жилищной политикой. К ней относились: обязательная публикация муниципалитетами «индикаторов деятельности», их участие в обязательных конкурсных конкурентных торгах на выполнение основных функций управления жилым фондом, передача части этих функций жильцам.

Во-вторых, арендаторам была предоставлена возможность управлять собственным жильём, оставаясь съёмщиками муниципального жилья, на базе управленческих кооперативов или советов по управлению микрорайонами.

В-третьих, открылись возможности менять домовладельца в рамках программ так называемой коллективной приватизации. Инициатива по смене владельца муниципального жилья могла исходить от потенциального нового домовладельца или от самих жильцов. Это дало возможность центральному правительству осуществлять ремонт пришедших в негодность муниципальных домов в случае отсутствия инициативы со стороны местных властей или жителей. Впоследствии такое жильё могло быть передано новому домовладельцу.

Вопреки ожиданиям правительства соответствующие пилотные схемы встретили сопротивление жильцов, которые опасались роста арендной платы в случае перехода жилья в руки частного домовладельца. Поэтому было предусмотрено, что отремонтированное жильё может быть возвращено местным властям. Несмотря на критическое отношение к работе муниципальных жилищных служб, далеко не все хотели покидать муниципальный сектор и не приняли предложения о смене домовладельца в рамках программ коллективной приватизации.

В итоге первоначальные цели программы коллективной приватизации так и не были достигнуты. Главная причина этого состояла в следующем: жильцы не соглашались на смену домовладельца, особенно их не устраивала перспектива становиться арендаторами у частных владельцев. Кроме того, приватизация государственного жилья затруднила функционирование муниципальных служб. Объём муниципального фонда уменьшился, его структура ухудшилась, поскольку продавалось обычно самое хорошее жильё. В результате сократились возможности местных властей учитывать потребности остающихся и потенциальных арендаторов общественного сектора.

По мере расширения приватизации произошла маргинализация муниципального сектора. Остающееся у муниципалитетов жильё всё чаще предоставлялось малообеспеченным слоям населения, которые не в состоянии приобрести жильё в собственность. Низкая зарплата, высокий уровень безработицы, зависимость от пособий и отсутствие перспектив занятости и улучшения материального положения не давали возможности большинству таких арендаторов не только улучшать, но и просто поддерживать качество снимаемого ими жилья на прежнем уровне. Аренда общественного жилья стала окончательно рассматриваться как жизненная неудача.

В 1998 г. состоялась Национальная конференция в защиту муниципального сектора, которая заставила усомниться в безусловности преимуществ владения жильём на правах частной собственности. Например, в ситуации, сложившейся в середине 1990-х гг., многие факторы ограничивали ожидаемые выгоды данной формы владения жильём. Кроме того, изменения ситуации на жилищном рынке привели к резкому сокращению финансовых выгод — были отменены налоговые льготы по ипотечному кредиту, а также уменьшены льготы по социальному обеспечению для тех, кто получает ипотечный кредит.

В итоге было признано, что приватизация жилья имеет свои ограничения и не должна привести к полной отмене муниципального сектора. Фактически правительству пришлось отказаться от своей цели ликвидировать или, по крайней мере, сократить до минимума этот сектор жилья. На местные власти и в настоящее время возлагается основная ответственность за обеспечение социальным жильём бездомных, а также малоимущих семей.

В числе приоритетов лейбористского правительства — в качестве одной из основных целей — вновь было заявлено улучшение социального жилья, а также расширение доступа к приобретению жилья для разных категорий населения. Жилищная программа имеет сходное с российским национальным проектом название — «Affordable Housing», т.е. «Доступное жильё». В британском понимании доступность — это отношение средней стоимости жилья к величине среднегодовой зарплаты.

В рамках жилищной программы помощь в первую очередь адресована гражданам, выполняющим ключевые общественные функции: врачам, воспитателям, учителям, пожарным, полицейским, тем, кто трудится в системе градостроительства. Однако это не означает, что другие категории лиц из социально незащищённых слоёв населения не могут рассчитывать на помощь государства. Развивается ряд программ для престарелых, инвалидов и просто малоимущих граждан, приобретающих недвижимость впервые, и для тех, чьи потребности не могут быть обеспечены рыночным предложением.

Результаты функционирования жилищного общественного сектора в Англии и России имели сходный характер. Наличие системных проблем в содержании и предоставлении бесплатного жилья привело английское правительство, как и российское, к решению о приватизации. Приватизационные процессы развивались также схожим образом и с одинаковыми последствиями. Лучшее муниципальное жильё было выкуплено или приватизировано наиболее состоятельными квартиросъёмщиками. После этого процесс остановился, хотя приватизирована была лишь четверть жилого фонда. В итоге и в Англии, и в России создалась ситуация смешения государственной и частной собственности квартир в одних и тех же домах, принадлежащих муниципалитету.

В такой ситуации следующий шаг английского правительства был таким же, что и в России, — переход к коллективной приватизации, являющейся аналогом создания товариществ собственников жилья. Дальнейшие процессы разворачивались опять-таки одинаково: съёмщики муниципального жилья, хотя и были недовольны коммунальными службами муниципалитетов, не хотели ни объединяться, ни заказывать услуги частных компаний по их ценам. В итоге муниципальный жилищный сектор сохранился как в Англии, так и в России, но поставлена задача его внутреннего реформирования. В обеих странах на похожих принципах были разработаны национальные программы «Доступное жильё».

* * *

Несмотря на решительную попытку избавиться от государственного жилищного фонда и раздаточных механизмов предоставления жилья, не удалось этого сделать ни в России, совершающей хозяйственную эволюцию на раздаточном архетипе, ни в Англии — классической рыночной экономике. Следовательно, причины лежат не в субъективных ошибках правительств, а в структуре институциональных систем, которые имеют дуальную — рыночно-раздаточную — природу.

Механизмы сочетания рынка и раздатка в новой жилищной модели России

Исторический анализ позволяет сделать вывод об универсальных тенденциях в развитии жилищного рынка в периоды «развития капитализмов»⁴ в России. В трансформационных фазах цикла упор делается на рыночную жилищную модель, потенциал которой после успешного старта быстро исчерпывается в связи с низкой платёжеспособностью. И тот, и другой периоды закончились нерешённым вопросом: как обеспечить жильём рабочий класс, сельских жителей-колхозников и служащих-бюджетников, если их заработная плата с трудом покрывает необходимые затраты на простое воспроизводство семьи? В итоге для решения программ индустриализации-модернизации единственным выходом становится обращение снова к раздаточной жилищной модели в новых формах.

Именно с такой жилищной платформой идёт на выборы 2011 г. партия «Единая Россия». Предлагается субсидировать первоначальный взнос из бюджетов разного уровня, использовать материнский капитал для дополнительной оплаты нового жилья, ставки ипотеки удерживать за счёт государственных средств на уровне 6–7%, сроки погашения ипотечных кредитов резко увеличить до 20 лет и выше. Бесплатная раздача жилья для военных возрождается в качественно новых формах, при этом служебный статус на период службы преобразуется в частный статус после неё. Служебное жильё стало возникать и в науке для молодых учёных в форме закрытых кооперативов с государственной поддержкой инфраструктуры и субсидиями по первоначальному взносу.

Новая жилищная модель складывается спонтанно из постепенного исправления рыночных нововведений по отдельным секторам жилищной системы. В результате кризиса квазирынка постепенно происходило смещение акцентов жилищной политики на федеральном уровне. Был создан Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства. Выработана долгосрочная ориентация на строительство исключительно жилья эконом-класса, для которого должны быть подготовлены участки с комплексным обеспечением инфраструктурой и всей документацией. Планируется использовать новый финансовый механизм для их освоения, а именно — индикативно регулируемые конечные цены на жильё. Уже приступили к разработке нового набора типовых проектов жилья, под которые сможет развиваться промышленность строительных материалов.

⁴ Капитализмом в России именуется периоды, в которых вводится частная собственность и рыночные механизмы. Такие периоды на самом деле являются трансформационными фазами в развитии раздаточной экономики России. См. подробнее: [Бессонова 2006].

В некоторых субъектах Российской Федерации были созданы агентства по развитию жилищного строительства в форме акционерных обществ со стопроцентным государственным участием, наделённые уставным капиталом из бюджета области. В их задачи входит покупка на аукционах земельных участков под жилищное строительство. На подготовленных земельных участках такие агентства должны организовывать процесс жилищного строительства, передавая готовые дома в бесплатную или льготную многолетнюю аренду закрытым кооперативам граждан.

* * *

Институциональным результатом трансформации советской жилищной модели стала жилищная политика, сочетающая в едином механизме рынок и раздаток. Государство напрямую раздаёт служебное и социальное жильё или через государственную ипотеку обеспечивает определённые целевые группы по приоритетам демографической и социально-экономической политики под условие «отработки» в течение определённого времени. Обязательства государства оформляются в виде госзаказа для строительного комплекса, существующего в рыночной среде, тем самым расширяются жилищный рынок и производственно-строительный сегмент экономики. Этот механизм создаст мультипликативный эффект для ускоренной модернизации экономики, стимулируя развитие потребительских секторов и коммунальных отраслей [Бессонова 2011].

Литература

Бессонова О. Э. 2011. *Жилищный раздаток и модернизация России*. М.: РОССПЭН.

Бессонова О. Э. 2007. *Образ будущего России и код цивилизационного развития*. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН.

Бессонова О. Э. 2006. *Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации*. М.: РОССПЭН.

Глазунов В., Самошина И. 2006. *Доступное жильё. Люди и национальный проект*. М.: Европа.

Гворенкова Т., Жуков А., Савин Д., Чуев А. *Как стал бесхозным русский дом*. SocPolitika.ru. URL: http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/analytics/document307.shtml

Жилищный вопрос и историческая логика его решения. URL: http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/analytics/document307.shtml

Зарецкая С. 2000. Приватизация жилья в 80–90-е годы: основные направления и некоторые итоги. В кн.: *Приватизация в Великобритании: социально-экономический и политический анализ*. М.: ИНИОН РАН; 121–161.

Косарева Н., Полиди Т., Пузанов А., Туманов А. 2011. *Сравнительный анализ потребления и расходов в жилищной сфере*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Тулский М. 2005. *Триумф олигархической «демократии»*. АПН. URL: <http://www.apn.ru/publications/article1431.htm>

Пузанов А. 2006. Жилищная политика в России — мифы, заблуждения и реальность. *Имущественные отношения в Российской Федерации*. 10.

Сиваев С. Б. 2009. *Реформа ЖКХ в 2003–2008 гг.: извилистая дорога к рынку*. М.: Институт экономики города. URL: http://www.urbanecomomics.ru/download.php?dl_id=3076

Шомина Е. С. 2010. *Квартиросъемщики — наше «жилищное меньшинство»: российский и зарубежный опыт развития арендного жилья*. М.: ГУ ВШЭ.

Ясин Е. 2006. *Политическая экономия реформы ЖКХ*. М.: SocPolitika.ru. URL: http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/analytics/document213.shtml

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

А. Гусева

Входя в красную зону: рождение рынка кредитных карт в посткоммунистической России



ГУСЕВА Аля — доцент факультета социологии Бостонского университета (Бостон, США).

Email: aguseva@bu.edu

Источник: Guseva A. 2008. *Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Postcommunist Russia*. Stanford: Stanford University Press.

Перевод с англ.
Ю. Н. Каптуревского

Научн. ред.
В. В. Радаев

В книге А. Гусевой «Входя в красную зону: рождение рынка кредитных карт в посткоммунистической России» рассматривается проблема создания спроса на абсолютно новый продукт на примере развития рынка кредитных карт в России. Исследование опирается на интервью и архивные данные, собранные в два этапа в Москве (Россия): с 1998 по 1999 г. и с 2003 по 2005 г. Автор приходит к выводу, что формирование российского рынка кредитных карт происходило под влиянием социалистического наследия. Эта зависимость от предшествующего пути российского рынка проявляется в том, что рыночные агенты, стараясь справиться с двумя источниками напряжения — неопределённостью и комплементарностью, — находят нетривиальные решения; важную роль в этом процессе также играют социальные сети. Здесь представлена первая глава книги «Архитектура рынков кредитных карт», в которой закладываются теоретические основы для эмпирического исследования.

Ключевые слова: рынок кредитных карт; банки; доверие; проблема неопределённости; проблема комплементарности.

Глава 1

Архитектура рынков кредитных карт

Начало перемен в Америке датируется серединой сентября 1958 г., когда Bank of America «отбомбардировался» над скромным калифорнийским городом Фрезно первыми шестьюдесятью тысячами кредитных карт. В отношении массовой почтовой рассылки кредитных карт в этом бизнесе принято использовать слово «бомбардировка» (случайное, но в высшей степени уместное описание). Жители Фрезно не испытывали потребности в новом кредитном инструменте и не имели ни малейшего представления о том, что где-то кто-то его создаёт. Просто в один прекрасный день, без какого-либо предварительного уведомления в городе появились кредитные карты. Как с неба упали.

Джозеф Носера²

¹ Перевод названия по согласованию с автором книги может быть уточнён.— Примеч. ред.

² Эпиграф для этой главы заимствован из книги Джозефа Носеры «Доля в деле: как средний класс вступил в ряды денежного класса» [Nosera 1994: 15].

Это были предшественницы современных карт Visa. К концу следующего, 1959 г. Bank of America разослал ещё два миллиона карт ничего не подозревавшим жителям нескольких калифорнийских городов. В список рассылки вошёл даже «некредитоспособный» Лос-Анджелес с его «вечно спешащей голливудской толпой, этими парнями в голубых замшевых туфлях» (по словам одного из менеджеров VofA, процитированным Носерой [Nocera 1994: 29; см. также: Wolters 2000]). Восемью годами позже, во время пред рождественской распродажи 1966 г., несколько чикагских банков «сбросили» на город ещё 5 млн «нежданных» кредитных карт.

Чем интересны эти рассылки? В конце концов, сегодня миллионы американцев привыкли к тому, что они регулярно находят в почтовых ящиках предложения от банков о получении кредитных карт. Отличие было в том, что тогда, пятьдесят лет назад, приходили уже готовые к использованию карты, без какой-либо предварительной «проверки благонадёжности» клиентов в банке. В некоторых случаях банки даже не удосужились предварительно проверить личность владельца карты: карты приходили на адреса лиц, отбывавших тюремное заключение, давно умерших людей, младенцев и даже собак. Например, «таксе по кличке Алиса Гриффин пришла не одна, а четыре карты; при этом в одном из сопроводительных писем банк обещал, что Алиса будет “привилегированным клиентом” лучших ресторанов Чикаго» [Shepherdson 1991: 128].

Через пятнадцать месяцев после начала программы массовой эмиссии кредитных карт, в результате того что предварительная оценка кредитоспособности держателей не была предусмотрена, официальные убытки Bank of America составили огромную по тем временам сумму — \$8,8 млн. Согласно предварительным оценкам самого банка, доля просроченных счетов не должна была превышать 4% (средний показатель для ссуд), но в действительности она достигала 22%. Мошенничества с картами распространялись как «лесной пожар», в то время как со взысканием долгов (ещё один механизм управления рисками) возникли проблемы. Дело в том, что Bank of America всегда доверял своим клиентам, и в банке никогда не было отдела по возврату долгов. Особенно трудная ситуация сложилась в Лос-Анджелесе. Здесь Bank of America столкнулся с серьёзной моральной проблемой — казалось, что его кредитные карты «испортили» даже самых честных клиентов. Новые держатели карт воспринимали кредитные линии как бесплатно доставшиеся им деньги. Они оплачивали кредитками бесконечные покупки, даже не задумываясь, что когда-нибудь им придётся оплачивать карточные счета из собственного кармана [Nocera 1994].

Последствия чикагского эксперимента по несанкционированной почтовой рассылке карт были ещё более ужасными. Кредитные карты ввели в искушение огромное количество торговцев и почтовых служащих. Первые, объединившись с криминальными элементами, отправляли в банки поддельные регистрационные бланки с записями о покупках. Вторые, вместо того чтобы исполнять свои должностные обязанности и исправно доставлять посланные по почте карточки, «чемоданами поставляли кредитные карты на чёрный рынок» [Nocera 1994: 58]. Некоторые держатели карт оспаривали действительно совершённые ими покупки. Банки же предпочитали не спорить, а заплатить, чтобы ещё больше не ухудшить и без того уже сложившуюся плохую репутацию кредитных карт. Ситуация в Чикаго быстро выходила из-под контроля. Об этом свидетельствует, например, появившееся в прессе сообщение о служащем банка, который нёс по улице несколько коробок с полученными от торговцев необработанными регистрационными бланками о покупках. Банковский клерк поскользнулся, упал, выронил коробки, и их содержимое было разнесено сильным ветром. В другой раз перевернулся грузовик, перевозивший новые кредитные карты, и в газетах появились фотографии чикагцев, распахивавших по карманам десятки карт, чтобы использовать их в будущем. Согласно оценкам экспертов, совокупные убытки банков Чикаго составили около \$6 млн, хотя некоторые аналитики утверждали, что эта сумма была никак не меньше \$25 млн [Nocera 1994: 59–61].

История, подробно рассказанная Джозефом Носерой в книге «*A Piece of the Action*» («Доля в деле»), удостоенной премии Нью-Йоркской публичной библиотеки, просто поражает. С одной стороны, Bank of America рассылает кредитные карты неизвестным ему людям без предварительной проверки их кредитоспособности и верификации имён. А с другой — клиенты, желающие получить обычную, небольшую индивидуальную ссуду, обязаны были пройти собеседование, где детально рассказывали сотрудникам кредитного отдела банка о жизни своих домохозяйств во всех подробностях. Ещё более поразительно то, что через десять лет после первой рассылки чикагские банки осуществили ещё одну несанкционированную «бомбардировку» кредитными картами, хотя они были прекрасно осведомлены о понесённых Bank of America убытках. Чем объясняются эти на первый взгляд иррациональные и саморазрушительные действия банков?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, мы рассмотрим в этой главе отличия рынка кредитных карт от других рынков, а также основные трудности, которые должны преодолевать строители этого рынка. Для этого мы обратимся к историческим материалам о действиях американских эмитентов кредитных карт, а затем предложим свои соображения относительно стратегий российских банков (более подробно мы расскажем о них в последующих главах).

Спрос: возрастающая отдача и комплементарность

Рынки кредитных карт — это классический пример рынков с возрастающей отдачей на стороне спроса (Demand-Side Increasing Returns, DSIR). На таких рынках ценность для потребителя каждого дополнительного продукта повышается по мере увеличения количества уже используемых другими аналогичных благ [Katz, Shapiro 1985; Saloner, Shepard, Podolny 2001]. К числу таких рынков относятся рынки телефонов, факсов и других средств коммуникаций, условием использования которых являются связанность и совместимость. Например, если никто из ваших друзей и знакомых не является владельцем телефона, это устройство оказывается практически бесполезным и для вас тоже. Если же вы приобретаете телефон, который имеется у многих других людей, возможность связаться с ними приносит выгоду, поскольку вы присоединяетесь к уже существующей пользовательской группе. Таким образом, появление каждого дополнительного устройства означает повышение ценности владения уже существующими аппаратами. После того как количество пользователей достигает критической массы, их круг начинает резко расширяться, подобно катящемуся с горы снежному кому. Сетевая структура начинает расти как бы сама по себе [Granovetter 1978], привлекая новых участников самими своими размерами.

Эта логика возрастающей отдачи иллюстрируется процессами зависимости от предшествующего пути. Подобные процессы были вызваны незначительными случайными событиями, но получили положительную обратную связь и замкнулись на себе [David 1986]. Один из ключевых выводов состоит в том, что подобные процессы трудно инициировать. Но в тех случаях, когда они начали развёртываться и «встали» на определённый путь, изменить их направление уже очень трудно. Если спрос на некий товар вышел на определённый уровень, запускается самоподдерживающийся механизм: потребители предъявляют возрастающий спрос на этот продукт по сравнению с другими подобными продуктами.

Однако каким образом компании могли бы заинтересовать в подобных товарах самых первых потребителей? Это фундаментальный маркетинговый вопрос, на который не всегда легко найти ответ. Применительно к кредитным картам поиск решения ещё более осложняется. Проблема состоит в том, что ценность владения картой возрастает отнюдь не прямо пропорционально количеству тех, кто уже ею владеет. Ценность повышается опосредованно: чем больше держателей карт, тем больше торговцев принимают их к оплате, что, в свою очередь, побуждает большее количество людей к тому, что-

бы стать владельцами карт. Это пример двустороннего рынка [Rysman 2006; Armstrong 2006; Rochet, Tirole 2005], на котором можно выделить два сегмента — торговцев и потребителей, между которыми с помощью посредника (в нашем случае — эмитирующего карты банка) поддерживаются устойчивые связи; каждый из этих сегментов чувствителен к тому, как взаимодействует посредник с другой частью рынка. Ещё один пример двустороннего рынка, рассматриваемый, в частности, Рисманом [Rysman 2003], — рекламные справочники «Жёлтые страницы», успех которых зависит и от того, насколько активно размещают в них рекламу продавцы, и от того, насколько высоким спросом они пользуются у покупателей. В данном случае издателям справочников необходимо найти надёжный способ, посредством которого они могли бы просигнализировать продавцам о том, что они имеют непосредственный доступ к потребителям, которые отдадут предпочтение именно этому продукту, а не конкурирующим изданиям. Традиционно наиболее успешными издателями «Жёлтых страниц» были телефонные компании, а не другие независимые издатели, как раз в силу имевшейся у телефонных компаний возможности широкого охвата потребителей. Двусторонние рынки могут быть концептуализированы и как парадигма «оборудование — программное обеспечение» [Rysman 2003; Katz, Shapiro 1985], когда повышению доступности «железа» (например, видеозаписывающего устройства) способствует расширение предложения «программ» (записей, совместимых с различными видеозаписывающими устройствами), что, в свою очередь, зависит от доступности «оборудования». Чем больше людей владеют видеозаписывающими устройствами, поддерживающими определённый формат, тем более ценными они будут для своих обладателей, хотя бы потому, что видеозаписи соответствующего формата будут более широко представлены в пунктах проката.

Подобно производителям видеозаписывающих устройств, которые ориентируются сразу на два сегмента рынка — на потребителей и на владельцев пунктов проката, — эмитенты кредитных карт обязаны позаботиться об одновременном увеличении количества торговцев, принимающих карты к оплате, и собственно держателей карт. Достижение критической массы одной из групп становится позитивным сигналом в рамках обратной связи с другой группой и побуждает к присоединению к ней новых участников. Поэтому принято говорить, что держатели карт и торговцы образуют взаимно *комплементарные*, дополняющие друг друга группы. Каждая из них не способна функционировать в отсутствие другой, в то время как рост одной из них повышает степень привлекательности присоединения к другой группе [Milgrom, Qian, Roberts 1991]. Таким образом, без торговцев нет держателей карт, и наоборот. До тех пор, пока исходный порочный круг не будет разорван, рынок топчется на месте. Установление положительной обратной связи ведёт к тому, что количество держателей карт и торговцев начинает увеличиваться, это «подхлестывает» рост друг друга: «Чем больше потребителей владеют неким карточным брендом и чем большее количество торговцев принимают его к оплате, тем труднее другим *не* использовать данный бренд» [Evans, Schmalensee 1999: 151; курсив мой. — А. Г.].

Возникает вопрос: с чего должен начать эмитент кредитной карты? Руководители Bank of America были уверены, что они нашли решение проблемы, «что первично — курица или яйцо»: вместо того чтобы рекрутировать держателей карт с помощью традиционных средств, они решили сами *создать* их [Nocera 1994: 26, курсив мой — А. Г.] посредством «бомбардировки» картами большого количества потребителей. По словам Кеннета Ларкина, вице-президента Bank of America, отвечавшего за проведение первой такой «бомбардировки», «это был единственный способ убедить торговцев в том, что количество держателей кредитных карт будет достаточным для того, чтобы принятие их к оплате имело смысл» [Shepherdson 1991: 130]. Правоту этих слов подтвердила сама история. Первоначально согласие на приём кредитных карт выразили три сотни торговцев, а через пять месяцев после массовой рассылки во Фрезно к ним добавились ещё 800 торговых компаний. К концу 1959 г., примерно в то же самое время, когда Bank of America объявил о многомиллионных убытках, количество участников программы BankAmericard со стороны торговли превысило 20 тыс. Через 8 лет в карточном бизнесе уча-

ствовали более 800 банков, эмитировавших в течение одного лишь года 32 млн кредитных карт, большинство из которых распространялось посредством несанкционированной почтовой рассылки [Nocera 1994: 57]. В 1970 г. по инициативе президента Никсона государство наложило запрет на подобные рассылки. Но к этому времени, спустя 12 лет после «бомбардировки» Фрезно, карты BankAmericard были представлены уже в 44 американских штатах, а Master Charge (предшественницы MasterCard) — в 49 штатах. Количество держателей хотя бы одной кредитной карты достигло 29 млн человек, что на тот момент составляло более 20% взрослого населения США.

Таким образом, несанкционированные почтовые рассылки карт помогли американским банкам решить первоначальную проблему комплементарности. В результате на рынке появилось большое количество держателей карт и банкам удалось привлечь к участию в своих проектах торговцев, что, в свою очередь, в дальнейшем способствовало расширению круга держателей. Однако в краткосрочном периоде издержки проведения банками этой кампании оказались непомерно высокими. В стремлении подтолкнуть к использованию кредитных карт возможно большее количество людей в возможно более короткое время американские банки отказались от проверки кредитоспособности потенциальных держателей карт, что в конечном счёте привело к значительным финансовым убыткам³. Если бы банки, решившиеся на развитие карточных программ, не были столь крупными и устойчивыми, если бы они не располагали ресурсами, которыми можно было пожертвовать без особого ущерба для долгосрочных перспектив, их финансовое восстановление, скорее всего, было бы невозможно. И всё же благодаря их усилиям благополучно родился новый рынок. Вскоре ошеломляющие убытки, которые несли банки на первоначальных этапах его развития, были забыты всеми, кроме специалистов по истории бизнеса⁴.

Как справились с проблемой комплементарности российские банки? Несмотря на принципиально иной контекст, их положение было не менее трудным, так как и им пришлось создавать рынок с нуля⁵. К тому времени, когда в России были эмитированы первые карты, некоторые российские торговцы, как и 25 млн торговых компаний по всему миру, принимали в своих заведениях такие карточные бренды,

³ Далеко не все банки, «вступившие в воду» кредитования с помощью кредитных карт, вели себя столь же неосторожно, как Bank of America. Нью-йоркский Chase Manhattan Bank, начавший осуществление программы распространения кредитных карт практически одновременно с Bank of America, действовал гораздо более осмотрительно: карты выдавались только заявителям и только после дотошной проверки кредитоспособности, после которой отсеивалось около 50% кандидатов. Но ирония заключалась в том, что с точки зрения предотвращения мошенничества и преступлений (реальные показатели сильно превысили ожидания) консервативный выпуск карт оказался ничем не лучше, чем массовая почтовая рассылка. Что ещё более важно, общие результаты кампании никак нельзя было назвать успешными. Количество держателей карт увеличивалось очень медленно. Крупные розничные торговцы никак не желали оказывать услуги по приёму карт к оплате. В результате Chase Manhattan не удалось добиться выполнения целевых показателей продаж, а убытки банка непрерывно увеличивались (за первые два года они достигли \$1,5 млн). Меньше чем через четыре года после начала карточной программы (в 1962 г.) Chase Manhattan продал её [Wolters 2000].

⁴ Убытки, связанные со «сплошной», массовой почтовой рассылкой, имели ещё одно непредвиденное последствие для развития рынка. Под впечатлением от понесённых Bank of America первоначальных убытков другие банки долгое время воздерживались от вступления в карточный бизнес, пока где-то в середине 1960-х гг. они не осознали, насколько прибыльной стала эта программа. Однако к тому времени Bank of America имел огромное конкурентное преимущество перед другими участниками рынка [Wolters 2000].

⁵ Россия 1990-х гг. имела очень мало общего с США времён первого появления кредитных карт. Американский рынок начал формироваться в 1950-х гг. при сочетании множества благоприятных условий: стабильная экономика, зрелая банковская отрасль и устоявшаяся практика потребительского кредитования; сбор данных о кредитных историях осуществлялся уже на протяжении многих десятков лет; активно развивалась такая область, как оценка кредитоспособности. В то же время российский рынок кредитных карт зарождался в конце 1980-х — начале 1990-х гг., когда банковская отрасль была очень молода и нестабильна. В стране не знали, что представляет собой сбор кредитной информации, как следует использовать системы оценки кредитоспособности и какие методы взыскания долгов наиболее эффективны. И в завершение всего в России отсутствовала эффективная правовая система.

как Visa и MasterCard. Однако ни российские, ни зарубежные торговые точки не были в состоянии генерировать спрос на кредитные карты среди российских потребителей. К немногочисленным торговцам, акцептовавшим кредитные карты на внутреннем рынке, относились высококлассные гостиницы и валютные магазины, обслуживавшие потребности зарубежных туристов и держателей выпущенных за границей карт. Возможность использовать карты за рубежом привлекала представителей российской элиты, которые после падения коммунизма стали чаще ездить за границу. В этих кругах наличие кредитных карт довольно быстро стало восприниматься как неотъемлемый атрибут принадлежности к элите. Однако ограниченное количество элитных карт никак не могло возбудить интерес большого числа российских торговцев. Поэтому ни наличие элитных карт, ни существование ограниченной внутренней сети приёма карт, обслуживавшей главным образом гостей страны с зарубежными картами, не могли инициировать развитие массового внутреннего рынка кредитных карт.

В середине 1990-х гг. некоторые части книги Носеры были переведены на русский язык и опубликованы в одном из ведущих российских журналов, посвящённых отрасли пластиковых карт. Более чем вероятно, что многие банкиры, участвовавшие в продвижении карт на российский рынок, были знакомы с американской историей. Но они, вне всяких сомнений, восприняли её как пример того, как *не* надо продвигать кредитные карты. Банкиры не собирались заниматься карточной «бомбардировкой» по американскому образцу, так как в контексте переходного состояния России эта тактика была бы самоубийственной. С одной стороны, они не испытывали доверия к своим предполагаемым клиентам. С другой стороны, банкиры опасались, что почтовые отправления будут перехватываться или похищаться. Более того, в 1990-е гг. российские банки не рисковали даже рассылать ежемесячные отчёты о состоянии счетов клиентов; ссылаясь на требования конфиденциальности и безопасности, они требовали, чтобы держатели карт лично забирали эти отчёты в отделении банка. Значительная часть банков были небольшими и недокапитализированными. Они не располагали теми ресурсами, которые помогли Bank of America выстоять перед «ураганом» убытков и настойчиво продвигаться вперёд со своей карточной программой. К тому же характерной чертой российских банков была их неустойчивость: они быстро росли, но довольно часто терпели неудачу.

Первоначальная стратегия эмитентов российских карт заключалась в том, что после обязательной предварительной проверки карты предлагались кандидатам, имевшим прямые или косвенные связи с банком. К ним относились политики, общественные деятели или другие состоятельные люди. Вероятность отказа этих людей от исполнения своих финансовых обязательств была очень невелика хотя бы в силу их публичного статуса. Однако очень быстро российские банки (как и Bank of America тридцатью пятью годами ранее) осознали, что медленное и тщательное рекрутирование держателей карт сродни попытке переплыть реку наперекор сильному течению. Основная их цель — рынок, на котором комплементарно возрастает и число держателей карт, и количество принимающих их к оплате торговцев, а рост генерируется экстерналиями спроса — оставалась где-то далеко, на горизонте. Чтобы справиться с «течением», необходим был эквивалент парохода. И банкам удалось построить такой «корабль». Они обратились к организациям-работодателям, предлагая карты *en masse* трудовым коллективам, не рекрутируя, а порождая держателей карт. Организации-работодатели обеспечили доступ к потенциальным клиентам и в некоторых случаях выступали гарантами; банки, в свою очередь, продавали и обслуживали карты. Обращение к организациям-работодателям позволило банкам избежать крупных первоначальных убытков, доставивших столько неприятности на американском рынке кредитных карт. Поскольку компании обладали известной долей контроля над своими работниками, российские банки получили возможность отслеживать финансовое положение держателей карт и регулировать неопределённость, к рассмотрению которой мы переходим в следующем разделе.

Проблема неопределённости

Эмиссия кредитных карт означала установление потенциально длительных отношений (между банком и клиентом, а также между банком и торговцем), что накладывало определённую ответственность на все участвующие в них стороны. В несанкционированных почтовых рассылках в американском стиле, позволивших успешно решить проблему *комплементарности*, недооценивалась опасность *неопределённости*, связанной с предоставлением кредита, в частности отказ от проверки кредитоспособности предполагаемых держателей карт.

Согласно Й. Бекерту, вездесущая природа неопределённости в экономической жизни является специфической проблемой неоклассических моделей экономического равновесия [Beckert 1996]. В то же время она открывает широкие возможности для социологического подхода к пониманию экономических процессов [см. также: Podolny 1994]. В своём глубоком анализе Бекерт демонстрирует, что неопределённость не позволяет акторам заранее определить, какие из альтернативных направлений действия являются наиболее рациональными с точки зрения достижения поставленной цели, поскольку относительные выгоды очень часто становятся очевидными лишь впоследствии. Бекерт приводит доводы в пользу того, что акторы являются «намеренно рациональными», имея в виду, что они стремятся к рациональности, но часто терпят фиаско. Кроме того, исследователь задаётся вопросом: как акторы делают определённый выбор, если они не знают, какое из направлений возможных действий является наилучшим? Отвечая на него, Бекерт указывает на различные социальные механизмы — такие, как традиции и порядки, нормы и институты, социальная структура и власть. Эти механизмы ограничивают доступную акторам степень гибкости, лимитируя количество рассматриваемых в процессе принятия решений альтернатив. В результате социальные механизмы сокращают степень неопределённости и ускоряют процесс принятия решений.

Банки располагают различными инструментами ограничения присущих кредитованию рисков и защиты от безответственных или злонамеренных заёмщиков (табл. 1.1). Во-первых, они имеют возможность добиться снижения уровня неопределённости посредством *ограничения предложения*. Например, они могут ограничивать размеры кредита или сроки, на которые он предоставляется. Во-вторых, банки могут запрашивать различные *гарантии*, направленные на то, чтобы предотвратить возможные убытки: посредством либо недопущения отказа клиентов от исполнения обязательств, либо компенсации потерь в случае дефолта. Такую стратегию используют, в частности, ломбарды, предоставляющие ссуду только в случае получения более ценного (в некоторых случаях во много раз) залога. Тем самым заёмщик в высшей степени заинтересован в возвращении ссуды. Аналогично поступают и банки: в качестве имущественного обеспечения ипотечных и автокредитов используются недвижимость и автомобили — материальные блага, приобретение которых финансируется путём заимствований. В-третьих, некоторые российские банки из моей выборки сообщали о том, что в интересах *компенсации* возможных убытков они назначали своим заёмщикам высокие процентные ставки или взимали высокие платежи за различные услуги, связанные с предоставлением кредита. В отличие от гарантий, которые являются индивидуальными и не подлежат передаче другому лицу (заёмщик А предоставляет имущественный залог, который может быть продан с целью компенсировать ущерб заимодавца в случае отказа заёмщика А от исполнения своих обязательств), логика установления более высоких процентных ставок, компенсирующих возможные убытки, работает на агрегированном уровне: в конечном счёте за тех, кто отказывается от обязательств, заплатят добросовестные заёмщики. Сходная логика применяется в такой отрасли, как медицинское страхование, когда молодые и здоровые люди субсидируют расходы, связанные с обслуживанием тех, кто не отличается крепким здоровьем и уже не столь молод.

Таблица 1.1

**Методы сокращения уровня неопределённости при кредитовании
(за исключением проверки кредитоспособности и санкционирования)**

| | Ограничение предложения | Запрос гарантий | Компенсации возможных убытков |
|----------|---------------------------------|---|---|
| Примеры | Небольшие краткосрочные кредиты | Залоговые депозиты, обеспечение кредита | Высокие процентные ставки, пользовательские и другие платежи; «хорошие» клиенты вынуждены платить за «плохих» |
| Проблемы | Ограничение банковской прибыли | Заёмщики вынуждены замораживать активы; банки превращаются в аналог ломбардов | Возможность усугубления проблемы ухудшающего отбора |

Ни один из этих подходов не является эффективным (по крайней мере, сам по себе) [Guseva, Kuzina 2004]. Ограничение кредитных линий и сроков использования кредитных карт или ссуд ведёт к сокращению банковской прибыли. Требование обеспечения при предоставлении кредитных карт — обременительная процедура для банка (при этом некоторые российские банки требовали в залог не только ликвидные активы, такие как сберегательные счета, но и недвижимость, а также акции и облигации). Кроме того, применение данной практики означает, что заёмщикам приходится замораживать свои ликвидные активы (как правило, в объёме, превышающем размер кредита). Тем самым банк в значительной степени превращается в аналог ломбарда. Что касается повышения процентной ставки, то эта стратегия может обернуться против своих инициаторов: согласно Дж. Стиглицу, более высокие процентные ставки будут привлекать заёмщиков, склонных к повышенному риску, вследствие чего усугубляется проблема ухудшающего отбора [Stiglitz 2000]⁶.

Гораздо более эффективным и общепринятым методом сокращения рисков в кредитовании является предварительная оценка кредитоспособности, когда предпринимается попытка отделить благонадёжных заёмщиков от неблагонадёжных. В нашем анализе специфического случая неопределённости в кредитовании Аюш Рона-Таш и я сосредоточили внимание на двух способах предварительной оценки кредитоспособности держателей кредитных карт: (1) на индивидуальном, когда тщательно оценивается степень кредитоспособности каждого претендента (на основе экспертного суждения), или (2) на массовом, организуемом посредством исчисления величины риска с помощью статистических моделей [Guseva, Rona-Tas 2001].

Ф. Найт в классической работе *«Risk, Uncertainty and Profit»* («Риск, неопределённость и прибыль») проводит различие между риском как ситуацией, в которой акторы способны оценить вероятность наступления будущих событий, и неопределённостью, когда эти вероятности не могут быть установлены никаким разумным способом [Knight 1957 [1921]]. Вероятности наступления будущих событий оцениваются на основе анализа прошлых наблюдений. Например, в качестве показателя будущей ве-

⁶ Этот процесс прекрасно иллюстрирует спираль повышения ставок, с которой сегодня столкнулась американская система здравоохранения. Повышая премии, страховщики побуждают самую молодую и самую здоровую группу населения вообще отказываться от страхования, которое станет обязательным только согласно подписанному в 2010 г. закону. Известно, что медицинской страховки лишены 16% населения США. Но в группе молодёжи в возрасте 18–24 года доля тех, кто не застрахован, составляет 26% [Weitz 2006]. Поскольку наиболее здоровые люди отказываются от страхования, стоимость предоставления медицинской помощи тем, кто имеет соответствующие полисы, возрастает, что побуждает страховые компании к дальнейшему повышению премий. Вскоре медицинское страхование становится слишком дорогим относительно оценки состояния своего здоровья для следующей группы населения, и теперь она отказывается от приобретения полисов. Застрахованными остаются только те, кто готов приобрести полис буквально по любой цене, что приводит к дальнейшему росту расходов и цен.

роятности оплаты счетов нынешним кандидатом рассматривается корреляция между, с одной стороны, демографическими характеристиками, финансовыми статусами и кредитными историями прошлых держателей карт, а с другой — данными о возврате ими кредита.

Исчисление рисков как метод предварительного анализа кредитоспособности обладает неоспоримыми преимуществами перед индивидуальным анализом отдельно каждого случая, так как повышается точность предсказательных оценок [Dawes, Faust, Meehl 1989], открывается возможность обработки данных о большом количестве кандидатов, уменьшается потребность в высококвалифицированных служащих, ответственных за выдачу кредитов, а кроме того, создаются условия для «пакетирования» и секьюритизации счетов на вторичных рынках [Rosenthal, Ocampo 1988]. Однако с учётом ограниченных когнитивных возможностей людей их способность к классификации, сравнению и исчислениям отнюдь не является чем-то изначально им присущим [Simon 1986]. Соглашаясь с доводами Бекерта о «социальных механизмах» [Beckert 1996], мы считаем, что акторы, нуждающиеся в преобразовании неопределённости в риск, во многом опираются на помощь таких социальных институтов, как кредитные бюро [Guseva, Rona-Tas 2001]. Последние накапливают, проверяют, классифицируют и во многих случаях предварительно обрабатывают данные (с помощью скоринговых моделей оценки кредитоспособности), необходимые эмитентам кредитных карт для исчисления риска отказа от исполнения обязательств, и даже для оценки прибыльности привлечения потенциальных держателей карт.

В типичной скоринговой модели используются эмпирические данные о прошлых и текущих счетах (и о «плохих», и о «хороших»), рассортированные по однородным группам на основе таких значимых критериев, как место проживания и тип жилья, возраст, длительность проживания по настоящему адресу, уровень финансовой задолженности и т. д. В данном случае преследуется цель оценки вероятности отказа кандидатов от исполнения обязательств с учётом характера их работы и места проживания, а также кредитных историй⁷. Процесс принятия решений зависит от особенностей рассматриваемых групп и полностью рационализирован⁸. Несмотря на все возможные проблемы и отклонения, изначально заложенные в подобную систему, эта формализация ускоряет и систематизирует обработку заявлений.

Банки применяют различные системы оценки кредитоспособности предполагаемых клиентов. Но большинство из них включают три прогнозные оценки: (1) готовность платить, (2) способность платить и (3) подотчётность заёмщика. *Готовность платить* оценивается исходя из данных о кредитной истории, включая задержки платежей, банкротства или счета, с которыми работали агентства по возврату задолженности. Настолько ли держатель карты надёжен, чтобы исполнять оговорённые в контракте правила? *Способность платить* оценивается на основе сопоставления уровня текущей задолженности и дохода. Действительно ли держатель карты располагает финансовыми средствами, необходимыми для выплаты кредита? Под *подотчётностью* держателя карты понимается восприятие банком способности связаться с клиентом с целью проверки подозрительных операций с использованием карты, напоминания о просроченных платежах, согласования условий выплаты долга или применения санкций [Sztompka 1999]. Уровень подотчётности оценивается на основе данных о месте проживания кандидата, длительности его занятости на текущем месте работы и о жилье, которое он занимает. Собственность на жильё, например, рассматривается как признак более высокой подотчётности, но необязательно более высокой способности платить, так как отследить местонахождение домовладельца считается более простым, чем местонахождение арендаторов жилья.

⁷ Использованию этого подхода препятствует проблема двусторонней эндогенности. Во-первых, возникает проблема смещения отбора. Для тех, кто был отвергнут, отсутствуют данные о зависимой переменной (отказ от выплаты кредита или обслуживания задолженности). Более того, полученные в прошлом ссуды рассматриваются как признак кредитоспособности, в то время как прошлые отказы — как «красные флажки». В результате применения этого подхода люди попадают в замкнутый круг, который не зависит от их экзогенных характеристик.

⁸ Дискуссия о системе оценки кредитоспособности в Великобритании рассматривается в работах Лейшона и Трифта [Leyshon, Thrift 1999], а также Батта и Фокса [Batt, Fowkes 1972].

Создатели современных моделей предпринимают попытки не только предсказать вероятность отказа кандидата от исполнения обязательств, но и оценить степень прибыльности для банка привлечения того или иного предполагаемого держателя карты. Интересно, что эти оценки далеко не всегда совпадают. Американский держатель кредитной карты, которого банк оценивает как надёжного (положительная оценка исполнения обязательств в прошлом, операционализированная как хорошая кредитная история) и способного к выплате кредита (регулярный значительный доход), может приносить меньшую прибыль, чем некто, не отличающийся высокой платёжной дисциплиной или периодически испытывающий трудности с выплатой. Первый может полностью оплачивать ежемесячный баланс, избегая процентов за кредит и платежей за просрочку, в то время как второй оплачивает баланс только частично, переводя его из месяца в месяц, платя проценты по нему и, вероятно, штрафы за просроченные платежи⁹. По данным Мэннинга [Manning 2000: 13], в 2000 г. 57% американских домовладельцев (44,5 млн) имели кредитную задолженность по карте, которую они переводили из месяца в месяц, в то время как 43% (33,5 млн) относились к числу тех, кто использовал кредитные карты исключительно для удобства, пользуясь льготным периодом и полностью оплачивая месячные счета (нулевая задолженность по кредитной карте). Когда речь заходит о выплате кредита, банки могут быть яркими приверженцами дисциплины и ответственности (качества, которыми в избытке наделены те, кто использует карты для удобства). Но отрасль в целом получает средства к существованию только благодаря тем держателям, кто имеет револьверную задолженность по кредитным картам.

Каждая из характеристик кандидата оценивается количественно. Полученные значения автоматически суммируются, и окончательная оценка сравнивается с заранее установленным пороговым значением. Если оценка кандидата не достигает «порога», его заявка на получение кредитной карты отвергается. Данная практика обеспечивает снижение уровня неопределённости в максимально возможной степени, а также достижение 100%-ной рациональности принятого решения. Таким образом, рациональность фактически достигается ценой отказа от выбора. Специалисты по кредитам и банковские менеджеры лишаются контроля над рассматриваемым процессом¹⁰.

Конечно, 100%-ная рациональность превалирует далеко не всегда. В некоторых случаях специалистам по кредитам предоставляется право отменять решения, принимаемые на основе оценок, близких к пороговому значению. Как правило, отмена решений оправдывается наличием информации, не учтённой в процессе количественной оценки (например, о совсем недавно полученных сведениях), или сведений, существенно противоречащих данным, предоставленным кредитными бюро. Таким образом, несмотря на то что в США процессы эмиссии кредитных карт и количественная предварительная оценка кредитоспособности кандидатов являются стандартизованными и беспристрастными, в некоторых случаях в процессе принятия решения учитываются и экспертные суждения.

В отсутствие кредитных бюро и возможности количественной оценки ассоциируемого с кандидатом риска кредиторы используют индивидуальные экспертные оценки или два других метода предварительной проверки кредитоспособности: правила и системы начисления баллов¹¹. Если экспертные оценки и исчисление риска находятся на противоположных полюсах континуума между неформальными и формальными решениями, то правила и системы начисления баллов занимают положение между

⁹ В США держатели револьверных кредитных карт имеют возможность пользоваться бесплатным кредитом в течение льготного периода с момента совершения покупки до окончания отчетного периода, что может составлять больше месяца. Проценты не начисляются при условии, что держатель карты полностью оплачивает свой месячный баланс по кредиту. — *Примеч. перев.*

¹⁰ Одна из первых успешных попыток разработки модели количественной оценки (в ограниченных масштабах) была предпринята одним из банкиров, который должен был найти замену сотрудникам кредитного отдела, призванным в армию во время Второй мировой войны.

¹¹ Использованы многочисленные презентации и беседы с Акошем Рона-Ташем.

крайними точками (табл. 1.2), так как они носят более формальный характер, чем оценки, но менее формализованы, чем исчисление риска. Правила могут включать разнообразные принципы — от простого определения пригодности кандидата и здравого смысла до специфических способов формализации определённого опыта. Чаще всего эти правила имеют ограничительный или запретительный характер, так как принимаются исходя из имеющегося у банка опыта (прежде всего отрицательного). Обычно банки применяют правила не к отдельным ситуациям, а к неким типовым случаям.

Таблица 1.2

**Формализация принятия решений
с использованием различных методов проверки кредитоспособности**

| | |
|-------------------------|--------------------------------|
| Экспертные оценки | Наименее формализованный метод |
| Правила | |
| Системы оценок в баллах | |
| Исчисление риска | Наиболее формализованный метод |

Источник: Rona-Tas A. 2006. *Credit Card Markets in East European Emerging Economies*. Talk given at Harvard Business School. November 16.

Внешне балльные системы оценок ничем не отличаются от методов количественной оценки кредитоспособности (исчисления риска): различным характеристикам кандидатов сначала присваиваются численные значения, а затем они суммируются. Однако в отличие от системы оценки кредитоспособности в балльной системе и характеристики (переменные), и их веса (численные значения, присваиваемые различным характеристикам) основываются на здравом смысле и уникальном опыте разработчиков системы оценки в баллах, а не на результатах статистического анализа поведения заёмщиков в прошлом. Например, разумным представляется предположение о сравнительно низкой вероятности отказа от исполнения обязательств женатых людей. Поэтому они получают большее количество баллов, чем неженатые. Однако на сколько выше должна быть эта оценка? И какова разница между людьми, которые никогда не состояли в браке, и теми, кто находится в разводе, а также вдовами и вдовцами? Если во всех этих случаях банк рискует одинаково, не следует ли отнести их к одной и той же категории — «не состоящие в браке»? Или всё-таки этих людей следует рассматривать отдельно? В отсутствие надёжных данных статистического анализа поведения заёмщиков в прошлом, мнения экспертов относительно кредитоспособности могут значительно расходиться в зависимости от их позиций или личного опыта. Поэтому окончательные результаты, полученные с помощью балльной системы оценок, могут оказаться недостоверными. Несмотря на то что балльные системы являются более стандартизованными и значительно ускоряют принятие решений, они отнюдь не обязательно являются более эффективными, чем правила или экспертные суждения.

В качестве последнего средства банки могут обратиться к наложению санкций на держателей кредитных карт, не способных покрыть свою задолженность или участвовавших в мошеннических операциях. Такие санкции могут предусматривать юридические действия и/или принудительное взыскание долга. Однако основным условием успешного применения санкций всё равно является эффективная предварительная оценка кредитоспособности. Довольно трудно наложить санкции на того, кто получил ссуду или кредитную карту на заведомо ложных основаниях или предоставил недостоверные персональные данные. Ведь банк должен будет прежде всего установить местонахождение этого человека. Таким образом, помимо того что предварительная оценка кредитоспособности позволяет разделить тех, кто, вероятно, сможет вернуть кредит, и тех, кому это, скорее всего, не удастся, она также помогает гарантировать доступность заёмщика в будущем — в случае применения к нему санкций. Другими словами, предварительная оценка кредитоспособности призвана обеспечить возможность установления местонахождения заёмщика и привлечения его к ответственности [Sztompka 1999: 47, 87]. К тому же предварительная оценка выполняет очень важную с точки зрения применения санкций

миссию ограничения возможности получения кредита в будущем. Таким образом, несмотря на то что банкам известно большое количество методов снижения уровня неопределённости, предварительная оценка кредитоспособности клиентов остаётся незаменимой. Это, возможно, наиболее важный из всех доступных банкам методов.

Как ни парадоксально, но устранение проблем комплементарности и неопределённости требует применения противоречащих друг другу решений (табл. 1.3). Условием снижения уровня неопределённости является тщательная предварительная оценка кредитоспособности, как правило, требующая значительного времени (если решения относительно будущих заёмщиков принимаются экспертами), что приводит к замедлению скорости расширения рынка. К тому же использование предварительной оценки предполагает ограничение круга потенциальных кандидатов (отсеивание «плохих» рисков и согласие на выдачу карт небольшому числу «подходящих» держателей). Замедление скорости расширения рынка и круга держателей карт ограничивает рыночный рост и затрудняет решение проблемы комплементарности. Тщательная оценка кредитоспособности замедляет достижение критической массы держателей, необходимой эмитентам карт для того, чтобы привлечь внимание торговцев, установить обратную связь и добиться окончательного успеха на рынке. Более того, на зарождающихся рынках в условиях недостатка таких официальных институтов, как кредитные бюро, для того чтобы осуществить предварительную оценку и наблюдение за будущими клиентами, кредиторы вынуждены будут обращаться к социальным сетям. Это естественным образом ограничивает размеры клиентской базы и затрудняет решение кредиторами проблемы комплементарности. Другими словами, если подходить к оценке кредитоспособности со всей возможной тщательностью, есть риск того, что рынок так и не разовьётся. Однако если оценивать кандидатов не слишком тщательно, быстро и без разбора выпуская кредитные карты, расширение рынка может оказаться губительным, так как эмитент столкнётся с постоянно увеличивающимся количеством мошеннических действий и отказов от исполнения обязательств.

Таблица 1.3

Противоречащие друг другу решения проблем комплементарности и неопределённости на зарождающихся рынках кредитных карт

| | Неопределённость | Комплементарность |
|-------------|--|---|
| Решения | Тщательная предварительная оценка кредитоспособности | Быстрая эмиссия карт <i>en masse</i> с целью привлечения торговцев |
| Последствия | Медленное расширение рынка, небольшое количество потенциальных клиентов, трудности с привлечением торговых точек | Выпуск карт в отсутствие предварительной оценки кредитоспособности чреват проблемой ухудшающего отбора и ставит под угрозу экономическое «здоровье» рынка в будущем |

На зарождающихся рынках эмитенты карт должны будут найти единственно правильное соотношение между двумя конкурирующими друг с другом факторами давления — между сильным импульсом к развитию рынка и контролем над неопределённостью. Из этих двух проблем комплементарность носит временный характер. Она имеет важнейшее значение на начальном этапе создания рынка, но после создания сети торговых заведений, в которых принимаются карты, утрачивает свою релевантность, так как спрос на карты становится самогенерируемым. Тем не менее эмитентов никогда не оставляет желание выпускать всё больше и больше карт. Но на зрелых рынках эмиссия становится одной из составляющих обычной рыночной конкуренции. В отличие от комплементарности, проблема неопределённости остаётся постоянной. По мере того как её решает каждый новый дебютант, появляющийся на «сцене» выпуска кредитных карт, существующие эмитенты регулярно в ответ на происходящие на

рынке изменения, в силу необходимости продвижения новых продуктов или привлечения новых потребительских групп пересматривают применяемые подходы к оценке кредитоспособности и мониторингу.

Напряжённость, вызванная противоборством двух конкурирующих сил, существует и на зрелых кредитных рынках. Имеется в виду выпуск большего количества карт, с одной стороны, и ограничение неопределённости — с другой. В данном случае массовая эмиссия карт не столько служит импульсом к развитию рынка, сколько осуществляется с целью расширения карточных программ и увеличения прибыли. Склонность «сделать деньги» ограничивается обеспокоенностью возможными убытками, что находит выражение в трениях между банковскими подразделениями по управлению рисками и по продажам¹².

Итак, по мере того как первые американские эмитенты кредитных карт решали проблему *комплементарности*, им приходилось иметь дело со всё более сложной проблемой *неопределённости*. Очевидно, что условием последующего роста рынка был поиск банками эффективных способов решения проблемы неопределённости путём предварительной проверки кредитоспособности, мониторинга и применения санкций к клиентам. В следующем разделе мы рассмотрим, как эта задача была в конечном счёте решена на американском рынке потребительского кредитования.

Управление проблемой неопределённости в США

К тому времени, когда в США были выпущены первые кредитные карты, американцы могли похвастаться немалым опытом в сборе индивидуальных кредитных историй и наличием огромного числа небольших кредитных бюро [Calder 1999; Mandel 1990]. Первоначально формы кредитной отчётности возникли в США в ответ на потребности в коммерческом кредите. По мере роста компаний оптовой торговли и расширения круга их потребителей из числа розничных торговцев, когда стороны не были лично знакомы друг с другом, информация о будущих оптовых покупателях приобретала жизненно важное значение. В период колониальной истории США оптовики рекомендовали друг другу (в письменной форме или на словах) перспективных покупателей. В некоторых случаях последние сами предлагали оптовикам поручительства относительно своей надёжности. В иных случаях при возникновении у торговцев потребности в информации сведения о перспективных покупателях могли быть получены от их розничных клиентов, а также от друзей и родственников [Madison 1974].

Первое коммерческое кредитное бюро было основано в США Льюисом Таппаном в 1841 г. Со временем его «Меркантилистское агентство» превратилось в хорошо известную компанию Dun & Bradstreet [Foulke 1941]. Инициаторами организации небольших кредитных бюро выступали отдельные или объединившиеся в группы торговцы. В XIX в. кредитные рейтинги основывались в первую очередь на сборе клинической (доскональной) информации о заёмщиках. Основными источниками сведений становились члены местных общин: поверенные, банковские клерки, торговцы, а также друзья тех, кто собирался взять ссуду, их соседи и даже парикмахеры и мясники [Olegario 1999; Cohen 1999]. Функции по сбору данных могли также исполнять постоянные и разъездные репортёры, местные корреспонденты и члены общин, включая кассиров и почтовых служащих, шерифов и лавочников и, что важнее всего, молодых юристов [Lovett 1975; Madison 1974]. Наиболее ценными источниками информации считались именно поверенные в делах, непременно привлекавшиеся к сбору сведений. Однако, в силу того что сбор кредитных данных первоначально рассматривался как не самое достойное занятие, корреспондентами бюро становились молодые или не самые успешные адвокаты, и, как правило, на непродолжительный срок. Многие из них находили сбор кредитных данных довольно привлекательным занятием, поскольку это обеспечивало постоянный приток дел, связанных со взысканием долгов.

¹² Я должна выразить признательность Акошу Рона-Ташу, впервые высказавшему эту точку зрения.

В то время основная проблема сбора данных заключалась в том, что кредитным бюро приходилось полагаться на сведения, полученные благодаря местным социальным связям. Это, с одной стороны, гарантировало исчерпывающую информацию и позволяло непрерывно отслеживать расходы заёмщика, но с другой — ограничивало масштабы кредитования.

Развернувшиеся в конце XIX в. — начале XX в. процессы миграции и урбанизации обусловили необходимость обмена информацией между местными кредитными бюро о переезжающих в другие места заёмщиках. В 1906 г. шесть американских местных кредитных бюро организовали Национальную ассоциацию торговых агентств. К 1927 г. количество её участников возросло до 800, а к середине 1950-х гг. — до 1700 [Pagano, Jappelli 1993]¹³. Это был последовательный процесс постепенного разукоренения кредитной информации из социальных отношений.

Изменялось и содержание кредитной информации. Первоначально предоставлялись изложенные в свободном стиле обширные сведения о заёмщике. Однако в начале XX в. на смену вольному изложению постепенно приходят формальные рейтинги. Подробные сведения вытесняются количественными оценками и прогнозами, что свидетельствовало о продолжающейся рационализации кредитной информации. Одновременно происходило резкое расширение этой сферы деятельности [Carruthers, Cohen 2001].

В 1965 г. в США было организовано первое общенациональное кредитное бюро Credit Data Corporation (CDC), в котором широко использовалась компьютерная техника. CDC удалось убедить несколько калифорнийских банков подписаться на предоставляемые корпорацией услуги (50 центов за запрос) «при условии, что они откроют доступ к своим кредитным историям команде по микрофильмированию Credit Data» [Jordan 1967: 67]. Крупнейший из них, Bank of America, предоставил кредитному бюро 8 млн кредитных дел [Miller 1971: 75]. В течение первых двух лет CDC заключило договора об обслуживании с другими крупными калифорнийскими и нью-йоркскими банками, финансовыми компаниями и компаниями по выпуску кредитных карт, компаниями сетевой розничной торговли, ведущими нефтяными компаниями. Впоследствии CDC было поглощено компанией TRW (известной сегодня как Experian), которая стала крупнейшим в США (а возможно, и в мире) репозитарием персональной кредитной информации. Сегодня в каждой из трёх американских общенациональных систем кредитной информации (Experian, Equifax, and TransUnion) хранится около 190 млн кредитных дел¹⁴. Ежемесячно в кредитные записи добавляется около 2 млрд единиц информации; ежегодно в США используется около 1 млрд кредитных дел [Associated Credit Bureaus 2001; see also: Miller 2003].

В начале 1960-х гг. несколько американских компаний (наиболее известной из них была Fair Isaac Corporation) начали разрабатывать статистические решения проблем оценки кредитоспособности и мониторинга, предлагая банкам мощные автоматизированные инструменты, необходимые для управления потенциальными и уже имевшимися клиентами. Общенациональные репозитарии кредитных историй и формализация процессов принятия решений способствовали расширению доступности кредита для населения США, так как банки получили возможность быстро обрабатывать огромное количество заявок от кандидатов [Leyshon, Thrift 1999]. Более того, были созданы условия для безболезненного отказа от любых социальных взаимодействий между кредиторами и заёмщиками. Согласно Эвансу и Шмалензи, в 1995 г. в США 84% индивидуальных кредитных карт были выпущены кредитными учреждениями, не поддерживавшими с держателями никаких иных банковских взаимоотношений [Evans, Schmalensee 1999: 50].

¹³ В 1937 г. Национальная ассоциация торговых агентств была реорганизована в Associated Credit Bureaus, Inc.

¹⁴ Четвёртое кредитное бюро, Innovis, приступило к деятельности в 2001 г. URL: <http://www.innovis.com/>.

Сегодня в США кредитные карты предлагаются миллионам абсолютно незнакомых банкам людей посредством почтовой рассылки в рамках «предварительно одобренных» предложений. Однако в отличие от практиковавшейся в 1950—1960-х гг. несанкционированной рассылки эта стратегия не влечёт за собой неконтролируемые банковские убытки. Проблема неопределённости на американском рынке кредитных карт была взята под контроль посредством привлечения институциональных ресурсов, общенациональных компьютеризированных кредитных бюро и использования различных методов предварительной оценки кредитоспособности заёмщиков. Американские банки имеют возможность количественно оценивать риски и выносить предварительные суждения относительно кредитоспособности кандидатов, одновременно осуществляя крупномасштабные операции. Институты избавили банки от необходимости поддерживать тесные социальные отношения с клиентами, что означало практически неограниченный рост потенциала американского рынка. Одновременно всё более настоятельной становится необходимость в сотрудничестве банков друг с другом и в раскрытии данных о своих клиентах для третьих сторон. Решением проблемы неопределённости является межбанковская кооперация. Поэтому препятствия к межбанковскому сотрудничеству и обмену информацией становится третьей — после неопределённости и комплементарности — проблемой, с которой сталкиваются участники современного рынка кредитных карт.

Межбанковская кооперация

Необходимость кооперации на рынках кредитных карт обусловлена тем, что в отличие от большинства других кредитных рынков она основывается на системе взаимобмена — системе взаимных транзакций между членами сети. Последняя объединяет игроков нескольких типов (рис. 1.1). Если говорить в общем, то в этой сети присутствуют банки, выпускающие карты для частных лиц (их называют *банками-эмитентами*), и банки, предоставляющие оборудование для приёма карт, авторизации покупок и возмещения средств торговцам после получения средств от банков-эмитентов (*банки-эквайеры*). Кроме того, если ни один из банков не является достаточно крупным для того, чтобы самостоятельно обрабатывать данные о платежах, в сети могут участвовать исполняющие эту функцию отдельные процессинговые компании, а также ещё один банк (расчётный), ответственный за осуществление взаиморасчётов сторон. В принципе, все эти роли (выпуск карт, расчёты с торговцами, обработка данных и взаиморасчёты) может исполнять один и тот же банк. Однако в конкурентных системах, особенно в глобальной внешней среде, когда держатели карт перемещаются по всему миру, выпуск карт и обслуживание системы осуществляются различными банками.

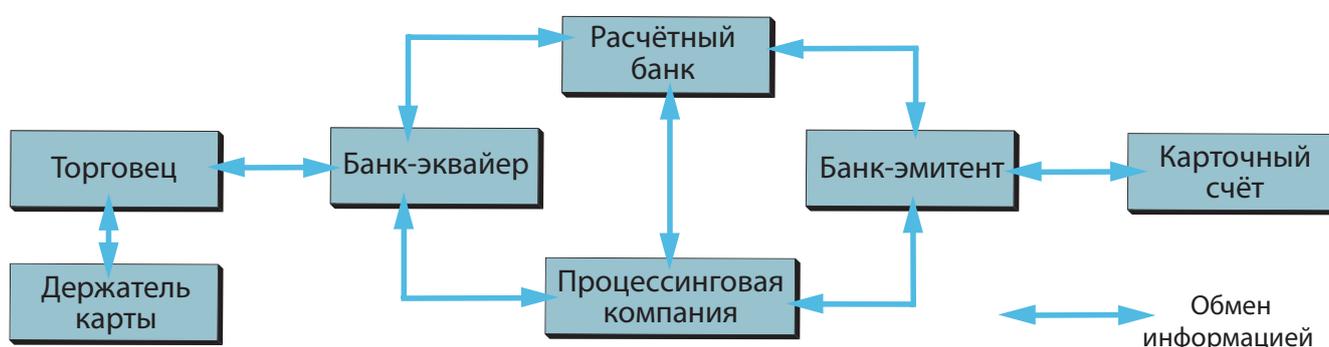


Рис. 1.1. Сеть взаимобмена информацией на рынке кредитных карт

С точки зрения бесперебойного функционирования системы существенно важно, чтобы выпущенная в Пекине карта Visa принималась в любом из магазинов Бостона, и наоборот. Банкам-эквайерам необходима уверенность в том, что банки-эмитенты будут своевременно осуществлять платежи (обычно эквайеры перечисляют средства торговцам до того, как получают соответствующую компенсацию со

стороны эмитентов). Торговцы хотели бы точно знать, что банк-эквайер будет в соответствии с договорённостями быстро возмещать средства, связанные с покупками держателей карт. Банкам-эмитентам и их клиентам необходима уверенность в том, что в качестве средства платежа торговцы с готовностью будут принимать кредитные карты вместо наличных денег. Эмитенты и эквайеры должны быть уверены в своевременном и честном исполнении обязанностей, взятых на себя процессинговой компанией и расчётным банком. Интересно, что банки, конкурирующие друг с другом на рынке эмиссии или эквайеринга, одновременно обязаны сотрудничать и досконально соблюдать установленные правила ради выгоды сети в целом. Более того, всем её участникам необходима уверенность в справедливости правил и их обеспеченности правовыми санкциями.

Эти правила, разработанные Visa, MasterCard и другими ассоциациями «карточного» рынка, регулярно рассылаются всем банкам. Последние обязаны следовать инструкциям, за нарушение которых предусмотрены жёсткие санкции. Правила являются очень подробными: в них описываются права и обязанности эмитентов и эквайеров, а также специальные шаги, направленные на разрешение конфликтов, возникающих между держателями карт, торговцами и обслуживающими их банками (например, в них чётко определяется, какой именно банк обязан взять на себя расходы, связанные со случаями мошенничества).

В 1960-х гг., перед тем как на рынке были институционализированы рассматриваемые нами правила, американские банки, стремившиеся к получению конкурентных преимуществ, оппортунистически стремились переложить дополнительные расходы друг на друга. Вот как описывает Дж. Носера отношения взаимного обмена в системе BankAmericard (первая система обслуживания кредитных карт с участием большого количества банков, предшественница Visa):

Банки-эмитенты неделями задерживали отчёты, поступившие из банка, обслуживавшего торговцев, получая проценты по деньгам, никогда в действительности им не принадлежавшим. Или они в одностороннем порядке, на самых абсурдных основаниях, отказывались от акцепта определённых отчётов о продажах банков-эквайеров. Последние, в свою очередь, пытались снизить платежи в адрес банка — эмитента кредитных карт, зачастую предоставляли ложные сведения о размере комиссии за услуги эквайринга¹⁵. Тут же последовала ответная реакция. Один из банкиров вспоминает: «Я считал, что банк обманывает нас, сообщая неверную информацию об эквайринговой комиссии, и решил ответить им тем же, вообще отказавшись от перечисления средств. Через две недели руководитель карточной программы связался по телефону со своим коллегой из нашего банка. Начались крики: “Где наши деньги? Я *знаю*, что твоя комиссия далека от нуля!”» [Nosera 1994: 68].

Основная причина хаоса заключалась в том, что изначально разработанная Bank of America система взаимного обмена имела во многом неформальный характер. По мере расширения сети за счёт увеличения количества эмитирующих карты банков неофициальные отношения начали отрицательно сказываться на её функционировании. К тому же многие её участники начали высказывать сомнения в беспристрастности Bank of America, а значит, и в его праве «казнить и миловать» [Nosera 1994: 67–69]. Исповедовавшие оппортунистические стратегии банки выигрывали в краткосрочном периоде, одновременно «подрывая» рынок в целом, разрушая ту самую веру, на которой он основывается. Спайсер и Пайл называют этот эффект «репутационными экстерналиями», указывая, что отрицательная репутация отдельного банка экстраполируется на все присутствующие на рынке кредитные учреждения, а значит, вредит всему рынку [Spicer, Pyle 2003]. Решение проблемы было найдено благодаря новой третьей стороне, которой стала коммерческая организация National BankAmericard Inc. (впоследствии Visa), принадлежавшая создавшим её участникам рынка. В результате Bank of America пришлось по-

¹⁵ Часть эквайринговой комиссии банки-эквайеры обычно делят с банками-эмитентами.

делиться властью с другими участниками системы — все банки были наделены равными правами и равной ответственностью. National BankAmericard стандартизировала взаимнообменные платежи, а также ввела правило, согласно которому проведение рекламных кампаний стало прерогативой всей сети (ранее такие кампании осуществлялись отдельными банками). Кроме того, были введены суровые наказания для банков, обвинённых в нарушении правил системы, с целью продемонстрировать всем её участникам последствия несоблюдения «правил игры». Политическое решение проблемы кооперации показало, что рынки не только представляют собой сетевые структуры, но также являются и политическими образованиями [Fligstein 2001]. Тем самым мы сталкиваемся с ещё одним парадоксом рынка кредитных карт — внутренне присущим ему противоречием между предрасположенностью банков к участию в прямой конкуренции и потребностью в кооперации, вызванной необходимостью устойчивого обмена¹⁶.

Американские банки первыми создали сеть по приёму кредитных карт и разработали принципы системы взаимнообмена. Они стали первопроходцами в США, а затем и во всем мире (после того как Visa и MasterCard развернули международные операции). Поэтому российским эмитентам карт Visa не было необходимости решать рассмотренные нами выше проблемы: они сразу же становились участниками банковской сети с чётко сформулированными правилами функционирования. Однако российский рынок кредитных карт служит иллюстрацией возникновения ещё одного элемента подобных противоречий между конкуренцией и кооперацией — проблемы межбанковского обмена информацией.

Наличие информации о кандидате на получение карты и его банковском счёте, получаемой, как правило, с помощью кредитных бюро, имеет критически важное значение с точки зрения предварительной оценки кредитоспособности, мониторинга и применения санкций к держателю карты. Кроме того, эта информация играет ключевую роль при решении проблемы неопределённости в массовом масштабе. Однако в тех случаях, когда решение проблемы требует коллективных действий, российские банки оказываются парализованы. Они очень боятся, что другие банки приобретут выгоду за их счёт: безвозмездно получают доступ к информации об их клиентской базе, ничем не делаясь взамен. Ограничивая доступ к информации о счетах своих клиентов, российские банки взимают «информационную ренту» и снижают конкуренцию, «прикрепляя» потребителей к себе, и только к себе [Pyle 2002]. Тем самым мы наблюдаем российский вариант проявления второго парадокса рынка кредитных карт (противоречие между стремлением к конкуренции и усилиями, направленными на снижение степени неопределённости), возникающего в силу того, что жёстко конкурирующие друг с другом банки отказываются делиться друг с другом информацией о счетах своих клиентов и участвовать в создании кредитных бюро.

Создание потребителей и расширение спроса

Распространение кредитных карт среди многих тысяч людей отнюдь не означает, что они автоматически будут использоваться как новые средства для оплаты покупок. Превращение людей в держателей карт — совсем не то же самое, что превращение их в широко пользующихся этими картами потребителей. Даже если в бумажнике у человека и находится кредитная карта, ему, возможно, все равно привычнее покупать товары за наличные деньги, или он просто не любит брать займы, предпочитая жить на сбережения. С точки зрения потребительской культуры обязательным условием успешного развития рынков кредитных карт является склонность населения делать долги и заимствовать деньги у банков (скорее, чем у друзей или членов семьи), а также готовность граждан к уплате процентов за пользование кредитом. К тому времени, когда на рынке США появились первые банковские кредитные карты, американцы обладали всеми необходимыми для их распространения качествами (сегодня они образуют культурные основы современного американского потребительского общества). В России, напротив, традиционно отдаётся предпочтение наличным деньгам, а также сбережениям, а не заимствованиям. Поэтому, несмотря на последовательное увеличение в 1990-х гг. количества эмитированных кредит-

¹⁶ Ещё одна причина напряжённости — конкуренция между брендами кредитных карт.

ных карт, соответствующего роста объёма покупок, осуществляемых с помощью карт, не наблюдалось. Одного только владения кредитными картами оказалось недостаточно для того, чтобы россияне начали с их помощью тратить деньги.

Недавний всплеск интереса экономических социологов к изучению отдельных рынков выразился в исследованиях отраслевых производственных рынков [White 1981; Burt 1992; Uzzi 1996; Fligstein 2001; Podolny 2005], биотехнологических рынков [Powell, Koput, Smith-Doerr 1996; Podolny 2005], рынков труда [Granovetter 1995 [1974]; Fernandez, Castilla, Moore 2000; Yakubovich 2005], таких финансовых площадок, как рынки ценных бумаг и акций [Baker 1984; Zukerman 1999; Abolafia 2001; Knorr-Cetina, Brugger 2002; MacKenzie, Millo 2003; Podolny 2005] и даже рынков произведений искусства, фотографии, вина и книг [Powell 1985; Aspers 2001; Podolny 2005; Velthuis 2005]¹⁷. Однако большинство экономсоциологов не уделяют должного внимания проблеме создания потребительского спроса. И в этом смысле большинство специалистов по экономической социологии не слишком отличаются от экономистов-неоклассиков, исходящих из посыла, согласно которому зарождение фирм и рынков происходит по мере того, как предприниматели заполняют уже существующие ниши. Например, в недавнем издании «*The Handbook of Economic Sociology*» («Хрестоматия по экономической социологии») Р. Сведберг обсуждает позицию Хэrrисона Уайта относительно социального устройства рынков, согласно которой «если бизнесмены не ошиблись в расчётах, они, предложив соответствующие товары, получают возможность занять рыночную нишу, о чем засвидетельствуют потребители своей готовностью приобретать определённые объёмы товара по определённой цене» ([Swedberg 2005: 245]; см также работу Э. Закермана [Zuckerman 1999] с критикой позиции, игнорирующей потребление). Ирония подобной позиции заключается в том, что приводимые доводы относительно социального устройства рынков основываются на допущении об объективном и независимом существовании потребительского спроса, только и ждущего появления предпринимателя с его уникальным видением нового способа удовлетворения потребностей. Если мы обратимся к самому Уайту, то увидим, что проблемы спроса и потребления находятся в стороне от интересующего его предмета: «Рынки представляют собой реально существующие группировки следящих друг за другом производителей. Давление со стороны покупателей — лишь зеркало, в котором производители видят самих себя, но не потребителей» [White 1981: 543].

Конкуренция, вне всяких сомнений, является сущностной характеристикой рынка, отличающей его от других способов организации экономической деятельности. Тем не менее было бы ошибкой рассматривать её исключительно сквозь призму борьбы производителей за более крупные доли рынков. Эта книга сосредоточена главным образом на том, как рассматривают рынок банки, на их восприятии проблем и используемых решений. В то же время я надеюсь наглядно показать, что форму и, в конечном счёте, судьбу рынка определяет коллективное поведение потребителей. И что не следует умалять роль потребителей, низводя её до всего лишь объекта банковской конкуренции.

Традиционный акцент на производстве, когда «в отношении потребления делаются лишь случайные жесты» [Zelizer 2005: 332], отражает глубоко укоренившуюся в современной социологии проблему. Френзен, Хирш и Зерилло атрибутируют её историческому контексту развития экономической теории и социологии, периоду, «когда промышленное производство оставалось довольно незрелым и произведённые товары принадлежали к числу однородных благ, спрос на которые существенно превышал предложение», что выражалось в их ограниченности и создавало условия для того, чтобы действующие на рынке лица и занимавшиеся исследованиями рынков учёные воспринимали потребительский спрос как некую данность [Frenzen, Hirsch, Zerrillo 1994: 403]. Доступные сегодня производственные мощности значительно превосходят способность покупателей потреблять, что обусловило возможность обособления проблемы спроса и её выдвижение на передний план.

¹⁷ Обзор подходов к рынку в смежных дисциплинах и данные о текущих исследованиях рынка в экономической социологии см. в работах Ли [Lie 1997] и Сведберга [Swedberg 1994; Swedberg 2005].

Но некоторые исследователи идут наперекор этой общей тенденции. В частности, вопрос о потребительском спросе поднимает Э. Закерман в своей работе, посвящённой рынкам ценных бумаг (опосредованные рынки, на которых спрос зависит от восприятия различных продуктов финансовыми аналитиками) [Zuckerman 1999]. Несмотря на то что, в конечном счёте, ценные бумаги приобретаются потребителями, определяющую с точки зрения формирования рынка роль играют аналитики. Этим «критикам» рынка и уделяют основное внимание производители. Закерман задаёт основной, по его мнению, вопрос: как потребители оценивают предлагаемые альтернативные продукты? Ответ заключается в том, что потребители полагаются прежде всего на критиков, легитимирующих новые ценные бумаги и распределяющих их по уже существующим продуктовым категориям.

Предметом исследования Закермана является редко рассматриваемая в экономической социологии проблема потребительского спроса. Но в его работе находит отражение и другая преобладающая в литературе тенденция, которая заключается в сосредоточении внимания не столько на зарождении абсолютно новых, сколько на функционировании уже существующих рынков. Даже Х. Уайт и М. Аболафия, авторы социологических исследований с такими, казалось бы, многообещающими названиями, как «*Where Do Markets Come From?*» («Откуда берутся рынки?») [White 1981] или «*Making Markets*» («Создавая рынки») [Abolafia 2001], уделяют основное внимание не созданию новых, а анализу уже существующих рынков. Тем самым, мы никак не можем поставить уже упоминавшийся выше интересующий нас вопрос: как производители генерируют спрос на абсолютно новые продукты, которые невозможно отнести к уже существующим категориям?

На уже сформировавшихся рынках проблема потребительского спроса трансформируется в вопрос о дифференцировании продукта. Например, на американском рынке более нет необходимости в создании потребительского спроса на кредитные карты. На эту категорию продуктов существует высокий потребительский спрос, так как они уже давно превратились в повседневно используемый инструмент, который позволяет осуществлять трансакции с географически удалёнными торговцами, включая аренду автомобиля, оплату гостиничных услуг или покупку товаров через Интернет. И всё же различные эмитенты кредитных карт (банки или многонациональные компании) конкурируют в пределах одной и той же продуктовой категории, соблазняя потребителей различными дополнительными благами, чтобы переключить их на собственный карточный бренд или специфический карточный продукт.

Одним из наиболее примечательных исключений из этой исследовательской тенденции является работа В. Зелизер, в которой рассматривается развитие в XIX в. в США практики страхования жизни. В ней наглядно исследуется проблема первоначального сопротивления потребителей на зарождающемся рынке услуг по страхованию жизни [Zelizer 1978]. Потенциальные потребители этого продукта воспринимали как культурно неприемлемое «наклеивание ценника» на человеческую жизнь. Появление полисов страхования жизни означало вызов общепринятому различию между сакральным (жизнь) и мирским (денежная ценность). Данный пример прекрасно иллюстрирует трудности, связанные с созданием спроса на новый товар. В конечном счёте, основным фактором генерирования спроса на страхование жизни стал процесс «сакрализации» — «трансформации денежной оценки смерти в секуляризованный ритуал» [Zelizer 1978: 605]. Идея «достойной смерти» постепенно расширялась, дополняясь мыслью о необходимости финансового благополучия других членов семьи, остающихся на этой грешной земле. Деньги, которые после смерти остаются родным страхователя, представлялись как средство сохранения памяти о нем, как способ приобретения бессмертия в глазах живущих родственников. Это было культурное решение проблемы создания спроса. Новые культурные рамки помогли изменить первоначально отрицательное восприятие страхования жизни.

В данной книге, как и в работе Зелизер, рассматриваются развитие нового рынка и проблема создания спроса на абсолютно новый продукт. Однако в отличие от рынка страхования жизни рынок кредитных

карт является двусторонним, что обуславливает более сложный характер сопротивления этому продукту. Кроме *культурных* элементов, таких как недоверие по отношению к банкам, традиционная склонность к сбережениям и оплате покупок наличными деньгами, а также к неформальным беспроцентным займам у друзей и знакомых, сопротивление распространению кредитных карт имеет важную *стратегическую* роль, выступая как барьер на пути к достижению комплементарности. Российские потребители не только проявляли осторожность или испытывали дискомфорт при осуществлении безналичных платежей или при обращении к предоставляемому банком кредиту, но и ожидали первого шага навстречу кредитным картам со стороны торговых точек, которые, в свою очередь, ожидали распространения карт среди широких масс потребителей. Таким образом, когда речь заходит о решениях проблемы создания спроса, моя история начинает расходиться с историей Зелизер. Вместо того чтобы направить усилия на создание новых *культурных* рамок, способствующих использованию карт, развитию безналичных транзакций, банковского кредита и процентных платежей, российские банки нашли *структурное* решение проблемы сопротивления использованию карт как средства оплаты покупок. Отказавшись от попыток свести друг с другом торговцев и потребителей, банки воспользовались быстрым ростом розничной торговли. Предлагая карты в магазинах крупных розничных сетей и в открывающихся торговых центрах, банки прямо позиционировали себя как помощников, облегчающих потребителям осуществление транзакций, связанных с приобретением товаров и услуг. Посткоммунистические потребители не устояли перед блеском и изобилием розничной торговли, и банки получили возможность перейти от слов к делу.

В литературе по маркетингу *место* (Place) рассматривается как одна из «четырёх P» дистрибуции. В их число входят также продукт (Product), цена (Price) и продвижение (Promotion) (см. обзор в [Frenzen, Hirsch, Zerrillo 1994: 414–417]). Решения относительно привлечения предполагаемых потребителей имеют существенно важное значение для продвижения любого товара. Однако на двустороннем рынке, который вынужден бороться с проблемой комплементарности, эти решения приобретают критически важное значение для его последующего выживания.

Заключение

Подведём первые итоги. На зарождающихся рынках эмитенты кредитных карт сталкиваются с четырьмя основными проблемами. Они должны решить проблему неопределённости, «рекрутировать» большое количество держателей карт с целью инициировать комплементарный рост количества принимающих к оплате заведений розничной торговли, продвигать межбанковскую кооперацию и создавать потребительский спрос на карты, особенно в тех случаях, когда потенциальной клиентской базе присущи культурные предпочтения, связанные с оплатой покупок наличными деньгами и неприятием формальных денежных займов.

Дополнительные трудности вызваны тем, что решения некоторых этих проблем противоречат друг другу: в то время как принцип комплементарности требует быстрого массового распространения карт, управление неопределённостью основывается на тщательной предварительной оценке кредитоспособности потенциальных клиентов. Необходимость создания механизмов межбанковского обмена информацией становится проверкой способности к сотрудничеству конкурирующих между собой банков.

В следующей главе я продолжаю возводить теоретические «леса», необходимые для продолжения эмпирического анализа создания рынка кредитных карт. В ней рассматривается литература по переходным экономикам, институционализму и социальным сетям, что позволит охарактеризовать решения представленных в этой главе проблем и определить цели остальных разделов книги.

Литература

- Abolafia M. 2001. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge: Harvard University Press.
- Armstrong M. 2006. Competition in Two-Sided Markets. *Rand Journal of Economics*. 37 (3): 668–691.
- Aspers P. 2001. A Market in Vogue: Fashion Photography in Sweden. *European Societies*. 3: 1–22.
- Associated Credit Bureaus, Inc. 2001. «Who We Are». Accessed on September 9, 2001 from URL: <http://www.acb-credit.com>.
- Baker W. E. 1984. The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*. 89: 775–811.
- Batt C. D., Fowkes T. R. 1972. The Development and Use of Credit Scoring Schemes. In Eilon S., Foukes T. R. (eds.). *Applications of Management Science in Banking and Finance*. Essex: Gower Press; 191–204.
- Beckert J. 1996. What Is Sociological About Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action. *Theory and Society*. 25 (6): 803–840.
- Burt R. 1992. *Structural Holes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Calder L. 1999. *Financing the American Dream: A Cultural History of Consumer Credit*. Princeton, N.J.: Princeton University
- Carruthers B. G., Cohen B. 2001. *Predicting Failure But Failing to Predict: A Sociology of Knowledge of Credit Rating in Post-Bellum America*. Paper presented at the annual meeting of the American Sociological Association, August 18–21, Anaheim, Calif.
- Cohen B. 1999. *Marketing Trust: Credit Reporting and Credit Rating in the 19th Century United States*. Paper presented at the 1999 ASA meeting in Chicago.
- David P. 1986. Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History. In *Economic History and the Modern Economist*, ed. William N. Parker. New York: Basil Blackwell; 30–49.
- Dawes R. M., Faust D., Meehl P. E. 1989. Clinical Versus Actuarial Judgment. *Science*. 243: 1668–74.
- Evans D. S., Schmalensee R. 1999. *Paying with Plastic: The Digital Revolution in Buying and Borrowing*. Cambridge: The MIT Press
- Fernandez R., Castilla E. J., Moore P. 2000. Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center. *American Journal of Sociology*. 105 (5): 1288–1356.
- Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of 21st Century Capitalist Societies*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Foulke R. A. 1941. *The Sinews of American Commerce*. New York: Dun & Bradstreet, Inc.

- Frenzen J., Hirsch P. M., Zerrillo Ph. C. 1994. Consumption, Preferences and Changing Lifestyles. In Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press; 403–425.
- Granovetter M. 1978. Threshold Models of Collective Behavior. *American Journal of Sociology* 83 (6): 1420–43.
- Granovetter M. 1995 [1974]. *Getting the Job*. Cambridge: Harvard University Press.
- Guseva A., Róna-Tas Á. 2001. Uncertainty, Risk and Trust: Russian and American Credit Card Markets Compared. *American Sociological Review*. 66 (5): 623–46.
- Guseva A., Kuzina O. 2004. Kreditnye byuro i kreditny skoring na rynkah kreditnyh kartochek: Teoriya i praktika. *Banki I Tekhnologii*. 5: 54–62. Moscow: Association of Russian Banks.
- Jordan H. 1967. Better Mousetrap? *Forbes*. October 1: 67.
- Katz M. L., Shapiro C. 1985. Network Externalities, Competition and Compatibility. *American Economic Review*. 75: 424–40.
- Knight F. 1957 [1921]. *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Kelley and Millman.
- Knorr-Cetina K., Brugger U. 2002. Global Macrostructures: The Virtual Societies of Financial Markets. *American Journal of Sociology*. 107: 905–50.
- Leyshon A., Thrift N. 1999. Lists Come Alive: Electronic Systems of Knowledge and the Rise of Credit-Scoring in Retail Banking. *Economy and Society*. 28: 434–66.
- Lie J. 1997. Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*. 23: 341–60
- Lovett R. W. 1975. Nineteenth-Century Credit Information. In Lawton J. (ed.). *Shop Talk: Papers on Historical Business and Commercial Records of New England*. Boston: Boston Public Library; 47–52.
- MacKenzie D., Millo Y. 2003. Negotiating a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American Journal of Sociology*. 109: 107–45.
- Madison J. H. 1974. The Evolution of Commercial Credit-Reporting Agencies in Nineteenth-Century America. *Business History Review*. 48: 164–86.
- Mandel L. 1990. *The Credit Card Industry: A History*. Boston: Twayne Publishers.
- Manning R. 2000. *Credit Card Nation*. New York: Basic Books.
- Milgrom P., Qian Y., Roberts J. 1991. Complementarities, Momentum and the Evolution of Modern Manufacturing. *American Economic Review*. 81 (2): 84–88.
- Miller A. 1971. *The Assault on Privacy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Miller M. J. 2003 *Credit Reporting Systems and the International Economy*. Cambridge: MIT Press.

- Nocera J. 1994. *A Piece of the Action: How the Middle Class Joined the Money Class*. New York: Simon and Schuster.
- Olegario R. 1999. That Mysterious People: Jewish Merchants, Transparency, and Community in Mid-Nineteenth Century America. *Business History Review*. 73: 161–90.
- Pagano M., Jappelli T. 1993. Information Sharing in Credit Markets. *The Journal of Finance*. 48 (5): 1693–1718.
- Podolny J. 1994. Market Uncertainty and the Social Character of Economic Exchange. *Administrative Science Quarterly*. 39 (3): 458–83.
- Podolny J. 2005. *Status Signals: A Sociological Study of Market Competition*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Powell W. W. 1985. *Getting into Print*. Chicago: University of Chicago.
- Powell W. W., Koput K. W., Smith-Doerr L. 1996. Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology. *Administrative Science Quarterly*. 41: 116–45.
- Pyle W. 2002. Overbanked and Credit-Starved: A Paradox of the Transition. *Journal of Comparative Economics*. March issue: 26–51.
- Rochet J.-Ch., Tirole J. 2005. *Two-Sided Markets: A Progress Report*. Institut d'Économie Industrielle (IDEI), University Toulouse 1 Working Paper # 275.
- Róna-Tas Á. 1998. Social Capital and Path-Dependency: Sociology of Post-communist Economic Transformation. *East European Politics and Society*. 12 (1): 107–31.
- Rosenthal J. A., Ocampo J. M. 1988. *Securitization of Credit: Inside the New Technology of Finance*. New York: John Wiley and Sons.
- Rysman M. 2003. Competition Between Networks: A Study of the Market for Yellow Pages. *Review of Economic Studies*. 70: 1–30.
- Rysman M. 2006. An Empirical Analysis of Payment Card Usage. *Journal of Industrial Economics*. 55 (1): 1–36.
- Saloner G., Shepard A., Podolny J. 2001. Strategy in Markets with Demand-Side Increasing Returns. In *Strategic Management*. New York: John Wiley & Sons, Inc.; 305–328.
- Shepherdson N. 1991. Credit Card America. *American Heritage*. 42: 125–32.
- Simon H. 1986. Rationality in Psychology and Economics. *Journal of Business*. 59 (4): S209–S224.
- Spicer A., Pyle W. 2003. *Institutions and the Vicious Circle of Distrust in the Russian Household Deposit Market, 1992–1999*. William Davidson Institute Working Paper Number 588, University of Michigan Business School.

- Stiglitz J. E. 2000. The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics. *Quarterly Journal of Economics*. 115: 1441–78.
- Swedberg R. 1994. Markets as Social Structures. In Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press; 255–82.
- Swedberg R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Swedberg R. 2005. Markets in Society. In Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*, 2d ed. Princeton, N.J.: Princeton University Press; 233–53.
- Swidler A. 1986. Culture in Action: Symbols and Strategies. *American Sociological Review*. 51 (2): 273–86.
- Sztompka P. 1999. *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Uzzi B. 1996. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*. 61: 674–98.
- Velthuis O. 2005. *Talking Prices*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Weitz R. 2006. *Sociology of Health, Illness and Health Care*. Belmont, Calif.: Wadsworth/Thomson Learning.
- White H. 1981. Where Do Markets Come from? *American Journal of Sociology*. 87 (3): 517–47.
- Wolters A. 2000. «Carry Your Credit in Your Pocket»: The Early History of the Credit Card at Bank of America and Manhattan Chase. *Enterprise and Society*. 1: 315–54.
- Yakubovich V. 2005. Weak Ties, Information and Influence: How Workers Find Jobs in a Local Russian Labor Market. *American Sociological Review*. 70 (3): 408–421.
- Zelizer V. 1978. Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th Century America. *American Journal of Sociology*. 84: 591–610.
- Zelizer V. 2005. Culture and Consumption. In Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*, 2d ed. Princeton, N.J.: Princeton University Press; 331–54.
- Zuckerman E. 1999. The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount. *American Journal of Sociology*. 104: 1398–1438.

ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНОВ

Т. Н. Журавская

«Серый» импорт на российско-китайской границе: что нового?¹



ЖУРАВСКАЯ Татьяна Николаевна —

младший научный сотрудник Амурской лаборатории экономики и социологии ИЭИ ДВО РАН, аспирант кафедры коммерции и товароведения ФГБОУ ВПО АмГУ (Благовещенск, Россия).

Email: wellshy@mail.ru

Целью данного исследования является описание механизмов и практик «серого» импорта потребительских товаров на российско-китайской границе, а также анализ произошедших изменений в данной области за последние 10 лет. В качестве исследовательского кейса выбрана ситуация в Благовещенске (Амурская область). Источниками данных для анализа послужили материалы интервью, наблюдений, сайта информационного агентства «Амур.инфо», основные законодательные акты по рассматриваемому вопросу. «Серый» импорт и практики челночной торговли анализируются с позиций новой институциональной экономической теории и сетевого подхода. Сравнение сложившихся практик на начало и конец 2000-х гг. показало, что действующая схема гибка и универсальна, при этом за указанный период произошли заметные изменения в статусе игроков, роли таможен, качестве товаров.

Ключевые слова: «серый» импорт; розничная торговля; челноки; формальные и неформальные институты.

Челночный бизнес как элемент ненаблюдаемой экономики давно привлекает внимание исследователей². Ещё в конце 1980-х гг. обмен туристскими группами положил начало мелкому бартеру: туристы обменивали мясорубки и сковородки на кофты и тапки прямо возле автобусов. Либерализация внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и возможность беспошлинного ввоза товаров из-за границы для физических лиц в начале и особенно в середине 1990-х гг. сделали челночную торговлю одним из видов самозанятости, способом накопления первоначального капитала для предпринимателей [Щербакова 2006: 54–83; Рыжова 2003а: 54–71]. В 1995–1996 гг. объём «серого» импорта в России существенно превышал объём официального [Приходько, Воловик 1997], а вся цепочка бизнеса от ввоза до продажи на рынках обеспечивала занятость около 10 млн человек [Мельниченко и др. 1997]. Именно на середину и вторую половину 1990-х гг. приходится наибольшая доля розничного товарооборота на открытых рынках³. После кризиса 1998 г. челночная торговля в большей степени стала осуществляться на внутреннем рынке страны. Исключение составляли приграничные регионы России, где большинство ресурсов для розничной торговли по-прежнему

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», проект «Миграции и диаспоры в социокультурном, политическом и экономическом пространстве Сибири, XIX — начало XXI в.» (шифр 2009-1.1-301-072).

² Обзор основных работ см. в: [Яковлев и др. 2007: 84–106; Яковлев, Голикова, Капранова 2005].

³ Так, в Амурской области оборот на рынках и ярмарках в 1999 г. составлял 65% всего розничного товарооборота региона [Амурская область в цифрах 2011].

обеспечивал «серый» импорт [Яковлев и др. 2007: 84–106]. Тенденция сохранялась и в начале, и в середине 2000-х, однако исследователи отмечают сокращение общих объёмов такой торговли, связанное с развитием сетевых торговых форматов, посреднических структур, появлением дискаунтеров и мелкооптовых баз. Исследование Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), проведённое в 2005 г., показало, что челночный бизнес распространён больше всего в Центральном (внутренние операции) и Дальневосточном (внешние поставки) округах [Челночное предпринимательство. База данных ФОМ 2005].

Однако челночный бизнес не является единственным каналом «серого» импорта. В данной статье под «серым» импортом мы понимаем не только (и не столько) «несанкционированные правообладателями поставки оригинальной продукции в ту или иную страну» [Барсукова 2008: 22], но и *любой неучтённый импорт незапрещённых товаров, включая контрафактную продукцию*. «Серым» такой импорт делает неверное/искажённое отражение в отчётности предприятий или таможни: ввоз физическими лицами, ввоз по завышенной или заниженной цене, несоответствие количества и/или качества товаров, прописанным в декларации показателям, и др. Оценить объёмы такого импорта (но не измерить весь объём) позволяют, например, зеркальная статистика импорта и экспорта стран-партнёров, сопоставление балансов ресурсов розничной торговли. Подобную оценку делает и Банк России (ЦБ РФ), сравнивая собственную статистику со статистикой таможни (табл. 1).

Таблица 1

Динамика «серого» импорта, по данным ЦБ РФ, 2000–2010 гг.

| Годы Показатели | 2000 | 2001 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2010/ 2009, раз | 2010/ 2000, раз |
|---|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------------------|-----------------------|
| Объём импорта товаров, по данным российской таможни, млрд долл. | 33,9 | 41,9 | 75,6 | 98,7 | 137,8 | 199,8 | 267,1 | 167,3 | 229,7 | 1,4 | 6,8 |
| Объём импорта товаров, по данным ЦБ РФ, млрд долл. | 44,9 | 53,8 | 97,4 | 125,4 | 164,3 | 223,5 | 291,9 | 191,8 | 248,7 | 1,3 | 5,6 |
| Объём «серого» импорта, по оценке ЦБ РФ, млрд долл. | 11,0 | 11,9 | 21,8 | 26,7 | 26,5 | 23,7 | 24,8 | 24,5 | 19,0 | 0,8 | 1,7 |
| Доля «серого» импорта, по данным ЦБ РФ, % | 24,5 | 22,1 | 22,4 | 21,3 | 16,1 | 10,6 | 24,8 | 24,5 | 19,0 | 0,8 | 1,7 |

Источник: Рассчитано по платёжному балансу Российской Федерации. Банк России. URL: <http://www.cbr.ru>.

Доля «серого» импорта, по такой оценке, за прошедшие 10 лет действительно сократилась. Первое заметное сокращение наблюдалось в 2006 г. (с 21,3 до 16,1%), при этом объём в денежной оценке остался практически таким же (снижение было на 0,2 млрд долл.). «Серый» импорт в 2010 г. в 1,7 раза превышал показатель 2000 г., но по отношению к предыдущему году сократился на 20%. Наименьший объём «серого» импорта пришёлся на 1999–2001 гг. (9–12 млрд долл.), а в 2005–2009 гг. объёмы были максимальными (24–27 млрд долл.). Из данных табл. 1 следует, что объём «серого» импорта увеличивался одновременно с ростом импорта официального, исключая кризисные годы конца 1990-х гг., и только с 2010 г. ситуация действительно меняется: «серый» импорт падает при увеличении импорта официального (хотя говорить о тенденции пока рано).

Оценка ЦБ РФ может быть использована в качестве индикатора, однако вовсе не обязательно отражает реальную ситуацию. Возможно, например, что потоки по заниженным и завышенным ценам («товарам прикрытия») могут взаимно нивелироваться. Важно и то, что довольно сложно оценить вклад челноков в общий объём такого импорта. Целью же данного исследования является изучение механизмов и практик «серого» импорта потребительских товаров на российско-китайской границе, а также анализ произошедших за последние 10 лет изменений.

Как было сказано выше, условно челноков можно разделить на тех, кто обслуживает внутреннее пространство страны (например, везёт товары из Москвы в регионы или из региональных центров в более мелкие населённые пункты), и на тех, кто перевозит товары через границу (при этом одно не исключает другое). Для органов власти, как правило, интерес представляют вторые, поскольку они реализуют схемы «серого» импорта. Неоднократно предпринимались попытки заставить челноков работать легально, поскольку такой импорт наносит ущерб экономике, не позволяя собирать пошлину с части коммерческих грузов и осуществлять эффективное тарифное регулирование. Однако челноки не собираются прекращать свой бизнес, они лишь подстраивают существующие схемы под изменения законодательства. Можно ли говорить о том, что такое внимание со стороны органов власти не оказывает влияния на механизмы и схемы, осуществляемые предпринимателями? Почему они продолжают работать полулегально, подвергая себя постоянному риску?

В данной статье мы попытаемся ответить на поставленные вопросы. В первой части будет описана эмпирическая база исследования и обоснован выбор исследовательского кейса, во второй — определена теоретическая рамка. Далее опишем схемы челночного бизнеса в начале и конце 2000-х гг. и обозначим изменения законодательства (применимо к нашему случаю), затем сделаем основные выводы.

Эмпирическая база исследования

В качестве исследовательского кейса выбрана ситуация в Благовещенске (Амурская область) по нескольким причинам:

- Амурская область — отдалённый от центра регион, что, возможно, ослабляет действие федерального законодательства на местном уровне;
- регион долгое время был депрессивным, за длительный кризисный период большинство обрабатывающих отраслей перестали функционировать (за исключением пищевой промышленности, где всё ещё наблюдается значительное недоиспользование производственных мощностей)⁴. На фоне депрессии устойчивый рост демонстрировала розничная торговля, которая и сейчас обеспечивает наибольшую долю (около 20%) в структуре занятости населения области;
- Благовещенск соседствует с Хэйхэ, в котором действует приграничная зона «Хуши», направленная на стимулирование развития «народной торговли» в Китае (специальные условия для жителей приграничной территории).

Особенность локального рынка Благовещенска — необычно высокий для города с подобной численностью населения уровень конкуренции, обусловленный многочисленностью торговых предприятий, что нетипично для городов такого размера. Отсутствие значимых производств, упадок основных отраслей

⁴ Внешнеэкономическая ориентация региона определила и развитие некоторых отраслей. Например, в последние три года показывают рост обработка древесины и производство изделий из дерева, при этом фактически это всего лишь распиловка бревен, т.е. первичная переработка. Сейчас развиты всего несколько отраслей — это золотодобыча, заготовка леса, электроэнергетика, строительство, транспорт и связь, торговля.

хозяйства повлекли за собой отток населения из региона, несколько замедлившийся в последнее время. Население было поставлено перед выбором: либо уезжать, либо балансировать на грани выживания, либо изобретать свои рецепты адаптации к новому социально-экономическому устройству [Рыжова 2005: 198–212]. Широкое распространение феномена «челночества» стимулировало развитие торговли, которая стала главным источником доходов и потому из всех отраслей хозяйства получила наибольшее развитие (исключая транспорт и связь).

Удалённость региона от Центра обусловила слабость властных структур, их неспособность оказывать значительное влияние на бизнес. В результате локальный рынок превратился в своеобразную «зону свободной торговли». Трансграничное положение [Кайзер, Бредникова 2004: 133–146] города стимулировало развитие ВЭД. Рынок быстро заполнился импортом, а близкое соседство с Китаем ускорило этот процесс: в город потянулись покупатели из других городов, а потом и из других регионов. Благовещенск стал «городом-купцом», «воротами» России в Китай [Журавская 2009: 90–108].

Источниками данных для анализа послужили материалы интервью (табл. 2), наблюдений, а также сайта информационного агентства «Амур.инфо»⁵ (статьи, сообщения в блогах, комментарии посетителей) за 2002–2010 гг.

Таблица 2

Количество интервью, проведённых в Благовещенске в 2000–2010 гг.

| | Количество интервью |
|---|---------------------|
| Предприниматели* | 3 |
| Организаторы** | 3 |
| Участники, всего | 6 |
| Из них: | |
| «новички» (первая или вторая поездка) | 2 |
| имеющие опыт поездок в 2003–2005 гг.*** | 1 |
| имеющие опыт поездок в 2005–2009 гг. | 3 |
| Всего | 12 |

*Одно интервью 2002 г. (предоставлено Н.П. Рыжовой), остальные — 2010 г.

**Два интервью 2000–2002 гг. предоставлены Н.П. Рыжовой, одно — взято автором в 2008 г.

***Не означает, что в более поздний период опыта участия не было.

Первые интервью с участниками бизнеса получены в 2000–2003 гг., результаты опубликованы в статье Н. П. Рыжовой «Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями челноков» [Рыжова 2003а: 54–71]⁶. Средняя продолжительность интервью с предпринимателями и организаторами составляла 1–1,5 ч, с участниками — 30–40 мин (более короткие интервью обусловлены распространённостью практики участия и привычностью контекста). В то же время были осуществлены включённые наблюдения (3 поездки), затем опыт был повторён в 2009 г. (1 поездка). Сбор материалов на сайте «Амур.инфо» был осуществлён через поиск по ключевым словам: «таможня», «челноки» и проч. Далее был осуществлён отбор релевантных сообщений. Материалы сайта использовались для подтверждения полученных данных и иллюстрации некоторых выводов, восполнения пробелов за те периоды, по которым не хватало данных интервью и наблюдений (в частности, за 2003–2005 гг.).

⁵ URL: <http://www.amur.info/>

⁶ См. также: [Рыжова 2003: 88–126; Симутина, Рыжова 2007: 130–144; Рыжова 2009: 137–150].

Все полученные данные, включая полевые записи наблюдений, подверглись качественному анализу без применения специальных программных продуктов. Основной подход — продуцирование смысла посредством ситуативных приёмов, а также интерпретация смыслов [Квале 2003].

Основные понятия

Проблемы челночной торговли и «серого» импорта в условиях приграничья часто рассматриваются в контексте приграничной/кроссграничной торговли и международных отношений. Предпочтения отдаются концептам неформальной экономики, степени открытости границ, институциональной среде, экономической интеграции. Так, исследования нерегулируемой кроссграничной торговли в Южной Африке связывают её широкое распространение со степенью развитости государственных институтов, бедностью и социокультурными особенностями местного населения (например: [Peberdy 2000: 361–378]). Известная статья «Investing in Social Capital: The Case of Small-Scale, Cross-Border Traders in Post-Communist Central Europe» («Инвестиции в социальный капитал: случай мелких кроссграничных торговцев в посткоммунистической Центральной Европе») показывает распространение практик челночной торговли во всех посткоммунистических странах [Wallace C. et al. 1999: 751–770]. В работах Н. Рыжовой «серый» импорт в российско-китайском приграничье рассматривается как проявление неформальной интеграции наряду с такими явлениями, как нелегальная миграция, контрабанда и незаконное использование природных ресурсов (см., например: [Рыжова 2008: 59–74]). Особую роль институциональной среды подчёркивают и китайские учёные в работах, посвящённых проблемам «серой таможенной очистки» (см., например: [Zeng Yangduo 2004: 35–37]).

Данное исследование основывается на постулатах новой институциональной экономической теории (НИЭТ). По определению Д. Норта, «институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [Норт 1997: 17]. В свою очередь, *институциональная среда* — это «правила игры», определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Базовые политические, социальные и юридические правила образуют основу производства, обмена и распределения [Уильямсон 1996: 688]. Институциональная среда определяет характер отношений и связей между экономическими субъектами, которые формируют институциональное устройство [Литвинцева 2003: 92].

Базовым является концепт неформальной экономики, механизм функционирования которой мы попытаемся объяснить в терминах сетевого подхода и транзакционных издержек.

Изучению неформальной экономики как особой институциональной модели посвящены многочисленные отечественные и зарубежные исследования. Ориентирами, задающими теоретические рамки исследования, являются работы В. В. Радаева, С. Ю. Барсуковой, Ю. В. Латова и С. Н. Ковалёва. Из зарубежных авторов следует отметить А. Портеса, Э. Фейджа, Т. Шанина. Под неформальной экономикой мы вслед за Э. Фейджем будем понимать «действия хозяйственных агентов, которые не вписываются в установленные институциональные правила или лишены институциональной защиты» [Feige 1990: 989–1002]. В то же время для нас интересен подход Э. Де Сото, поскольку его исследование касалось практики неформального предпринимательства мигрантов. С его точки зрения, неформальная экономика есть способ преодоления формальных барьеров, созданных государством («зарегулированности») [Де Сото 1995]. В статье понятие «серого» импорта используется как эквивалент полулегальных (теневых) хозяйственных операций, т.е. легальных по своим целям, «но выходящих за пределы законодательства по характеру применяемых средств» [Радаев 2005: 181].

Согласно экономико-социологическому подходу рынок может быть представлен как переплетение *социальных сетей*, под которыми понимается «совокупность устойчивых связей между участниками рынка» [Радаев 2005: 146]. Разные рынки отличаются друг от друга сложившимися связями, своей структурой. Но сетевой подход не предполагает жёсткой позиции участников рынка в сети. Он основывается на допущении о том, что хозяйственные агенты чаще вступают во взаимодействие с теми, с кем они имели дело ранее, не исключая при этом случайных рыночных связей. Таким образом, сетевой подход к изучению рынка пытается преодолеть противоречие между представлениями об автономности акторов в сети и жёсткой детерминированностью их поведения в сети [Грановеттер 2002: 44–58].

Преодоление барьеров связано с проблемой *транзакционных издержек*, которая является одной из главных в новой институциональной экономической теории [Coase 1988; Алчиан, Демсец 2004; Varzel 1985: 4–16]. Согласно Г. П. Литвинцевой, в современной институциональной литературе рынок представляет собой институт, существующий для облегчения обмена, или механизм передачи прав собственности, деятельность которого предполагает определённые издержки [Литвинцева 2003: 90]. Общее понятие транзакционных издержек включает издержки поиска, информационные издержки, издержки ведения переговоров, принятия решений, дисциплинирования и издержки защиты институтов [Фуруботн, Рихтер 2005: 43].

В НИЭТ рассматривается влияние этих издержек на заключение контрактов (контрактный процесс как организация транзакций). В *теории контрактов* можно выделить три стадии контрактного процесса: подбор принципалом агента, заключение оптимального контракта и его реализация. Первые две стадии принято обозначать как *ex ante* контрактный процесс, а последнюю — как *ex post* контрактный процесс [Шаститко 2002]. Вклад в разработку теории внесли О. Уильямсон, А. Алчиан, Дж. Стиглиц и др. Интерес представляет работа И. Шанца, поскольку в ней рассматривается деятельность участников рынка, стремящихся законным путём обойти правила регулирования [Schanze 1995: 162–176].

Таким образом, механизмы «серого» импорта мы будем рассматривать в качестве неформальных институтов, созданных как сети с целью экономии транзакционных издержек.

«Серый» импорт: начало 2000-х гг.

Ещё раз напомним, что данная часть излагается по результатам исследования, проведённого Н. П. Рыжовой, статьям более позднего периода [Рыжова 2003а: 54–71; Рыжова 2003б: 88–126; Симутина, Рыжова 2007: 130–144; Рыжова 2009: 137–150] и материалам включённого наблюдения автора (3 поездки в качестве «фонаря» в 2002–2003 гг.).

В данной работе рассматривается один из каналов такого импорта — ввоз физическими лицами преимущественно обуви, текстильных и швейных изделий, трикотажа, верхней одежды. Сравнение применяемых схем и сложившихся практик проведено по следующим аспектам:

- Каков механизм осуществления поставок?
- Кто является участником? Какова их роль/статус? Как распределены риски?
- Какие товары поставляются (какой сегмент розничной торговли обслуживается)?

Основной механизм функционирования челночного бизнеса давно хорошо известен большей части населения России. Граница с КНР не исключение. Каналы «серого» импорта Благовещенск — Хэйхэ представляют собой русско-китайскую (китайско-русскую) сеть. Товары провозит подставное лицо как вещи для личного пользования без уплаты соответствующих пошлин. Опишем участников.

Предприниматели (они же — собственники товара) — российские и китайские граждане, имеющие торговый бизнес. Услугами подставных лиц, как правило, пользуются предприниматели из КНР, поскольку административные и иные виды барьеров на пути к легальной деятельности для многих остаются непреодолимыми. Российские челноки провозят товар сами, но часто без уплаты пошлин как частные лица либо пользуются услугами «кирпичей».

«*Кирпичи*» — организаторы перевозки грузов. Создают и управляют группой российских граждан для переправки товаров, ведут неофициальные переговоры с представителями таможни и т.д.

«*Фонари*» — подставные лица, перевозящие товар якобы для личных целей.

К началу 2000-х гг. челночный бизнес уже стал достаточно оформленным видом деятельности с устоявшимися правилами. Позади были бартер и неорганизованная уличная торговля [Рыжова 2003: 54–71]. Ещё в середине 1990-х челноки становятся объектом внимания властей. Механизм представлял собой следующую схему: российский или китайский предприниматель обращался к «кирпичам» и договаривался о переправке товара; «кирпич» собирал группу «фонарей», которыми чаще всего были студенты и безработные. На тот момент один «кирпич» мог в день отправить не одну группу, часто в группе назначался «бригадир» (тот, кто ездил в Китай не в первый раз, знал маршрут, умел оформлять документы и т.д.), которому и платили больше. Группа ехала в торговый центр на остров в Хэйхэ, проводила там некоторое время, проходила китайскую таможню. Сумки с грузом забирали либо с острова, либо уже на российской стороне. Затем «фонарю» давали «баул», заполненные документы, показывали, к какому терминалу нужно подходить. После прохождения контроля «фонари» получали свои деньги и уезжали домой, а «кирпичи» и «бригадиры» развозили сумки предпринимателям.

Часто группы ездили без предварительной договорённости с предпринимателями: сумки и коробки с товаром брали в Хэйхэ, согласовывая стоимость перевоза и уточняя адресата уже на китайской стороне. Товар, конечно, не подлежал документальному оформлению. «Кирпичам» лишь сообщалась информация о количестве товара и об адресате.

С помощью организованных групп можно было также осуществлять *переправку валюты*: на российской таможне «фонарям» раздавали деньги до максимально возможной суммы провоза без декларирования (т.е. менее 10 тыс. долл), затем на другой стороне границы деньги собирали⁷. Однако объёмы такого перевода стали сокращаться, так как банки начали работу со счетами нерезидентов.

Стать «фонарём» было несложно, достаточно было лишь обратиться к тому, кто имел опыт такой поездки, а также иметь загранпаспорт. Организаторы поездки оплачивали расходы на питание. Такие поездки были способом заработка, за один раз «фонари» получали 150–300 руб., при этом ездить можно было несколько раз в неделю. Доходы же «кирпичей» при удачной поездке составляли несколько тысяч рублей в день и складывались из оплаты груза предпринимателем (20–25 юаней за 1 кг) за вычетом расходов на путёвки «фонарей», их питание и выплат «своим» людям на таможне (к ним относили не только инспектора, но и заведующих складами, и даже уборщиц).

Риски среди участников процесса были распределены неравномерно. Все эти операции не оформлялись документально. При этом сами «фонари» редко задумывались об ответственности, часто вообще не были осведомлены о возможных санкциях (например, о том, что лежит в сумке, они узнавали лишь при досмотре на таможне). Предприниматели же рисковали своей собственностью, но доказать их причастность к факту организации нелегальной перевозки коммерческого груза было практически нере-

⁷ О других схемах перевода валюты см.: [Рыжова 2003: 54–71]. Переправка валюты далеко не всегда была обязательна для «фонарей». Многие могли отказаться от этого, но, как правило, риска в этом никто не ощущал.

ально. Больше всего рисковали «кирпичи», поскольку «фонарями» становились малознакомые люди, которые в экстремальной ситуации могли показать на того, кто «попросил перенести сумки». Дело могло кончиться не просто административными санкциями, но даже уголовной ответственностью, но о таких случаях автору неизвестно (если говорить о начале 2000-х гг.). Нередко группу можно было идентифицировать даже визуально, поскольку часть вещей «фонари» надевали на себя, при этом часто вещи были одинаковыми, не соответствовали размеру перевозившего их человека (нужно было надеть, например, две пары одинаковых брюк и три свитера). Схема была настолько известна, что её описание можно без труда найти в прессе.

«Челночный бизнес в России может исчезнуть. В правительстве рассматривается вопрос об отмене таможенных льгот для физических лиц. Если такое решение примут, пошлина будет взиматься с первого килограмма груза. Сейчас через границу можно перевозить без дополнительной оплаты до 50 килограммов. На Благовещенской таможне челноки составляют большую часть пересекающих границу. В таможенных отчётах не делается разницы между челноками и туристами. Все они названы "физическими лицами". Везут они товар для себя или на продажу, определяет инспектор. В основном перевозчики закупают китайский ширпотреб для китайских рыночных торговцев и получают 150–200 руб. за поездку. Отмена таможенных льгот, несомненно, ударит по ним»⁸.

Привезённый товар, как правило, относился к категории дешёвого ширпотреба, он реализовывался на «китайском рынке» в центре Благовещенска, откуда, в свою очередь, попадал на рынки более мелких населённых пунктов (т.е. рынок выполнял функции логистического центра). Китайские торговцы, таким образом, *обслуживали население с самыми низкими доходами*, а их торговля была самой нецивилизованной. В случае с российскими предпринимателями товар был более качественным, его покупали в Харбине, Пекине либо на юге КНР, продавали в торговых центрах и на «русской части» рынка вместе с товарами из других регионов России, из Турции, Кореи или Польши.

Отношение к челнокам в прессе неоднозначно. Но важно то, что любую попытку властей прекратить их деятельность журналисты сразу связывали с последующим повышением цен. А таких попыток за 10 лет было несколько.

Изменения формальных правил⁹

Первые попытки урегулировать ситуацию с маятниковыми миграциями и перекрыть туристические каналы поставки товаров были предприняты в середине 1990-х гг. В августе 1996 г. было принято постановление правительства РФ № 808 «О порядке перемещения физическими лицами через таможенную границу РФ товаров, не предназначенных для производственной или иной коммерческой деятельности». Именно к этому периоду В. Л. Ларин и относит появление «кирпичей» [Ларин 2005: 246].

В апреле 1999 г. министерства иностранных дел РФ и КНР обменялись нотами о применении в хэйхэ-ской торговой зоне «Хуши» острова Большой Хэйхэ упрощённой системы въезда российских граждан (безвизовый режим для россиян начал действовать в августе), в результате чего поток туристов, среди которых львиную долю до сих пор составляют челноки, увеличился. В Хэйхэ же началось активное формирование служб, ориентированных на приём туристов. Но уже в ноябре 2000 г. в рамках соглашения между правительствами двух стран о безвизовых групповых туристических поездках устанавливалось, что туристической может считаться группа численностью не менее 5 человек. При этом

⁸ «Челноки» могут лишиться работы. URL: <http://www.amur.info/news/2004/01/23/9.html>. Дата обращения — 12.08.2002 г.

⁹ Подробнее об этом см.: [Ларин 2006; Симутина, Рыжова 2007: 130–144; Забияко, Кобызов, Понкротова 2009].

осуществлять безвизовый групповой туризм имеют право турфирмы с лицензией на международную деятельность и опытом такой работы не менее 3 лет. В 2002 г. начала действовать новая система учёта, согласно которой туристической могла считаться поездка хотя бы с одной ночёвкой, что не могло не оказать влияния на практику отправки группы «фонарей».

В 2002 г. также были приняты Федеральный закон № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и постановление правительства РФ «О порядке выдачи иностранным гражданам и лицам без гражданства разрешения на работу», в котором, в частности, устанавливалось, что работодателем или заказчиком может выступать также иностранный гражданин, зарегистрированный в России в качестве предпринимателя. Однако массовой легализации торговцев на рынке не произошло, эти изменения были полезны в развитии других сфер — строительства и лесозаготовок.

С 1 января 2003 г. расчёты и платежи стало возможно производить в рублях — вступило в силу Соглашение между ЦБ РФ и Народным банком Китая о межбанковских расчётах в торговле в приграничных районах. Успешный опыт привёл к бессрочному действию соглашения с 2004 г., а также был распространён на другие приграничные территории. В 2003 г. Народное правительство провинции Хэйлуцзян приняло решение о расширении зоны «Хуши» до границ почти всего города Хэйхэ. Кроме того, стали действовать «Временные правила регулирования зоны российско-китайской приграничной торговли “Хуши” в г. Хэйхэ», которые применяются по сей день. Российским гражданам разрешалось в упрощённом порядке без виз въезжать на территорию зоны, находиться там до 30 суток, покупать и снимать в аренду жильё. Также разрешены были расчёты в рублях и в юанях, указывалось, что реклама, объявления и вывески должны быть написаны на двух языках. В этом же, 2003 г. было введено ограничение на число поездок для граждан РФ, согласно которым теперь можно было ездить не чаще одного раза в 8 дней. Это было первым существенным ограничением, которое действительно повлияло на изменение практик. Тогда особо ценными были те, кто ехал впервые, поскольку им разрешено было провозить один раз 75 кг.

«С начала года вступил в силу новый Таможенный кодекс. Нам, простым смертным, от этого ни тепло, ни холодно, а вот “кирпичам” и “фонарям” ... (...) Я не услышала недовольства новым Таможенным кодексом от “кирпичей”. Они работают непосредственно с китайцами, набирают группы перевозчиков товаров и с поправками уже освоились. А вот знакомых “фонарей” он совсем не радует — можно сказать, им “кислород перекрыли”. Теперь за границу им можно выезжать и возвращаться беспошлинно только один раз в неделю. А “фонарное дело” в том, чтобы взять за кордоном товар и вернуться с ним на родину. За каждую поездку “перевозчик” получает 300 руб. Если до принятия кодекса ездить можно было хоть каждый день, то теперь “кирпичам” невыгодно брать к себе в группу “несвежего фонаря”: пошлина будет слишком велика. Задача “кирпича” — найти себе “чистых” в группу»¹⁰.

Таким образом, кризис 1998 г. и стимулирующие действия китайских властей вначале привели к увеличению потока российских и китайских туристов, незначительное снижение произошло в 2002 г., однако после этого вновь наблюдается увеличение потока. Кстати, на 2000 г. приходится пик количества въездов китайских граждан в Амурскую область [Забияко, Кобызов, Понкротова 2009: 76].

Примерно в это время меняется отношение таможи к практикам челноков.

«“Кирпичи” жалуются, что им не дают провезти из Китая 50 килограммов товара бесплатно. За все ввезённые вещи требуют платить пошлину. (...) Необходимо доказать, что все вещи предназначены для личного пользования. Раньше, по словам предпринимателей, инспек-

¹⁰ Кроссовская М. Кому нужен «несвежий фонарь»? Амурская правда. 5 марта 2004 г.

торы охотнее шли на компромисс, видя, к примеру, мужчин, провозящих для себя полсотни пар колготок. В последние дни сделать это практически невозможно. По неофициальной информации, требование ужесточить правила ввоза поступило всем инспекторам от руководства, для того чтобы не сорвать план поступлений в бюджет»¹¹.

На наш взгляд, с этого момента начинается существенное изменение роли таможи в действии описанной схемы.

В 2005 г. в Соглашении о безвизовых групповых туристических поездках срок пребывания сократили до 15 дней, однако в приграничной зоне «Хуши» он остался без изменений. В 2006 г. согласно Положению о применении единых ставок таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ физическими лицами для личного пользования, был снижен разрешённый беспошлинный вес некоммерческого груза до 35 кг, который можно было перевозить не чаще одного раза в месяц. В связи с этим «кирпичам» для сохранения поставок в том же объёме требовалось значительное расширение штата «фонарей».

В 2007 г. квота на иностранных торговцев на рынках в Российской Федерации была сокращена до нуля. Согласно Федеральному закону «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс РФ» от 30 декабря 2006 г. все китайские продавцы должны были в одночасье исчезнуть с розничных рынков. До марта 2007 г. китайские предприниматели, ожидая предстоящих изменений, распродала товар и сокращали поставки нового. Но решение в итоге было найдено на уровне муниципальных властей: рыночных торговцев «перевели» в статус работников торговых центров, т.е. «китайский открытый рынок» прекратил своё существование, а торговля приобрела более цивилизованный формат. Однако, несмотря на заявления местных властей о том, что с юридической точки зрения «всё чисто», вопрос о правовом положении торговцев и по сей день представляется спорным.

В 2009 г. произошло очередное ужесточение таможенного контроля. Население по этому поводу активно выражало недовольство (чего стоят высказывания посетителей сайта «Амур.инфо»: «Фимоз головного мозга у таможенников перешёл в термальную стадию», «После знакомства с таможенниками стал лучше относиться к гаишникам» и т.п.). Приведём яркую иллюстрацию:

«В Благовещенске открывается “Клуб разбитых фонарей”. Организаторы надеются объединить в нём тех амурчан, кому не надо объяснять, кто такие “фонари” на местном сленге. (...) Если раньше по утрам, особенно в выходные, на Благовещенской таможне было не протолкнуться, то сейчас все гораздо спокойнее. (...) Причины называют две: рост курса юаня и ужесточение контроля на таможне. (...) Раньше люди получали бесплатные билеты за границу и некоторую сумму в рублях сверху — общая выгода составляла от 1500 до 2000 руб. (...) С конца марта в Китай ни шагу: ехать “для себя” получается накладно. Вспомнить былые времена теперь предлагают организаторы “Клуба разбитых фонарей”. (...) Обращение — настоящий крик души. Цитата: “Частные перевозчики, жертвуя своим здоровьем и подвергая себя опасности быть обманутыми китайскими соседями, исправно исполняли свою миссию не один десяток лет до этой злополучной даты, 19 марта. Этот день стал чёрным в календаре каждого челнока” (...)»¹².

В июле 2010 г. вступил в силу новый Таможенный кодекс Таможенного союза, согласно которому разрешались ежедневные поездки и провоз до 50 кг груза. Изменения были столь неожиданными

¹¹ «Челнокам» мешает таможня. URL: <http://www.amur.info/news/2004/01/23/9.html>. Дата обращения — 23.11.2004 г.

¹² В Приамурье в память о дешёвых поездках в Китай открывается «Клуб разбитых фонарей». URL: <http://www.amur.info/news/2009/04/23/1.html>. Дата обращения — 23.04.2009 г..

и невероятными, что некоторое время многие не рисковали добавлять к своим сумкам ещё 15 кг, не зная о решениях, принятых на таможне. Как это повлияет на механизм «серого» импорта, пока можно лишь предполагать. Рассмотрим далее, к чему привели изменения формальных правил в практике челноков.

«Серый» импорт: конец 2000-х гг.

Механизм осуществления поставок не претерпел существенных изменений. Товар провозят все так же, обходя выстраиваемые барьеры. Существенные изменения произошли в *статусе игроков*. Так, значительно возросла роль таможни. Более пристальное внимание федеральных властей заставило работников таможни быть менее откровенными в «пособничестве» такому импорту. Объём операций взят под более жёсткий контроль, который стал теперь централизованным. Если раньше таможенник определял сумму своеобразного «налога» в деньгах, то теперь правила изменились: чтобы не потерять своё прибыльное место и не вызывать формальных подозрений, заранее оговаривается с «кирпичами», какой перевес должен быть у каждой сумки. Это обеспечивает платежи в бюджет. Кроме этого, заранее оговаривается, сколько сумок необходимо провезти через склад и сколько можно провести людей.

Вообще же информанты отмечают, что амурская таможня «стала не такой дикой», что раньше начать работать было гораздо сложнее и сейчас таможенники «стали более лояльные ко всем молодым, новым». Конечно, официальная позиция таможни в отношении «фонарей» и «кирпичей» не изменилась. Как и раньше, либо комментариев нет вообще, либо факты пособничества отвергаются. Появились также и «дела "фонарей"», чаще стали задерживать контрабанду, есть материалы в прессе о делах в отношении причастности должностных лиц.

Поскольку неофициальный контроль со стороны таможни стал более организованным, появились соответственно и те, кто эти новые правила стремится обойти, пытаясь получить больший доход.

Случай М. (женщина, 32 года, преподаватель вуза): «Поехали с подружкой отдохнуть в Китай на выходные. При возвращении на таможне на русской стороне стояли с небольшими сумочками, в очереди подошёл молодой парень, оказался бывшим выпускником. Сразу спросил: "Вы сами по путёвке ездили?" Мы сказали, что сами. Он сказал, что у них небольшой перевес, и попросил перенести его за небольшое вознаграждение. Я согласилась, но сумку он поднёс прямо на терминал: кинул большой баул! Таможенник тогда меня долго не отпускал, всё расспрашивал, что я везу, заставил всё доставать на счёт. Потом отпустили, но было как-то страшно... Мне за это всего 500 руб. потом дали».

Ужесточение правил в конце 2000-х гг. повлекло за собой славу о Благовещенской таможне как о «красной». Многочисленные высказывания по этому поводу можно прочитать на сайте указанного информационного агентства, о том же говорили наиболее опытные информанты. Так комментирует ситуацию один из телеведущих местного канала:

«В силу профессии приходится много ездить, зачастую меняя границы и таможни. И везде, будь то столичное "Домодедово" или далёкий казахский Актюбинск, близкое к нам Хэйхэ или Ташкент, чувствуешь себя человеком — всё так цивилизовано: "Сумку на сканер, пожалуйста, проходите". И только свою родную, Благовещенскую, таможню я всегда прохожу с чувством внутренней тревоги, как будто я в чём-то виноват. Пройдя таможенный досмотр, часто облегчённо вздыхаю: "Слава богу, жив"»¹³.

¹³ Сергей Кондаков, предприниматель, выигравший суд у Благовещенской таможни. URL: <http://www.amur.info/simple/>. Дата обращения — 03.11.2009 г.

Кстати, комментарий был дан на передаче, где брали интервью у предпринимателя, дважды выигравшего суд у Благовещенской таможни в 2009 г. Хотя суд был выигран, экономические потери предпринимателю не возместят, да и вряд ли ему удастся с таможней «договориться». Таким образом, таможня пресекла попытку легализации импорта, при этом сама формально нарушив законодательство.

«— С 2008 г. я стал заниматься товарами народного потребления. Этим видом деятельности мы пытались заняться давно — ещё при бывшем начальнике таможни, освободить пассажирскую таможню, чтобы через неё не ходили так называемые челноки, или "кирпичи", как их иногда называют. Хотели убрать эти сумки и сделать цивилизованную торговлю товарами народного потребления — одеждой, обувью, светильниками и всем таким.

— Хотели, чтобы контейнеры шли цивилизованно?

— Да, да. Товар сертифицируется, и всё делается: постоянно следят за качеством товара, погрузкой товара. В конце зимней навигации 2009 г. был завезён товар, выполнен план, но компаньоны обратились: появился товар, необходимо дополнительно завезти. Я вывез туда контейнеры, при этом контроль за погрузкой и проверку товара осуществил некачественно, хотя в обязанности покупателя это совсем не входило. Я должен был принимать товар на территории Российской Федерации. Я заказал товар — мне этот товар должны прислать. Когда пришёл товар, я, помня о том, что досконально его не проверил, обратился, пользуясь своим правом по Таможенному кодексу, с просьбой об осмотре товара на территории Российской Федерации, чтобы его задекларировать. Таможенный орган мне в этом отказал»¹⁴.

Такое поведение работников таможни объясняется двояким статусом и конфликтом выполняемых ролей: с одной стороны, необходимо защитить существующее положение, чтобы иметь возможность и в дальнейшем получать доход, а с другой — усиливается давление органов власти, что требует уже не просто формального выполнения обязанностей, но и демонстрации определённых результатов.

Изменения статуса участников также заметны. С одной стороны, по мнению информантов, сейчас данным видом бизнеса занимаются более мелкие игроки. Многие не имеют хорошо отлаженных каналов. Так, С. (мужчина, 30 лет, служит в подразделении МЧС) рассказывает, что в Китай ездит только через давнего знакомого. Он помогает быстрее пройти очередь на таможне, не просит везти сумки, при прохождении досмотра никогда не задерживает надолго, да и со склада сумки быстро забирает. У информанта Е. (женщина, 25 лет, житель посёлка, государственный служащий) первый опыт (в начале 2010 г.) оказался столь негативным, что теперь в Китай она ездит только по путёвке. Как рассказывает Е., ей пришлось самой везти сумки с острова, затем долго ждать своей очереди, а после этого — проходить унизительный досмотр. Домой она вернулась поздно вечером, так как ещё долго пришлось ждать на таможне.

С другой стороны, работа стала более организованной, с китайскими предпринимателями стало более комфортно.

Е. (женщина, 29 лет, декларант): *«Я первый раз поехала в 2004 г., мы тогда даже немного заработали. Сейчас "кирпичи" так же работают, только сумки нам отдают уже на русской таможне. ...Вначале на русской таможне встретились, нам дали путёвки, деньги, чтобы в Китае заплатить. (...) Мы, когда границу в Китае перешли, "кирпичу" позвонили, он нам сумки к терминалу принёс, бумажку дал для таможенника. Мы быстро прошли, 500 руб. получили, и всё».*

¹⁴ Сергей Кондаков, предприниматель, выигравший суд у Благовещенской таможни. URL: <http://www.amur.info/simple/>. Дата обращения — 03.11.2009 г.

Н. (мужчина, 27 лет, «кирпич»): «Раньше было много “помогаек”, сейчас у каждого свой человек. Приезжаешь уже на всё готовое, никто ничего не пересчитывает, т.е. развито доверие. Забыли, когда русские кидали китайцев, китайцы стали поаккуратнее. “Фонарей” с улицы не цепляют. Некоторые уже нацеплялись».

Что касается «фонарей», то для них это перестало быть способом заработка. Получаемая за переправку груза сумма увеличилась до 500 руб., но заработок стал возможен лишь раз в месяц¹⁵. Кроме того, в Хэйхэ за прошедшие 10 лет существенно выросли цены, расходы на питание и размещение в гостинице теперь нужно брать на себя. Поэтому поездки в Китай превратились теперь в способ экономии на оплате транспортных расходов и оформлении формальностей.

Произошедшие изменения привели и к *перераспределению рисков*. Ездить «фонарём» стало не так безопасно. Не каждый «фонарь» готов платить за экономию необходимостью доставлять неподъёмный груз и принимать на себя риск быть остановленным при досмотре (в период наиболее серьёзного ужесточения «фонарям» нужно было выучить перечень того, что лежало у них в сумке, а также иметь при себе, в случае чего, чеки на товары). Больше стали рисковать и рядовые таможенники — были инициированы дела по контрабанде, коснувшиеся и сотрудников таможни, организованы «московские проверки» и пр. Поскольку механизм хорошо известен властям, теперь можно доказать и причастность «кирпичей» к переправке коммерческих грузов. Предприниматели же всё также рискуют собственностью, но теперь это более крупные торговцы, поэтому потеря части груза не так существенна. Однако остались и более мелкие предприниматели, которые продолжают сами возить товар.

Повышение качества поставляемого товара произошло в связи с улучшением формата торговли (переход в торговые центры). Некоторые предприниматели стали возить «фабричный» товар — более качественный, иногда даже брендовый (например, Li Gao Jeans). Благодаря работе китайцев в торговых центрах Благовещенска улучшилось и качество обслуживания. У китайских торговцев появились кассовые аппараты, кое-где можно видеть ценники. Стало возможным осуществлять примерку, в отделах стали ставить манекены. Сами торговые центры предлагают также набор услуг: пошив одежды и штор, ремонт обуви, сотовых телефонов, изготовление ключей, услуги кафе.

Изменение качества товаров повлияло на *цену товаров*. Китайские предприниматели стали претендовать на *более доходный сегмент*. (Показательно, что в одном из «китайских» торговых центров открыт магазин «Л’Этуаль», рассчитанный на работу не с самыми бедными слоями населения.) Причин тому несколько. С одной стороны, произошло существенное изменение разницы цен. Если в начале наблюдаемого периода цены товаров в Хэйхэ были ниже благовещенских в 4–5 раз, то сейчас — примерно в 2 раза. С другой стороны, стали появляться и отделы фирменной фабричной одежды в других («некитайских») торговых центрах (например, Incity и OGGI), где за сравнительно небольшую цену можно приобрести качественную модную одежду. В результате, часто цена на аналогичный товар в «китайском» торговом центре может быть выше, чем в магазинах города, ориентированных на сегмент покупателей с низкими доходами.

Многие считают, что развитие торговли между двумя городами исчерпало себя. Сказываются последствия частых изменений российского законодательства. Сейчас нет большого наплыва туристов, частыми стали случаи, например, такого обмана:

Из сообщения в блоге (10.11.2009 г.): «Наверняка каждому очень настойчиво предлагали свои услуги так называемые “толкачи” — мелкие уличные торговцы. С очень настойчивыми фра-

¹⁵ Согласно Таможенному кодексу Таможенного союза, с июля 2010 г. разрешены ежедневные поездки, но анализ влияния этого законодательного изменения на практики челночной торговли выходят за рамки данной статьи. Здесь речь идёт об общей ситуации конца 2000-х гг.

зами типа “носки нада” они способны вывести из равновесия даже очень морально устойчивого человека. Так вот, весь их товар без исключения стоит не дороже 2 юаней. Редкое исключение составляют товары за 3–5 юаней. Не больше! Например, последний “хит” уличной торговли — зажигалка, которая в несколько раз превышает размер обычной зажигалки. Её настойчиво предлагают за 10 юаней, когда обычная её цена — 3,5 юаня. Выводы делайте сами»¹⁶.

В блоге того же автора¹⁷ в одном из комментариев есть красноречивая фраза:

«Хэйхэ умер для туризма. Для торговли он тоже умирает. Смиритесь уже с этим. Скоро Хэйхэ станет просто проходным двором в большой Китай. И не более»¹⁸.

Такие причины, как усиленное внимание властей, ужесточение правил, частые случаи обмана и рост цен, могут перенаправить поток «серого» импорта в другие пункты пропуска. Тем более что предпосылки для этого есть. В Пояркове (посёлок городского типа районного значения), например, «фонарям» оплачивают питание и проживание, хотя цена поездки также 500 руб. А вот уже в Пашкове (Еврейская автономная область) поездка «фонаря» обойдётся в 1000 руб. при оплате питания и проживания. Кроме этого, существует возможность поехать на «полпутёвки», когда половина проезда оплачивается самостоятельно, что даёт возможность привезти часть груза для себя. Участники объясняют это более низким уровнем цен, лучшим отношением к русским туристам и даже более качественным товаром. «Там Китай лучше», — частое высказывание по этому поводу наших информантов.

Основные выводы

Проведённое исследование показывает, что сама схема доставки пока не изменилась. Однако существенны изменения в статусе и роли игроков: челночным бизнесом стали заниматься более мелкие игроки («кирпичи»), а работа с китайскими предпринимателями стала более организованной и комфортной. Для «фонарей» повысились риски, к тому же из способа заработка переправка груза через границу стала способом экономии на затратах на поездку. Кроме того, усилилась роль таможни, работа с челноками стала более централизованной.

Вклад челноков в экономику Амурской области трудно недооценить. Чего стоит только развитие банковского сектора: по данным Национального партнёрства участников микрофинансового рынка (НА-УМИР) [Мамута и др. 2008], Амурская область по объёму финансовых услуг на душу населения в 2008 г. занимала третье место (!) после Москвы и Забайкальского края. И это с учётом того, что оба региона (исключая Москву) являются дотационными и не обладают какими-либо значительными производствами. Но гораздо больше их вклад в развитие приграничных отношений, деловых сетей.

Ответ на вопрос, почему механизм остаётся неформальным, несмотря на увеличение препятствий и каждодневные риски, достаточно очевиден: **цена неформальных контрактов ниже цены формальных**. Так, в настоящий момент пошлина на текстиль составляет от 2 до 20 евро за 1 кг. По данным декларанта, пошлина почти никогда не бывает меньше 12–15 евро. Тогда 35 кг обойдутся от 600 до 1000 евро, т.е. от 24 до 40 тыс. в рублёвом эквиваленте. Однако эта сумма — всего лишь часть всех расходов (расходы на получение лицензий и сертификатов, разрешений, инспекцию и хранение товара и т.п.). Переправка одной сумки в 50 кг по каналу «серого» импорта будет стоить в среднем 20 тыс. руб. (кстати, конечное вознаграждение «кирпича» составляет 6–7 тыс. руб.). Такие же подсчёты для начала 2000-х гг. подтверждают сделанный нами вывод. Однако, на наш взгляд, это не единственное объяснение.

¹⁶ Способы обмана, или Бизнес «по-хэйхэски». URL: <http://blogs.amur.info/putilov/113.html>.

¹⁷ Игорь Путилов постоянно живет в Китае, работает переводчиком.

¹⁸ Новые мысли вслух. Вымогайки. URL: <http://blogs.amur.info/putilov/315.html>. Дата обращения — 11.04.2010 г.

Сетевая структура осуществления поставок имеет *универсальное значение*. Изучение практик адаптации трансмигрантов в 2007–2008 гг. на продуктовой базе в Благовещенске выявило похожий механизм по доставке овощей и фруктов из Китая. Продуктовая база «Дружба» представляется неким связующим звеном между китайскими производителями и благовещенскими потребителями. Схема взаимодействия — русско-китайская (китайско-русская) сеть. «Производители» находятся на территории КНР, они взаимодействуют с поставщиками продукции в Россию («китайские» предприятия), которые переправляют товар через границу. Поступивший товар оформляется русскими посредниками, которые затем передают товар оптовым продавцам на территории России. Далее товар поступает на плодovou базу, где часть его перекупают более мелкие оптовые торговцы (тоже китайцы). Затем уже на базе местные предприниматели покупают товар для того, чтобы доставить его в магазины [Дятлов и др. 2009: 249–288]. То есть построенные схемы работают в разных отраслях, а трансмигранты активно используют сетевой ресурс для преодоления барьеров.

Схемы демонстрируют завидную устойчивость и гибкость в меняющихся институциональных условиях, что доказывает существующая двадцатилетняя практика. На наш взгляд, такое состояние невозможно без социального одобрения (существование самого феномена также говорит о силе такого одобрения). Немаловажно и то, что *в сети включено местное население*, это *остаётся одним из способов заработка и накопления капитала*. В результате преобразований в экономике, которые произошли в 1990-е гг., часть населения оказалась на грани выживания, они стали «предпринимателями поневоле». Достойной альтернативы для них пока нет, организовать легальный бизнес способны всё ещё единицы (хотя нельзя сказать, что положительных тенденций в этом направлении совсем нет). Сегмент, который обслуживают челноки, достаточно обширен, к нему относятся социально уязвимые слои населения (в то же время и те, кто продаёт более качественный товар, не отказываются от схемы). В китайских предпринимателях заинтересованы и местные органы власти. Все это позволяет челнокам работать по старой схеме. А новый Таможенный кодекс открывает перед ними новые перспективы.

Вместо заключения



Памятник амурскому челноку в центре Благовещенска возле одного из первых торговых центров города (надпись на стене: «Труду и оптимизму амурских предпринимателей», снимок сделан автором в августе 2010 г.)



А вот фрагмент композиции в Хэйхэ¹⁹

Литература

Амурская область в цифрах: Краткий статистический сборник. 2011. Благовещенск: Амурстат.

Алчиан А., Демсец Г. 2004. Производство, информационные издержки и экономическая организация. В сб.: Автономов В. С., Ананьин О. И. (ред.). *Экономика в контексте истории и культуры*. Серия «Истоки» (альманах). 5. М.: ГУ ВШЭ; 166–207.

Барсукова С. Ю. 2008. Три составных части контрафакта: подделки, серый импорт и имитаторы. *Экономическая социология*. 9 (4): 14–29. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2008-9-4/index.html>

Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-3/index.html>

Де Сото Э. 1995. *Иной путь. Невидимая революция в третьем мире* / Пер. с англ. Б. Пинскер. М.: Catallaxy.

Дятлов В., Журавская Т., Охотникова А., Перевалова Л., Собенников Е. 2009. «Китайские рынки» российских городов — «уходящая натура»? В кн.: Дятлов В. И. (ред.). *Трансграничные миграции и принимающее общество: механизмы и практики взаимной адаптации*. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. (Труды Иркутского МИОНа); 249–288.

¹⁹ В композицию входят также фигуры двух идущих девушек и огромный пакет для шоппинга. Фото взято с сайта «Амур. инфо» из публикации в личном блоге Игоря Путилова от 01.07.2010 г. («Жизнь продолжается»). URL: <http://blogs.amur.info/putilov/547.htm>.

- Журавская Т. Н. 2009. «Зона свободной торговли»: конкурентная ситуация и деловые стратегии игроков на локальном рынке г. Благовещенска. *Экономическая социология*. 10 (1): 90–108. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-1/index.html>
- Забияко А. П., Кобызов Р. А., Понкратова Л. А. 2009. *Русские и китайцы: этномиграционные процессы на Дальнем Востоке* / под ред. А.П. Забияко. Благовещенск: Амурский гос. ун-т.
- Кайзер М., Бредникова О. 2004. Транснационализм и транлокальность (комментарии к терминологии). В сб.: Бараулина Т., Карпенко О. (ред.). *Миграция и национальное государство*. СПб.: ЦНСИ; 133–146.
- Квале С. 2003. *Исследовательское интервью*. М.: Смысл.
- Ларин В.Л. 2005. *Российско-китайские отношения в региональных измерениях (80-е годы XX — начало XXI в.)*. М.: Восток-Запад.
- Ларин В. Л. 2006. *В тени проснувшегося дракона: Российско-китайские отношения на рубеже XX–XXI веков*. Владивосток: Дальнаука.
- Литвинцева Г. П. 2003. *Институциональная экономическая теория: Учебник*. Новосибирск: Изд-во НГТУ.
- Мамута М., Моисеев С., Ермилова Г., Емелин А. *Концепция повышения доступности розничных финансовых услуг. Меры по развитию микрофинансирования в Российской Федерации. 2008–2012*. Москва, октябрь 2008 г. (выходные данные неизвестны, контакты с разработчиками на сайте: URL: www.rmcenter.ru).
- Мельниченко Т., Болонини А., Заватта Р. 1997. *Российский челночный бизнес. Общая характеристика и взаимосвязь с итальянским рынком*. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. URL: <http://smb.ru/analitics.html?id=chelnoki>
- Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.
- Приходько С., Воловик Н. 1997. Индивидуальный импорт: аспекты развития. *Российская экономика: тенденции и перспективы*. М.: ИЭПП.
- Радаев В. В. 2005. *Экономическая социология: учеб. пособие для вузов*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Рыжова Н. 2003а. Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями «челноков». *Экономическая социология*. 4 (5): 54–71. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-5/index.html>
- Рыжова Н. П. 2003б. Приграничная «народная торговля» в Благовещенске как механизм формирования экономического и социального симбиоза. *Диаспоры*. 2: 88–126.
- Рыжова Н. П. 2005. Благовещенск — форпост российской империи или зона свободной экономики? В кн.: Дятлов В. И., Рязанцев С. В. (ред.). *Стабильность и конфликт в российском приграничье. Этнополитические процессы в Сибири и на Кавказе*. М.: Научно-образовательный форум по международным отношениям; 198–212.

- Рыжова Н. П. 2008. Роль приграничного сотрудничества в развитии окраинных городов Китая и России. *Проблемы Дальнего Востока*. 4: 59–74.
- Рыжова Н. П. 2009. Приграничная торговля: влияние на экономическое развитие в Китае и России. *Вопросы экономики*. 6: 137–150.
- Симутина Н. Л., Рыжова Н. П. 2007. Экономические и социальные взаимодействия на трансграничном пространстве Благовещенск — Хэйхэ. *Вестник ДВО РАН*. 5: 130–144.
- Уильямсон О. И. 1996. *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*. СПб.: Лениздат; CEV Press.
- Челночное предпринимательство*. 2005. База данных ФОМ. Опрос населения «Челночная торговля». URL: <http://www.fom.ru>.
- Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. 2005. *Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории* / Пер. с англ. под ред. В. С. Коталько, Н. П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом СПбГУ.
- Шаститко А. Е. 2002. *Новая институциональная экономическая теория*. М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС.
- Щербакова И. 2006. Синяя птица российских «челноков». *Социальная реальность*. 10: 54–83.
- Яковлев А. А. и др. 2007. Российские «челноки» — от предпринимателей поневоле к интеграции в рыночное хозяйство. *Мир России*. 2: 84–106.
- Яковлев А., Голикова В., Капралова Н. 2005. *Непотопляемый челнок, или Секреты успешного выживания «нецивилизованных форматов» в розничной торговле*. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент». URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/238214.html>
- Barzel Y. 1985. Transaction Cost: Are They Just Costs? *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 141: 4–16.
- Coase R. H. 1988. *The Firm, the Market and the Law*. Chicago and London: University of Chicago Press.
- Feige E. 1990. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach. *World Development*. 18 (7): 989–1002.
- Peberdy S. A. 2000. Border Crossings: Small Entrepreneurs and Cross-Border Trade Between South Africa and Mozambique. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*. 91 (4): 361–378.
- Schanze E. 1995. Hare and Hedgehog Revisited: The Regulation of Markets That Have Escaped Regulated Markets. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 151: 162–76.
- Wallace C., Shmulyar O., Berdiz B. 1999. Investing in Social Capital: The Case of Small-Scale, Cross-Border Traders in Post-Communist Central Europe. *International Journal of Urban and Regional Research*. 23 (4): 751–770.
- Zeng Yangduo. 2004. First Opportunities for Construction of Sino-Russian Border Trade Zones Hushi in Heilongjiang Province. *Heilongjiang Foreign Economic Relations and Trade*. 1: 35–37.

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

Н. Д. Воронина, И. К. Зангиева

Установки работников на внутрифирменное взаимодействие в сфере социально-трудовых отношений



ВОРОНИНА Наталья Дмитриевна — старший преподаватель кафедры методов сбора и анализа социологической информации факультета социологии, стажёр-исследователь, Институт управления социальными процессами НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: nvoronina@hse.ru

Статья посвящена анализу ориентаций работников в пространстве «сотрудничество — конфликт» в сфере социально-трудовых отношений. Основная цель статьи — проанализировать установки работников на взаимодействие между участниками трудовых отношений внутри организации. Эмпирическую базу составляют данные исследования «Социальное партнёрство и конфликт в системе трудовых отношений», выполненного в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Были выделены четыре ключевые установки, выраженные среди работников промышленных предприятий: отчуждение, партнёрство, групповая солидарность и корпоративная солидарность. Проанализированы характеристики, определяющие выраженность у работников определённых установок, и связь последних с реальным поведением работников.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения; социальные установки; внутрифирменное взаимодействие.

Введение

Представленная статья основана на материалах проекта «Социальное партнёрство и конфликт в системе трудовых отношений»¹. В данной работе мы не ставим задачу общего анализа моделей трудовых отношений, которые складываются на российских предприятиях, а фокусируем внимание только на одном из фрагментов проблемного поля — на рассмотрении установок работников на взаимодействие между участниками трудовых отношений внутри организации.

Выделяя установки в качестве предмета исследования, мы опираемся на положения базовой теории систем индустриальных отношений Дж. Данлопа, которая в течение нескольких десятилетий служит методологической основой для исследований отношений в сфере труда [Dunlop 1958]. Автор рассматривал систему социально-трудовых, или — в соответствии с распространённой в мире англоязычной терминологией — индустриальных, отношений (*industrial relations*) как одну из ключевых подсистем современных обществ (наряду с предложенными Парсонсом экономической и политической подсистемами). Основные функции этой подсистемы — обеспечение стабильности, консенсуса, социальная интеграция. Общая нормативная

¹ Проект выполнен в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2010 г. (руководитель — И. М. Козина).



ЗАНГИЕВА Ирина Казбековна — аспирант, преподаватель кафедры методов сбора и анализа социологической информации факультета социологии, стажёр-исследователь, Институт управления социальными процессами НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: izangieva@hse.ru

установка концепции состоит в том, что модель трудовых отношений, базирующаяся на содержательных правилах, выработанных с участием всех трёх сторон (работодатели, работники, государство), обладает большей легитимностью и эффективностью по сравнению с моделями, базирующимися на правилах, в одностороннем порядке установленных государством или работодателем.

В рамках этого подхода характеристика установок как «идеологии», т.е. устойчивых представлений участников трудовых отношений, предстаёт в качестве элемента, скрепляющего всю систему, связывающего воедино её составные части. Примерами таких «идеологий» на макроуровне могут служить, например, британский «волонтаризм» или «патернализм», различные версии которого получили распространение в Японии, бывшем СССР и др. Установки рассматриваются как набор идей, убеждений, этических представлений, которые разделяются акторами и интегрируют систему. Прежде всего, это представления о роли и месте каждого из акторов в системе, т.е. то, как каждый из них понимает своё место и функции, а также место и функции других акторов. Стабильность системы обеспечивается совпадениями, пересечениями и совместимостью (непротиворечивостью) этих представлений у разных групп акторов. Один из центральных тезисов теории систем — гипотеза о возможности гармонизации трудовых отношений — ставился под сомнение рядом исследователей политэкономического направления в области индустриальных отношений, в частности, наиболее известным его представителем Р. Хайманом [Human 1975]. Он полагал, что тезис об общности ценностей и целей участников трудового процесса опровергается практикой, в которой важная роль принадлежит конфликту. Ещё один подход к изучению трудовых отношений, представленный концепциями стратегического выбора, также во многом базируется на критическом анализе теории Данлопа. Но в отличие от политэкономических подходов он не противостоит ей, а дополняет и уточняет её. Такая совместимость концепций основана на том, что и та, и другая исходят из того, что общая (для всех акторов — работников, работодателей и государства) идеология (по Данлопу — установки и цели) служит основой устойчивости системы. Авторы концепции стратегического выбора рассматривали её прежде всего как дополнение к теории систем, придающее ей динамическое измерение. Этот динамизм связан с введением в научный анализ положений о том, что выбор — т.е. стратегические решения, которые принимаются акторами (работниками, менеджментом и государством), — влияет на структуру и направление развития систем [Kochan, Katz, McKersie 1986; Kochan, McKersie, Capelli 1984].

На микроуровне — уровне отдельного хозяйствующего субъекта (предприятия, корпорации) основными участниками, или субъектами, социально-трудовых отношений являются работодатели (менеджмент — как их представитель)² и работники. Конечно, конкретная структура субъектов трудовых отношений на уровне предприятия имеет более сложный характер, всё их многообразие недостаточно полно описывается двумя собирательными фигурами работодателя и работника. Но мы вводим их в ана-

² Теоретическая модель предполагает, что менеджеры отделены от собственников.

литическую модель в качестве основных, так как взаимоотношения этих участников имеют прямой характер: работники, выполняя свои трудовые функции, следуют распоряжениям, отдаваемым менеджерами соответствующих уровней. Предусматриваются и отношения непрямого характера — через организации работников, осуществляющих представительство их интересов. На формальном уровне представительство работников в рамках предприятия может осуществляться одной или несколькими конкурирующими организациями: профсоюзами, советами трудовых коллективов и пр. Работники как субъект трудовых отношений необязательно представлены формальной организацией. Организующим фактором является сам факт совместного труда на протяжении сколько-нибудь значительного периода, что само по себе приводит к установлению определённых правил поведения и взаимоотношений с менеджментом. Ни на одном постоянно действующем предприятии работники не могут быть полностью неорганизованными. Однако Россия относится к той группе стран, где плотность рабочих объединений (профсоюзов) весьма высока³. Поэтому в анализе в качестве третьего основного участника социально-трудовых отношений на предприятии мы выделяем профсоюз — как институт представительства работников (какую бы роль он в реальности ни играл — сугубо техническую, как в традиционалистской управленческой культуре, или партнёрскую).

Состояние трудовых отношений на микроуровне зависит не только от объективных факторов (регулирующая роль государства, состояние экономики и рынок труда и проч.), но в значительной степени и от факторов, связанных с управленческим потенциалом, с проводимой на всех уровнях корпоративной социальной политикой, с позицией работодателей и наёмных работников. Эти внутренние факторы влияют на взаимодействие работодателей и работников, которое имеет самые различные проявления — от открытых конфликтов и противостояния до мирных переговоров и консенсуса.

Целый ряд работ, посвящённых исследованию процессов, происходивших на российских предприятиях в конце 1990-х и начале 2000-х годов, демонстрируют формальный характер «социального партнёрства» и распространённость среди российских работников настроений и установок клиентелы, характерных для патерналистского типа социально-трудовых отношений [Кабулина 1997; Шершнева, Фельдхофф 1999; Темницкий 2000; Реале и др. 2004].

В рамках статьи мы ставим задачу выявить и классифицировать установки работников по отношению к различным типам взаимодействия между участниками трудовых отношений в рамках предприятия. Основные исследовательские вопросы заключаются в следующем: происходит ли по мере развития рынка формирование у наёмных работников каких-либо групповых интересов или преобладают атомизация и пессимизм? Какие установки на взаимодействие между акторами трудовых отношений в пространстве «сотрудничество — конфликт» преобладают? Существует ли специфика установок работников на отдельных предприятиях?

Эмпирическая база исследования

Исследование, на материалах которого построена статья, представляет собой второй этап лонгитюдного сравнительного монографического исследования социально-трудовых отношений (кейс-стади трёх промышленных предприятий). Первый этап был проведён в апреле — июне 2009 г., второй — в апреле — июне 2010 г.⁴ Исследование 2010 г. в том числе включало опрос 935 работников.

³ Профсоюзы в России — самая массовая общественная организация, которой охвачено около 45% общего числа занятых.

⁴ Проект выполнен в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2010 г. (руководитель — И. М. Козина).

Все исследованные предприятия относятся к корпоративному сектору экономики (промышленность) и являются примерами успешного бизнеса с точки зрения репутации на рынке, экономической стабильности, а также социальных показателей, в частности, по уровню заработной платы и наличию солидного пакета социальных услуг. Ещё одна общая черта — наличие «советских корней» и профсоюзов, объединяющих большинство работников предприятия и входящих в структуру основного национального профсоюзного объединения, колдоговорное регулирование. Одно из предприятий относится к нефтеперерабатывающей отрасли, два других — к машиностроению, что важно в методологическом плане (предприятия с подобными производственными структурами и социальной организацией, но при этом лишённые исключительных условий нефтегазовой отрасли). Подчеркнём, что выбор предприятий основан на принципах стратегии кейс-стади, т.е. на предположении, что предприятия именно такого типа представляют в некотором смысле «опережающую группу» в плане исследования трудовых отношений.

Кейс 1. Нефтеперерабатывающий завод. Динамично развивающееся предприятие в сфере нефтепереработки. Завод введён в эксплуатацию в ноябре 1958 г. В настоящее время входит в тройку лучших нефтеперерабатывающих предприятий не только своего холдинга, но и России в целом. Важно отметить, что завод входит в корпорацию, которая имеет стратегическое значение для стабильного функционирования и развития экономики края, а также его социальной и культурной жизни. Численность работников на момент исследования составляла 3523 человека.

Кейс 2. Моторный завод. Функционирует с 1930-х гг. и в настоящее время специализируется на производстве, обслуживании и ремонте силовых агрегатов для военной и гражданской техники, производстве энергетических установок. Специфика ассортимента предполагает стабильность спроса на продукцию, поскольку в ней нуждаются государственные структуры и крупные нефте- и газоперерабатывающие организации. В настоящее время предприятие является частью государственного холдинга. На момент опроса численность персонала составляла 5374 человека.

Кейс 3. Машиностроительный завод. Крупнейшее в России энергомашиностроительное предприятие (основано в 1857 г.), осуществляющее проектирование, изготовление и сервисное обслуживание паровых, гидравлических и газовых турбин различной мощности. На производстве энергетических турбин завод специализируется с начала XX в. Во время экономических реформ завод несколько раз менял собственника. С 2002 г. входит в состав машиностроительного холдинга — ведущего российского производителя и поставщика комплексных решений в области энергомашиностроения, включая инжиниринг, производство, поставку, монтаж, сервис и модернизацию оборудования для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций. Численность персонала на момент опроса — 3706 человек.

Установки работников на внутрифирменное взаимодействие

Попытка определения ориентаций работников в пространстве «сотрудничество — конфликт» в сфере социально-трудовых отношений на предприятии сделана на основе выявления установок на тот или иной тип внутрифирменного взаимодействия (взаимодействия между работниками, менеджментом и профсоюзами), т.е. в контексте ориентаций индивида в качестве члена группы относительно ценностей группы. Для определения установок в анкету был включён перечень из 14 суждений, характеризующих различные аспекты внутрифирменных отношений на предприятии. Работникам предлагалось оценить степень своего согласия с каждым из них. Распределение ответов работников представлено на рис. 1. Отметим, что на диаграмме представлены доли работников, согласных (выбравших варианты «полностью согласен» и «согласен») и не согласных с суждениями (выбравших варианты «полностью не согласен» и «не согласен»).



Рис. 1. Распределение ответов работников на вопросы, характеризующие различные аспекты внутрифирменных отношений на предприятии, N = 935 человек

Частотное распределение, конечно, иллюстрирует общую картину, однако на его основании трудно понять, какие именно группы работников с какими суждениями соглашаются, есть ли суждения, на которые они отвечают схожим образом, и т.д. Факторный анализ и вторичная обработка его результатов позволяют выявить наборы суждений, описывающих определённые типы ориентаций. Ответы работников по всей совокупности (без разбиения на предприятия) были обработаны с помощью факторного анализа методом главных компонент с использованием вращения матрицы факторных нагрузок Вари-макс (Varimax). В результате было выделено 4 фактора (установки) (табл. 1). Полученные 4 фактора в сумме объясняют 51,3% дисперсии оценок отдельных суждений.

Таблица 1

Установки на различные типы внутрифирменного взаимодействия (матрица факторных нагрузок⁵) по всем предприятиям

| Суждения | Фактор (установка) | | | |
|--|---|---|---------------------------------------|---|
| | Фактор 1 Отчуждение (индивидуализм) | Фактор 2 Сотрудничество (партнёрство) | Фактор 3 Групповая солидарность | Фактор 4 Корпоративная солидарность |
| Что бы ни говорилось, интересы руководства и рабочих совпадать не могут | 0,665 | | | |
| Рядовых рабочих проблемы управления не интересуют | 0,664 | | | |
| В решении проблем в трудовой сфере на нашем предприятии каждый сам за себя | 0,609 | | | |

⁵ Факторная нагрузка представляет собой значение коэффициента корреляции Пирсона между оценками каждого суждения и значениями полученных факторов. В таблице отображены только наибольшие по модулю значения факторных нагрузок. Содержательная интерпретация каждого фактора осуществляется по совокупности суждений, имеющих с ним наибольшие по модулю значения факторных нагрузок.

Таблица 1. Продолжение.

| Суждения | Фактор (установка) | | | |
|---|---|---|---------------------------------------|---|
| | Фактор 1 Отчуждение (индивидуализм) | Фактор 2 Сотрудничество (партнёрство) | Фактор 3 Групповая солидарность | Фактор 4 Корпоративная солидарность |
| Мнения рядовых работников мало кого интересуют | 0,495 | -0,304 | 0,346 | |
| Коллективный договор реально защищает интересы всех работников | | 0,831 | | |
| Содержание коллективного договора — результат совместной работы рядовых работников и администрации | | 0,825 | | |
| Процветание предприятия входит в интересы всех работников, ведь от этого зависит благополучие каждого работника | -0,307 | | 0,644 | |
| Если работники не будут так или иначе давить на руководство, то условия труда и оплаты улучшаться не будут | 0,301 | | 0,636 | |
| Возникающие проблемы на работе лучше решать совместно, к коллективу прислушаются больше, чем к одному человеку | | | 0,634 | 0,319 |
| При возникновении проблем на работе я всегда могу рассчитывать на поддержку коллег | | | | 0,761 |
| На нашем предприятии руководители чувствуют ответственность за работников | | | | 0,656 |
| Я привязан к нашему предприятию, мне было бы трудно его покинуть | | | 0,330 | 0,395 |

Фактор 1. Отражает установку на индивидуализм и отчуждение. Выраженный антагонизм между работниками и руководством сопровождается представлением о разобщённости самих работников: на предприятии каждый сам за себя. Собственные интересы и собственное благополучие не связываются с предприятием. Ситуация личной отстранённости определяется отсутствием интереса к жизни предприятия (рядовых работников вопросы управления не интересуют, от них ничего не зависит) и негативным настроением по отношению к внутрикорпоративным правилам (коллективный договор — ничего не значащая формальность, работающая только в интересах начальства, с несправедливыми распоряжениями начальства ничего поделать нельзя).

Фактор 2. Прежде всего отражает позитивный настрой к институту коллективно-договорного регулирования трудовых отношений. Восприятие таких отношений на предприятии как истинно партнёрских, опирающихся на согласованные решения администрации и работников, обеспечивает достойный уровень социальной защищённости. Данный фактор описывает установку на сотрудничество (партнёрство) во внутрифирменном взаимодействии.

Фактор 3. Отражает стремление к сотрудничеству работников внутри предприятия и коллективное поведение как способ выражения своих интересов (мнения рядовых работников мало кого интересуют; возникающие проблемы на работе лучше решать совместно, к коллективу прислушаются больше, чем

к одному человеку). При выраженной привязанности и сопричастности к самому предприятию, заинтересованности в его процветании не исключаются методы группового давления на администрацию. Данный фактор описывает установку на групповую солидарность⁶.

Фактор 4. Демонстрирует выраженную привязанность к предприятию, высокий уровень лояльности руководству (на нашем предприятии руководители чувствуют ответственность за работников) и доверие к коллегам, стремление к коллективному выражению интересов. Данный фактор описывает установку на корпоративную солидарность и, на наш взгляд, в значительной степени является выражением унитаристской (от лат. *unitās* — единство) или патерналистской (от лат. *paternus* — отцовский, отеческий) установок, унаследованных от советского периода.

Далее будем употреблять только термин «установка», подразумевая содержательный смысл полученных факторов. Содержательное наполнение полученных факторов показывает, что на предприятиях существуют установки как антагонистического (установки на отчуждение и на групповую солидарность), так и солидаристического (установки на сотрудничество и корпоративную солидарность) типов. Установка на отчуждение очевидно отражает антагонизм между рядовыми работниками и руководством. Что касается установки на групповую солидарность, то она отражает «горизонтальную» сплочённость работников в противопоставлении своей группы руководству. Установки солидаристического типа так или иначе отражают настроенность рядовых работников на диалог с руководством и наоборот. Различие между ними заключается в том, что для установки на сотрудничество диалог основан на рациональном партнёрстве, декларированном в коллективном договоре, а установка на корпоративную солидарность отражает «вертикальную» солидарность, подчёркивает эмоциональную привязанность к предприятию и доверие к менеджменту.

Какие установки преобладают?

Чтобы определить, каким образом выделенные установки структурируют массив опрошенных работников, мы приписали каждому работнику доминирующую у него установку. В качестве доминирующей определена установка, для которой значение соответствующей факторной переменной было максимальным, но превышающим 1 (так как значения факторов являются стандартизованными случайными величинами). При этом отрицательные значения факторной переменной означают, что соответствующая установка совершенно нехарактерна для данного работника, а нулевые значения свидетельствуют, образно говоря, о «нейтральном отношении» работника к этой установке (т.е. нельзя сказать, что установка выражена, но и нельзя также утверждать, что она совсем нехарактерна для него). Поэтому, если все значения всех четырёх переменных не превышают 1, будем считать, что у работника не выражена, т.е. не сформирована, ни одна из установок. В результате применения данной процедуры стало возможным определить, насколько распространены те или иные установки, а также обозначить размеры неустойчивой и неопределённой — точнее, не определившейся в отношении внутрикорпоративного взаимодействия — части трудовых коллективов (рис. 2).

Группы работников с установкой на сотрудничество (партнёрство) и на отчуждение примерно равны по размеру (20 и 17%). Установка на корпоративную солидарность распространена меньше — 13%. Установку на групповую солидарность демонстрируют только 9% работников. Наконец, около 40% работников характеризуются отсутствием сформированной установки на внутрифирменное взаимодействие.

⁶ Анализ связи наличия данной установки с переменной, характеризующей самоидентификацию в пространстве предприятия (которая в данной статье не рассматривается), с помощью статистики хи-квадрат позволяет уяснить некоторые особенности носителей установки на групповую солидарность. Характерная для этой установки самоидентификация показывает, что здесь имеется в виду коллектив, в котором сформировались неформальные отношения (при этом он может совпадать с формальным подразделением — например, бригада, отдел), круг друзей по работе.

Таким образом, ситуация в значительной степени неопределённая: с одной стороны, нет преобладания какой-либо одной установки у большинства сотрудников, а с другой — у значительной части работников не выражена ни одна из установок. Если рассмотреть соотношение установок антагонистического и солидаристического типов, то также невозможно выделить какой-либо преобладающий тип: на долю антагонистического типа приходится 26% работников, а на долю солидаристических — 33%, в то время как доля работников, не имеющих доминирующей установки, составляет 41%.

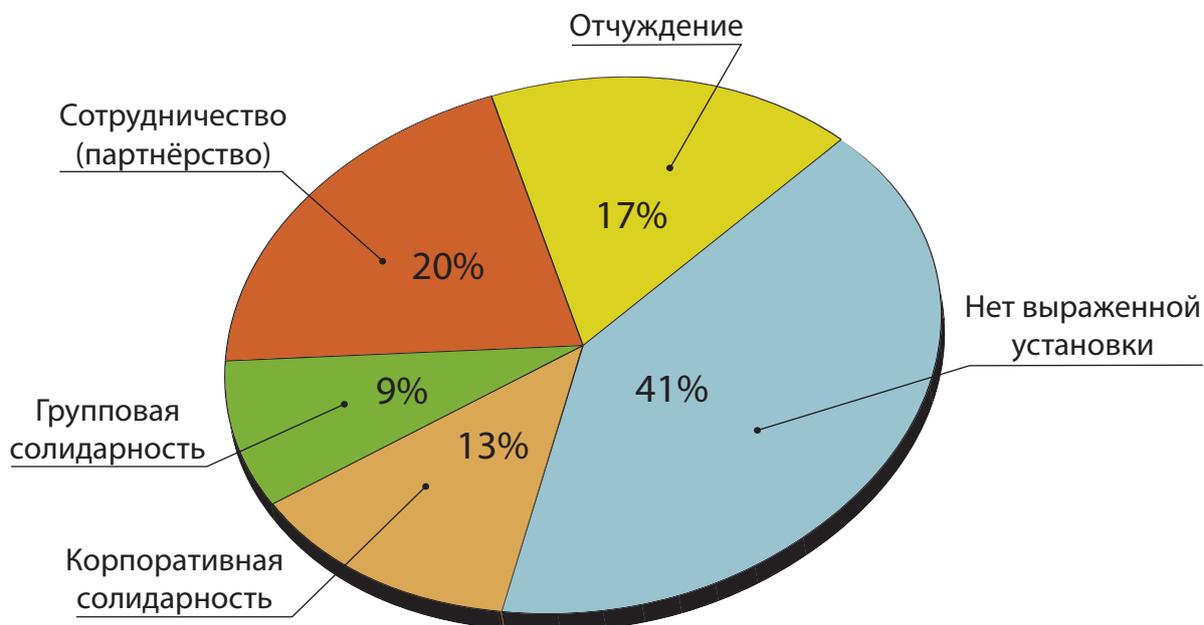


Рис.2. Распределение установок на внутрифирменное взаимодействие по всей совокупности работников, N = 935 человек

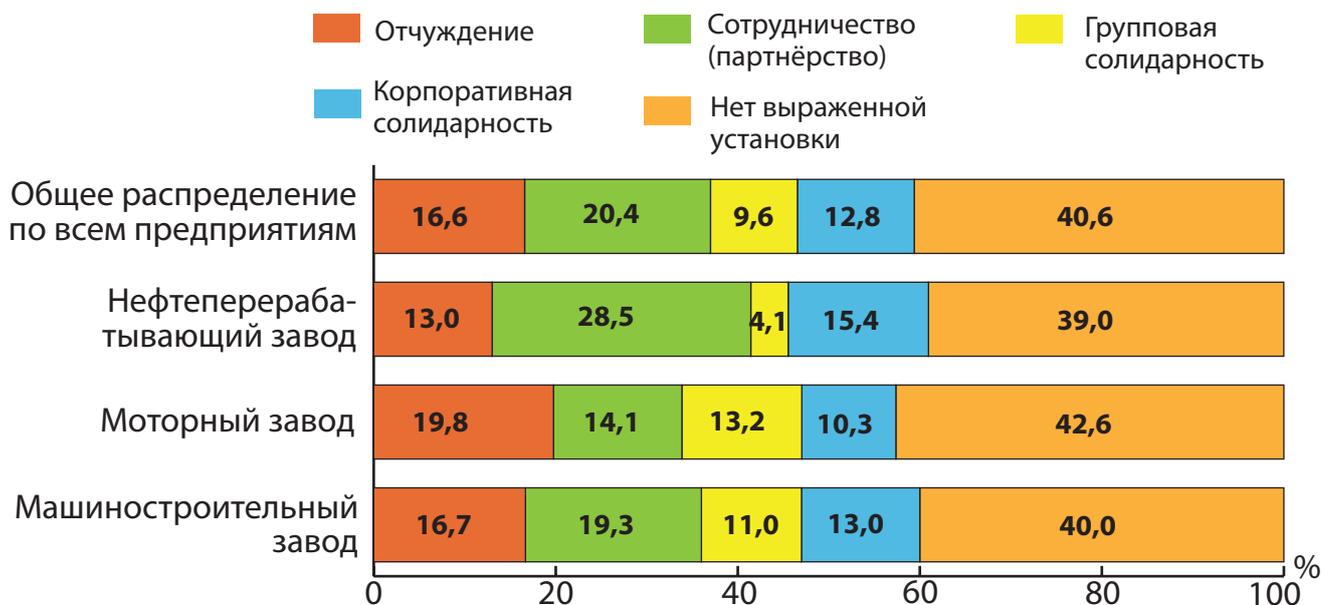


Рис. 3. Распределение установок на внутрифирменное взаимодействие по предприятиям, N = 935 человек

Если рассматривать ситуацию на отдельных предприятиях, то с точки зрения содержания и распространённости установок картина мало отличается от общей: также выделяются четыре установки, которые тоже можно свести к антагонистическому и солидаристическому типам, и распределения этих установок на отдельных предприятиях имеют структуру, во многом сходную с общим распределением⁷.

Рассмотрим подробнее распределение выраженности установок по предприятиям (рис. 3).

Машиностроительный завод не имеет каких-либо отличительных черт, распределение установок на этом предприятии повторяет распределение по совокупности в целом.

Моторный завод отличается высокой долей работников с отсутствием выраженной установки и с установкой на групповую солидарность. Это говорит о менее благоприятной ситуации с точки зрения формирования идеологии партнёрства.

Нефтеперерабатывающий завод характеризуется высокой долей работников с установкой на сотрудничество и относительно низкой долей — с установками на отчуждение и на групповую солидарность. Это может свидетельствовать об относительно благоприятной ситуации с точки зрения формирования как идеологии партнёрства, так и корпоративной солидарности. Однако на нефтеперерабатывающем заводе ситуация обладает определённой спецификой. В частности, фактор, формирующий установку на сотрудничество — корпоративную солидарность, одновременно включает признание характера отношений между работниками и администрацией в качестве партнёрских, что определённым образом характеризует тот тип социального партнёрства, который сложился на предприятии. Фактор, формирующий установку на групповую солидарность, также содержит элемент высокого уровня лояльности как позитивной оценки усилий руководства в заботе о работниках. Но при этом доля работников с установкой на групповую солидарность в 2 раза меньше, чем в среднем по массиву.

В целом же полученные результаты, в первую очередь высокая доля работников с отсутствием выраженной установки, являются косвенным свидетельством несформированности какой-либо модели трудовых отношений.

Установки на внутрифирменное взаимодействие и характеристики работников

С какими характеристиками работников связаны их ключевые установки? Прежде всего, связана ли выраженность той или иной установки с какими-либо социально-демографическими характеристиками, в качестве которых выступали переменные, характеризующие пол, возраст, уровень образования, квалификационно-должностную позицию, стаж работы на предприятии и членство в профсоюзе. Для определения наличия или отсутствия такой связи был использован метод построения деревьев решений, или, как их ещё называют, деревьев классификации, основанных на алгоритме CHAID. Цифры на диаграмме (рис. 4) отражают своеобразную иерархию характеристик, основанную на вероятности наличия связи с доминирующей у работников установкой: самое высокое значение вероятности связи обозначено цифрой 1, самое низкое — цифрой 4⁸.

⁷ Процедура определения установок полностью сохранена — это факторный анализ методом главных компонент по критерию Кайзера с вращением Варимакс (Varimax). Разница лишь в том, что факторный анализ проводился на трёх массивах данных, каждый из которых соответствовал отдельному предприятию.

⁸ Характеристики «возраст» и «членство в профсоюзе» не обнаруживают значимой связи с установками на внутрифирменное взаимодействие.



Рис. 4. Связь социально-демографических характеристик работников с их доминирующими установками

Однако в целом попытка такого анализа дала довольно немного содержательной информации.

В частности, установка на отчуждение характерна прежде всего для работников с низким уровнем образования, но со стажем работы на данном предприятии не менее 5 лет. Стажевая характеристика может свидетельствовать о том, что подобные настроения являются отчасти следствием негативного впечатления работников от трудового процесса.

Установка на партнёрство характерна в большей степени для руководящих работников и специалистов разного уровня, состоящих в профсоюзе.

Склонность к групповой солидарности обнаруживает только гендерную окраску — среди женщин доля работников с такой установкой в 2 раза больше, чем среди мужчин. Это может быть интерпретировано с точки зрения гендерной специфики мотивации работы. Женщины больше склонны к плотному неформальному общению, к созданию неформальных коллективов на работе, тогда как более конкурентно и инструментально настроенные мужчины чаще ограничиваются формальными служебными отношениями.

Что касается установки на корпоративную солидарность, то на изучаемых предприятиях она значимо не связана ни с одной из социально-демографических характеристик работников.

Отсутствие какой-либо сформированной установки в большей степени характерно для двух социальных групп работников: во-первых, для «новичков» — тех, кто работает на предприятии менее 5 лет и не состоит в профсоюзе, во-вторых, для высококвалифицированных рабочих (5–6-го разряда) в возрасте до 50 лет и со стажем работы не менее 5 лет. Первый вариант имеет вполне очевидное объяснение: начавшие свою карьеру на предприятии работники ещё не успели сформировать своё мнение. Второй вариант менее очевиден: возможная интерпретация лежит в поле рассмотрения ключевой роли опытных и высококвалифицированных (а значит, востребованных на рынке труда) рабочих в производственном процессе, эта специфическая позиция обуславливает сознательную вариабельность их поведения.

Установки на внутрифирменное взаимодействие и идеологические ориентации работников

Центральным вопросом, определяющим идеологическую ориентацию акторов системы трудовых отношений, считается вопрос о том, является ли организация (предприятие) командой людей, объединённых общей целью, или «обществом в миниатюре» с присущими ему неоднородностью и противоречивостью интересов и целей, которые в тех или иных обстоятельствах могут быть гармонизированы. [Козина, Виноградова 2011]. Идеологические установки определялись в исследовании вопросом «Могут ли в принципе совпадать интересы работников и администрации/собственников предприятия?». Распределение ответов работников на этот вопрос представлено на рис. 5.

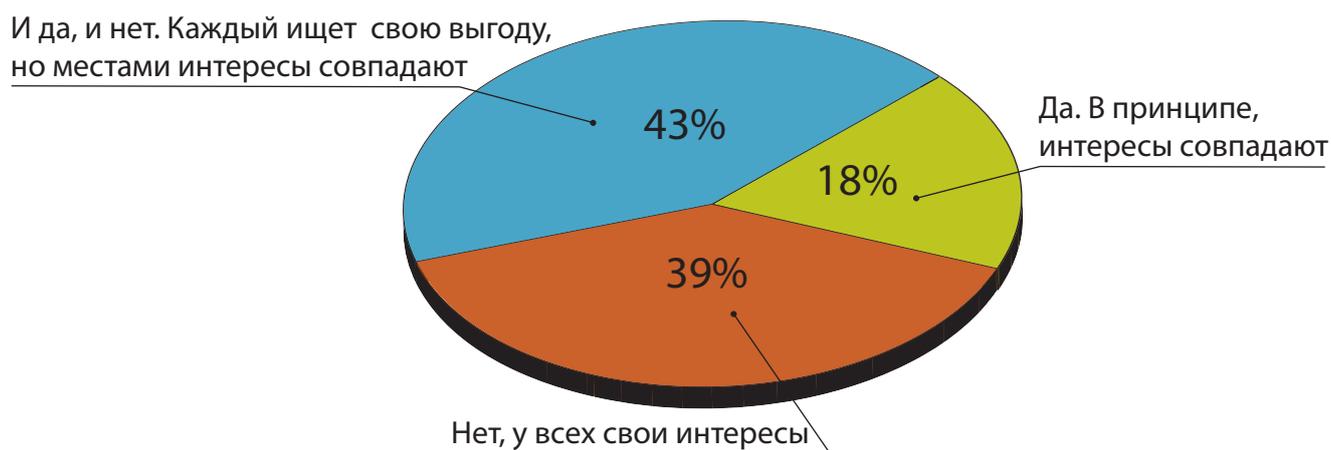


Рис. 5. Распределение ответов на вопрос: «Могут ли в принципе совпадать интересы работников и администрации/собственников предприятия?», N = 935 человек

Исходя из рис. 5 можно сделать вывод: у сотрудников трёх рассмотренных предприятий, преобладает мнение о том, что интересы работников и руководства не совпадают. При этом чуть более трети опрошенных занимает категоричную позицию: совпадение интересов принципиально невозможно. Почти половина респондентов руководствуется более рациональной логикой: для достижения собственных выгод работники и руководство могут найти точки соприкосновения. Однако, по сути, в основе обеих точек зрения находится осознание работниками конфликта интересов с руководством.

Идеологические установки и установки на внутрифирменное взаимодействие связаны между собой, и эта связь довольно очевидна. Большинство работников, не имеющих доминирующей установки, считают, что интересы работников и руководства хотя и противоположны, но могут совпадать в ряде случаев. Работникам, у которых выражена установка на отчуждение (индивидуализм), свойственна установка на системный конфликт в трудовых отношениях: уверенность в том, что интересы работников и руководства совпадать не могут. И, наоборот, работники, ориентированные на сотрудничество, считают, что интересы руководства и работников совпадают (все заинтересованы в общем успехе). Среди работников с установкой на корпоративную солидарность, также значительно больше работников, уверенных в том, что интересы работников и руководства совпадают. А мнения работников, настроенных на групповую солидарность, разделились между противоположностью интересов начальства и рядовых работников и компромиссной позицией.

Установки на внутрифирменное взаимодействие и реальное поведение

Интерпретация установок только через их составляющие (и социально-демографические характеристики работников) будет неполной, если не определить их связь с отношением к трудовым конфликтам и включённостью в социальное партнёрство. В качестве основных индикаторов отношения к конфлик-

ту (исходя из возможностей инструмента) рассматривались протестный потенциал (отношение к забастовке) (табл. 2) и реальное участие в трудовых конфликтах, которое определялось ответами на вопрос об участии в конфликтах с администрацией в течение 12 месяцев, предшествующих опросу. В качестве основного индикатора отношения к партнёрству была принята степень активности участия в колдоговорной кампании (табл. 3).

Таблица 2

Отношение к забастовке работников по всем предприятиям, N = 935 человек

| Отношение к забастовке | % |
|--|-----|
| Забастовка — лучшее средство добиться улучшения положения работников | 11 |
| Забастовка приемлема только как крайнее средство давления на работодателей | 49 |
| Забастовка ничего не даёт работникам | 28 |
| Забастовка только навредит работникам | 10 |
| Нет ответа | 2 |
| Всего | 100 |

Таблица 3

Возникновение трудовых конфликтов с администрацией за последние 12 месяцев, N = 935 человек

| Возникали ли трудовые конфликты с администрацией за последние 12 месяцев? | % |
|---|-----|
| Да | 18 |
| Нет | 78 |
| Нет ответа | 4 |
| Всего | 100 |

Как показывает распределение ответов работников на первый вопрос, 60% признают забастовку, хотя большинство из них (49%) и считают забастовку приемлемой лишь как крайнее средство давления на работодателей. Распределение ответов на вопрос о трудовых конфликтах показывает, что у большинства (78%) работников таких конфликтов за последний год не возникало.

Что касается включённости в партнёрские отношения, то она относительно невысока: в колдоговорную кампанию каким-либо образом были вовлечены лишь около трети работников (табл. 4). Хотя протестный потенциал нельзя назвать высоким, при возникновении конфликтов, которые будут касаться каких-то болезненных для работников проблем, и при отсутствии развитой системы партнёрства (а значит, и при отсутствии эффективных механизмов их разрешения) исключить возможность коллективных выступлений работников нельзя.

Таблица 4

Участие в работе над коллективным договором, N = 935 человек

| Принимали ли Вы участие в подготовке и обсуждении коллективного договора? | % |
|---|-----|
| Давал(а) предложения, поправки к договору | 5 |
| Присутствовал(а) на осуждении и выразил(а) своё отношение | 9 |
| Просто присутствовал(а) на обсуждении | 18 |
| Не участвовал(а) | 68 |
| Всего | 100 |

Нетрудно заметить, что ни одна из выявленных установок не содержит прямого указания на отношение к трудовым конфликтам и его формам. Однако связь между установками на внутрифирменное взаимодействие и протестным потенциалом существует. Среди работников с выраженной установкой на отчуждение статистически значимо больше тех, кто придерживается мнения, что забастовка — лучшее средство добиться улучшения положения работников. Работники с установкой на корпоративную солидарность характеризуются отрицательным отношением к забастовке: среди них значимо больше тех, кто считает, что забастовка только навредит им. Среди тех, у кого выражены установки на партнёрство и групповую солидарность, значимых отклонений от пропорциональности распределения, означающей независимость признаков, не фиксируется. Среди работников, не имеющих выраженной установки, значимо больше тех, кто придерживается мнения, что забастовка ничего не даст работникам.

В то же время статистически значимой связи между выраженной установкой и фактом участия в конфликтах нет. Возможно, отсутствие связи объясняется тем, что вовлечённость в трудовые конфликты на всех предприятиях невысока (всего 18% работников указали, что у них возникали за последние 12 месяцев трудовые конфликты с администрацией). Либо реальная конфликтная активность определяется какими-то субъективными или объективными причинами (возможно, случайными, ситуационными, не связанными с установкой).

Вовлечённость в колдоговорную кампанию очевидным образом связана с выраженной установкой на партнёрство: среди работников с данной установкой значимо больше тех, кто давал поправки к договору, присутствовал при обсуждении и проявлял другую активность в подготовке и принятии коллективного договора. Скорее всего, активное участие в работе над коллективным договором способствует рациональному формированию более позитивной установки на внутрифирменное взаимодействие, в то же время возможна и обратная связь: изначально позитивная установка, готовность к сотрудничеству приводят к тому, что работник активнее вовлекается в колдоговорную кампанию.

Любопытно, что доля обладателей установки на корпоративную солидарность, вовлечённых в колдоговорную кампанию, значимо меньше, чем среди носителей других установок. Данная установка в каком-то смысле противоположна партнёрской ориентации и формируется исходя из представления об организации (предприятии) как о едином организме, идеальный образ которого ассоциируется с семьёй и предопределяет лояльность носителей установки своей организации. Пограничные значения связи характерны для работников без выраженной установки: среди них гораздо меньше тех, кто имел какое-либо отношение к коллективному договору. Остальные установки (отчуждение и групповая солидарность) не связаны с вовлечённостью в колдоговорную кампанию.

Кейс «Нефтяная компания»

Представляется важным ответить на следующие вопросы. Устойчива ли полученная нами картина установок на внутрифирменное взаимодействие? Насколько она отражает общие закономерности, характерные для относительно преуспевающих промышленных предприятий? Является ли структура установок следствием частных особенностей, характерных только для рассмотренных выше предприятий?

Для этой цели были рассмотрены данные опроса работников предприятий крупной нефтяной компании и проверена устойчивость выделенных установок на внутрифирменное взаимодействие построением на этих данных модели, аналогичной описанной выше. Опрос проводился в рамках четвёртого раунда исследования социально-трудовой сферы и договорных трудовых отношений (социальное партнёрство) на предприятиях крупной нефтяной компании⁹. Опрос охватывал 21 предприятие компании, общий объём выборки — 4385 работников предприятий.

⁹ Проект выполнен Институтом управления социальными процессами НИУ ВШЭ в 2010 г. (руководитель — И. М. Козина).

Исследованная компания входит в пятёрку крупнейших компаний России по объёму добычи и переработки нефти. Компания была создана в начале 2000-х годов и представляет собой вертикально-интегрированный холдинг, на данный момент в него входят ряд добывающих, перерабатывающих и сбытовых предприятий в России и на Украине. Структура и состав холдинга постоянно меняются: одни предприятия его покидают (чаще всего посредством продажи), другие входят в его состав (путём покупки или слияния с другими членами холдинга). В компании действует профсоюз, объединяющий большинство работников, социальные льготы и компенсации утверждены коллективными договорами, уровень оплаты труда высокий относительно регионов присутствия.

В анкету был включён идентичный блок вопросов, ответы анализировались рассмотренными выше методами (факторный анализ методом главных компонент с использованием вращения матрицы факторных нагрузок Варимакс (Varimax)). В результате было выделено 3 основных фактора (установки) (табл. 5). Полученные три фактора в сумме объясняют 52,7% дисперсии оценок отдельных суждений.

Таблица 5

**Установки на различные типы внутрифирменного взаимодействия
(матрица факторных нагрузок) по всем предприятиям компании**

| | Установка на внутрифирменное взаимодействие (фактор) | | |
|---|--|----------------------------|------------|
| | Антагонизм | Корпоративная солидарность | Отчуждение |
| Мнения рядовых работников мало кого интересуют | 0,762 | | |
| Коллективный договор — формальность, его положения могут нарушаться в угоду интересам руководства | 0,697 | | |
| Распоряжения руководства зачастую несправедливы, и ничего с этим не поделаешь | 0,691 | | |
| Если работники не будут так или иначе давить на руководство, то условия труда и оплаты улучшаться не будут | 0,678 | | |
| В решении проблем в трудовой сфере на нашем предприятии каждый сам за себя | 0,523 | -0,412 | |
| Возникающие проблемы на работе лучше решать совместно, к коллективу прислушаются больше, чем к одному человеку | | 0,690 | |
| Процветание предприятия входит в интересы всех работников, ведь от этого зависит благополучие каждого работника | | 0,650 | |
| При возникновении проблем на работе я всегда могу рассчитывать на поддержку коллег | | 0,627 | |
| На нашем предприятии руководители чувствуют ответственность за работников | -0,446 | 0,561 | |
| Я привязан к нашему предприятию, мне было бы трудно его покинуть | | 0,504 | |
| Рядовых рабочих проблемы управления не интересуют | | | 0,846 |
| Что бы ни говорилось, интересы руководства и рабочих совпадать не могут | 0,529 | | 0,556 |

Рассмотрим, что представляет собой каждый фактор.

Фактор 1. Отражает установку на антагонизм во внутрифирменных отношениях. Это наиболее негативная установка, при которой работники откровенно противопоставляют себя руководству предприятия, находятся в оппозиции к нему и не видят возможности отстаивать свои интересы. Текущая ситуация на предприятиях компании характеризуется тем, что работники считают себя «пешками», к мнению которых никто не прислушивается. Естественно, в данном случае отсутствует конструктивный диалог между сотрудниками и руководством, поэтому коллективный договор воспринимается как простая формальность, посредством которой руководство выражает в основном свои интересы. В результате большинство распоряжений руководства воспринимаются сотрудниками как несправедливые и необоснованные. При этом, хотя и демонстрируется настрой на открытое давление на начальство как основной способ достижения своих интересов, возможности солидарных действий с другими работниками своего предприятия отсутствуют.

Фактор 2. Соответствует установке на корпоративную солидарность. Эта установка выражена в том случае, когда коллектив предприятия воспринимается, образно говоря, как «одна семья». Во главу угла ставится успешность предприятия как залог личного благополучия каждого, кто работает на нём. Процветание предприятия должно обеспечиваться совместными усилиями всех работников. Работники чувствуют близость с коллегами, могут при возникновении проблемы рассчитывать на их поддержку, т.е. присутствует вера в возможность солидарной поддержки. Восприятие интересов работников и руководства как противоположных, изначально конфликтных, в данной установке отсутствует. Менеджмент и его политика воспринимаются положительно. Эта установка, похоже, воспроизводит образец патерналистских ожиданий, характерных для советского предприятия. Работники ощущают эмоциональную привязанность к предприятию и не хотят его покидать.

Фактор 3. Иллюстрирует установку на отчуждение во внутрифирменном взаимодействии. Данная установка характеризуется крайними проявлениями индивидуализма в трудовых отношениях. При внутреннем убеждении о противоположности интересов работников и руководства отсутствует настрой как на солидарность любого типа, так и на всякие проявления протеста. По всем вопросам работники занимают позицию безразличного нейтралитета, желая ни во что не вмешиваться. Эта установка определяет направленность на персонализацию трудовых отношений и отсутствие потребности в любых формах проявлений каких-либо коллективных интересов.

Как видим, в этом кейсе выделились установки, по смыслу во многом совпадающие с описанными выше установками работников промышленных предприятий, но только выражены они ярче, более отчётливо. Установки на антагонизм и отчуждение аналогичны ранее выделенной установке на отчуждение, а выделенная здесь установка на корпоративную солидарность по смыслу объединяет установки на сотрудничество, групповую солидарность и корпоративную солидарность, полученные на предприятиях в предыдущих кейсах.

Если говорить в целом обо всех опрошенных работниках компании, то по разделяемым установкам на внутрифирменное взаимодействие картина очень разнородна. Антагонизм, корпоративная солидарность и отчуждённость в качестве доминирующей установки в масштабе компании представлены почти равномерно (рис. 6). Доля работников без ярко выраженной установки составляет 57% — на 16% больше, чем на трёх предприятиях, рассмотренных выше (см. рис. 2). В этом смысле цель формирования единой для всех предприятий компании корпоративной культуры (если она ставилась менеджментом компании) не была достигнута.

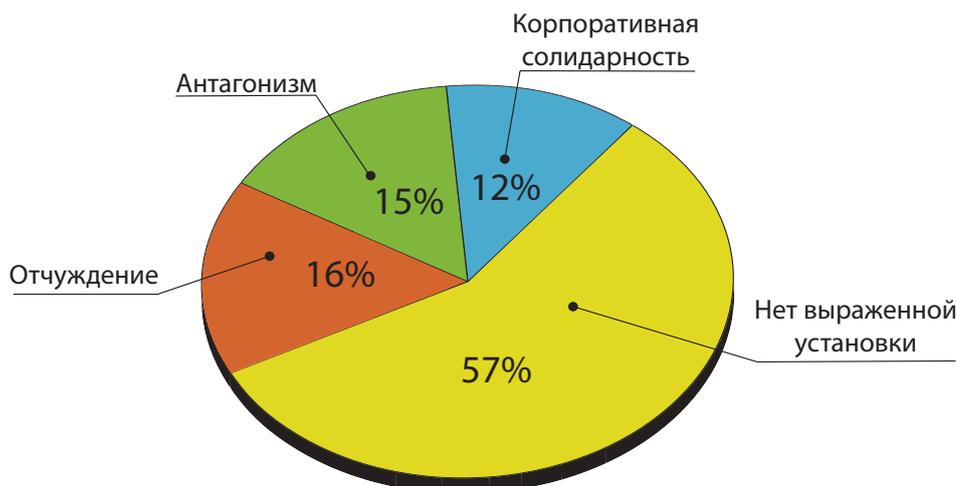


Рис. 6. Установки на внутрифирменное взаимодействие среди работников всех предприятий компании, N = 4385 человек

На отдельных предприятиях имеются некоторые особенности в распределении установок, однако в целом картина одна и та же: преобладающая доля работников без выраженной установки и практически равномерно распределённые доли работников с остальными установками (рис. 7).

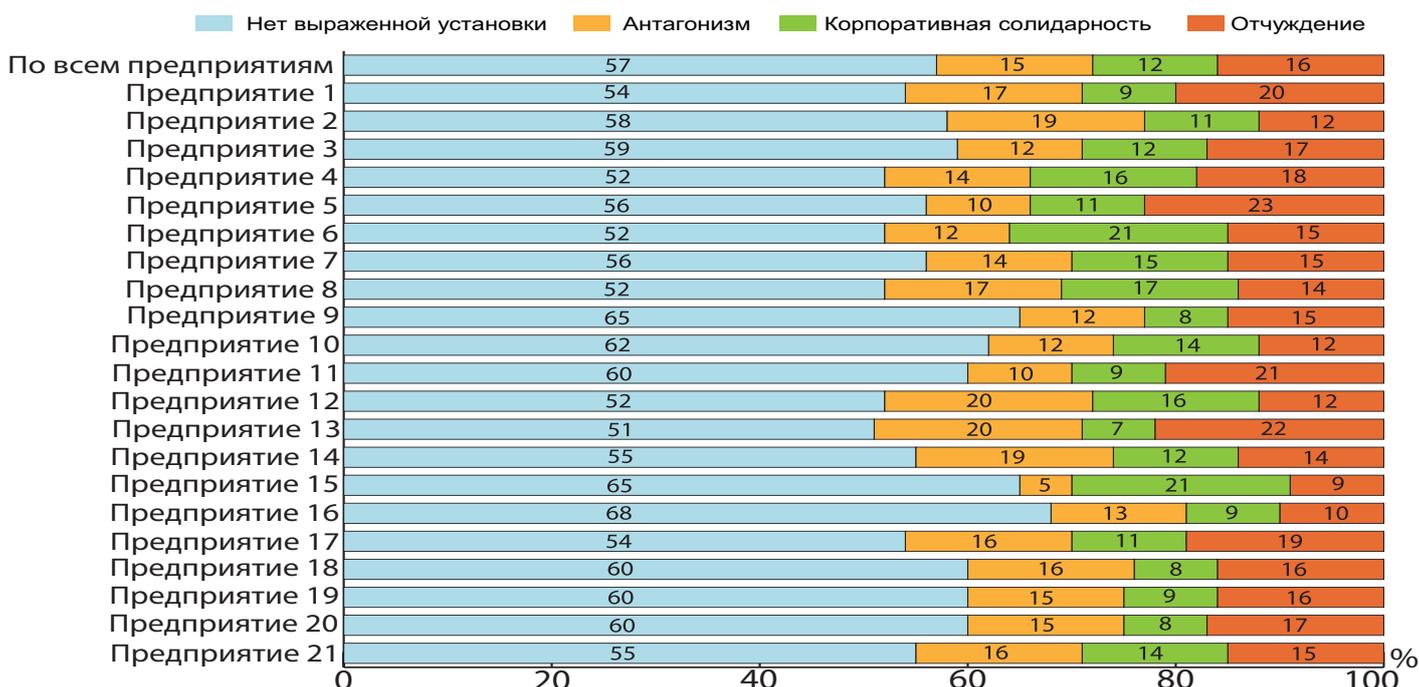


Рис. 7. Установки на внутрифирменное взаимодействие среди работников отдельных предприятий компании

Итак, мы рассмотрели установки работников на различные типы взаимодействия между участниками трудовых отношений внутри организации в общей совокупности на 24 промышленных предприятиях, которые, по нашему мнению, должны представлять собой «опережающую группу» в плане исследования трудовых отношений. Конечно, только по установкам нельзя в полной мере судить о характере складывающихся социально-трудовых отношений, однако они являются важнейшим компонентом данной системы, отражая настроения работников на взаимодействие в трудовой сфере.

Положение на предприятиях нефтяной компании в основных чертах повторяет картину на нефтеперерабатывающем, машиностроительном и моторном заводах: выделенные установки на предприятиях нефтяной компании по содержанию очень близки к установкам на заводах, точно так же выделяется обширная группа респондентов, у которых нет сформированной установки (57% в среднем по предприятиям нефтяной компании), а доли респондентов с выраженными установками тоже распределены равномерно.

Заключение

Таким образом, идентичность полученных результатов говорит об устойчивости выделенных установок и указывает на существование тенденции распределения работников с различными установками: более-менее единообразного представления о внутрифирменном взаимодействии не существует, установки разнонаправлены, а многие работники вообще не имеют устойчивых представлений в этой сфере.

Опираясь на результаты анализа, можно говорить о том, что какие-либо установки сложились только у половины работников. Это четыре основные установки на внутрифирменное взаимодействие: установка на индивидуализм и отчуждение, установка на сотрудничество (партнёрство), установка на групповую солидарность, отражающая коллективное поведение как способ защиты своих интересов, и установка на корпоративную солидарность. Эти установки можно рассматривать в пространствах «сотрудничество — конфликт» и «индивидуализм — коллективизм». К конфликту более тяготеют установки на отчуждение и на групповую солидарность. Обе эти установки содержат противопоставление и конфликт интересов, но в первом случае противопоставление индивидуальное (противопоставляются собственные интересы и интересы менеджмента), во втором — руководству противопоставляется «мы»-группа. Установки на партнёрство и корпоративную солидарность лежат ближе к полюсу сотрудничества. При этом установка на партнёрство отражает в большей степени направленность на коллективное поведение — сотрудничество через существующие договорные механизмы (коллективный договор), а установка на корпоративную солидарность — индивидуальное и безусловное доверие руководителям.

В целом выраженность ориентаций на «сотрудничество — конфликт» на рассмотренных предприятиях примерно одинакова: для 30% работников выраженными являются конфликтные установки, для 25% — установки на сотрудничество. При этом преобладающими являются установки на отчуждение и партнёрство, иными словами, по оси «индивидуализм — коллективизм». Конфликтное направление выражено прежде всего индивидуальной направленностью, а направление сотрудничества — коллективной.

Это говорит о том, что на данном этапе атомизация и персонализация в сфере трудовых отношений характерны для весьма значительной части работников. Однако свидетельством формирования у работников групповых интересов служат весьма распространённые установки на партнёрство, а также наличие — хотя и гораздо менее распространённых — установок на групповую солидарность конфликтной направленности. Основываясь на данных только одного года, нельзя предсказать, в каком направлении будет развиваться ситуация в дальнейшем — в направлении большего распространения атомизации или, наоборот, партнёрства.

На данный момент к отчуждению во внутрифирменном взаимодействии склонны прежде всего наименее образованные работники, со стажем работы по данной квалификации не менее 5 лет. Ориентация на партнёрство в первую очередь обусловлена принадлежностью к управляющему звену (руководители и специалисты) и членством в профсоюзе. Групповая солидарность является отличительной чертой работников-женщин независимо от других характеристик, а корпоративная солидарность с социально-

демографическими характеристиками работников не связана в принципе, поэтому может быть сформирована среди всех работников.

Нельзя оставить без внимания большую долю работников, у которых нет никакой выраженной установки. Отсутствие доминирующих установок характерно прежде всего для новичков — для работников с небольшим стажем работы на предприятии, не состоящих в профсоюзе, что вполне понятно. Эта группа представляет большой интерес для разработки и реализации управленческих решений, целью которых должно стать формирование у данных работников установок партнёрского толка. Возможно, для других работников без сформированной установки интересы в сфере трудовых отношений лежат в иных плоскостях, вне пространства «сотрудничество — конфликт». Эти вопросы требуют дальнейшего исследования.

Итак, результаты нашего анализа показывают наличие нескольких противоположных по смыслу установок, выраженных у работников, по размеру распространённости сопоставимых друг с другом, но в целом ни одна из них не является преобладающей. Ни на одном предприятии установки работников нельзя охарактеризовать единообразно. Среди современных наёмных работников присутствуют как идеи корпоративной солидарности, отражающие гармоничный характер отношений работников и менеджмента, так и настроения отчуждения, формирующие конфликтные формы взаимодействия. Однако никакие установки не являются преобладающими.

В таких условиях необходимо, чтобы менеджмент и собственники предприятий имели адекватное представление о настроениях работников и о возможных рисках. Важно, чтобы результаты исследований, подобных нашему, способствовали изменениям во взглядах российского менеджмента и органов государственного управления на проблему трудовых отношений и связанных с этим вопросов возникновения индустриальных конфликтов, которые волнуют общество. На предприятиях начинают формироваться установки, связанные с групповыми интересами. Важно, чтобы они не выходили за рамки институционального диалога, где конфликт является легитимным механизмом нормализации трудовых отношений. Открытый, чётко сформулированный и организационно оформленный конфликт несёт меньшие риски для производства и социальной стабильности, чем выплёскивающаяся (часто с предприятий на улицы) аморфная социальная агрессия. Попытки загнать противоречия вглубь, в частности, проявляющиеся в действующем законодательстве о забастовках, в действительности не снижают, а повышают риски.

Литература

- Козина И. М., Виноградова Е. В. 2011. Отношения сотрудничества и конфликта в представлениях российских работников. *СОЦИС*. 9.
- Кабалина В. (ред.). 1997. *Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период*. М.: РОССПЭН.
- Реале Д., Барделебен Д., Климова С. А., Ядов В. А. 2004. *Становление трудовых отношений в постсоветской России*. М.: Академический проект.
- Темницкий А. Л. 2000. *Трудовые отношения на новом частном предприятии (социологический анализ данных трёх исследований)*. М.: ИС РАН.
- Шершнева Е., Фельдхофф Ю. 1999. *Культура труда в процессе социально-экономических преобразований: опыт эмпирического исследования на промышленных предприятиях России*. СПб.: Петрополис.

Dunlop J. 1958. *Industrial Relations Systems*. New York: Holt.

Hyman R. 1975. *Industrial Relations: a Marxist Introduction*. Macmillan: Basingstocke.

Kochan T., Katz H., McKersie R. 1986. *The Transformation of American Industrial Relations*. New York: Basic Books.

Kochan T., McKersie R., Capelli P. 1984. Strategic Choice and Industrial Relations Theory. *Industrial Relations*. 23 (1):16–39.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

А. Е. Дубова

Исследования социальной природы неформальной экономической активности полиции¹



ДУБОВА Анастасия Евгеньевна — аспирант кафедры экономической социологии факультета социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: anastasia_dubova@list.ru

В статье анализируется научная литература, посвящённая исследованиям социальной природы неформальной экономической активности сотрудников полиции. Ключевой вопрос, лёгший в основу статьи: почему происходит трансформация сотрудника полиции из «стража порядка» в рыночного агента — вызвано ли это результатом социализации в групповые нормы или связано с индивидуальными особенностями? Статья построена вокруг трёх выделяющихся в научных работах значимых объяснений, которые используются авторами для ответа на этот вопрос — объяснения на основе индивидуальных, групповых или системных факторов. Предпринимается попытка адаптации подходов, используемых в социологии отклоняющегося поведения (социальной криминологии), к задачам экономсоциологических исследований. В заключении статьи намечаются возможные траектории дальнейших исследований по данной теме.

Ключевые слова: полиция; неформальная экономика; коррупция; социальная укоренённость; причины неформальной экономической деятельности полицейских; полицейская культура; круговая порука.

Введение

Основополагающая и ключевая задача полиции в демократическом обществе — поддержание закона, общественного порядка и безопасности. Отсюда очевиден вывод: сотрудники полиции прежде всего должны сами соблюдать закон. Но в реальности полиция сегодня является одной из наиболее коррумпированных систем, причём не только в трансформирующихся, но и в развитых странах. Барометр мировой коррупции за 2009 г. подтверждает это: согласно данным Transparency International, 24% респондентов в среднем по всем группам стран хотя бы раз давали взятку сотруднику полиции на протяжении последних 12 месяцев [The Global Corruption Barometer Report 2009]. И хотя в развитых странах Европы и в США эта цифра заметно меньше (в среднем 5 и 2% соответственно), она также свидетельствует о том, что данная проблема является всеобщей.

Более того, коррупция далеко не единственный и не основной способ дополнительного заработка у служащих порядка. Существуют так называемые

¹ Работа подготовлена в рамках реализации федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг., а также выполнена при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в рамках проекта «Неформальная экономическая деятельность полиции: сравнительный анализ трансформирующихся и развивающихся стран».

мые конвенциональные альтернативы — например, предпринимательство или подработка охранником². Данная деятельность, с одной стороны, вполне легальна для основной массы населения, но для сотрудников полиции и на неё распространяются запрет или ограничения. Как правило, законной дополнительной занятостью для полицейских является научная, преподавательская и творческая деятельность³. Распространение практик неформальной экономической активности неизбежно ведёт к смещению от так называемой «полиции, ориентированной на общественные цели» (*community police*)⁴ к «хищнической полиции» (*predatory police*)⁵, которая работает на свой личный и групповой интерес, а не занимается поддержанием закона и порядка. Значительная часть сотрудников полиции утратила понимание того, кто её «хозяин» — на кого она работает, чьи интересы представляет и защищает. Среди полицейских сегодня преобладает мнение, что «правоохранительные органы превратились в частную, корпоративную или клановую полицию» [Гудков, Дубин 2006]. Другими словами, сотрудники полиции самовольно трансформируются из «стражей порядка» в рыночных агентов, стремящихся к максимизации личной выгоды в ущерб общественным интересам. Такое положение дел создаёт препятствия для нормальной деятельности полицейской системы, что, в свою очередь, влияет на качество работы большого числа других социальных институтов (например, бизнеса или политической системы), а также снижает уровень безопасности населения и ведёт к его отчуждению от власти. Таким образом, «искажение» профессиональных норм полицейской деятельности транслируется во многие другие сферы, создавая многочисленные проблемы в их функционировании.

Ключевым барьером в борьбе с неформальной экономической активностью полиции является её социальная укоренённость как на индивидуальном и организационном уровнях, так и на уровне ценностей и норм общества в целом. Именно поэтому изучение данной проблемы представляет особый интерес для экономической социологии. Степень укоренённости неформальных экономических действий полиции в социальные взаимодействия зависит во многом от уровня развития страны. Так, в развитых странах преобладают атомизированные неформальные экономические действия среди полицейских, тогда как в трансформирующихся и развивающихся — сетевая коррупция [Изюмов, Косалс 2010].

На протяжении последних десятилетий многие исследователи из разных стран и разных областей знаний изучают неформальную экономическую деятельность полиции. Одной из наиболее разработанных и широко распространённых тем является измерение полицейской коррупции как одной из форм неформальной экономической деятельности. Коррупция является предметом интереса нескольких областей знания и междисциплинарным объектом исследования. Соответствующая экономическая литература посвящена в первую очередь вопросам измерения коррупции и причинам её существования на макроуровне. В качестве факторов, определяющих возникновение коррупции и, как следствие, способов её измерения, экономисты среди прочих выделяют степень бюрократизации [Rauch, Evans 1997], уровень заработной платы [Van Rijckeghem, Weder 1997; Haque, Sahay 1996; Lindbeck 1998], систему наказания и институциональный контроль [Becker 1968]. Одним из ключевых в социологической литературе является вопрос: «Каковы причины включения полицейских в неформальную экономическую активность?». При этом часто в исследованиях возникает альтернатива: обусловлено ли решение со-

² См. более подробный список возможных видов неформальной экономической деятельности в: [Stoddard 1968; Коленикова, Косалс, Рывкина 2004].

³ Жёсткость рамок, в которые поставлены сотрудники полиции в своей экономической деятельности, определяется государственным регулированием. Так, например, в России (как и в большинстве постсоветских стран) согласно Федеральному закону «О полиции» от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ полицейским запрещена любая дополнительная занятость, кроме преподавательской, научной и творческой деятельности. В США ситуация обстоит совершенно по-другому: сотрудникам полиции разрешена дополнительная занятость (оказание полицейских услуг) в частном секторе с разрешения непосредственного руководителя.

⁴ См.: [Ponsaers 2001].

⁵ См.: [Gerber, Mendelson 2008].

трудника полиции включиться в неформальную экономическую деятельность групповыми нормами или же причина в индивидуальных особенностях человека? Иначе говоря, виноваты в этом социальная среда или же человеческие качества? В научной литературе по-прежнему нет согласованной позиции по этому вопросу. В многочисленных научных публикациях, посвящённых социальным корням неформальной экономической деятельности полицейских, как правило, говорится о трёх ключевых подходах к объяснению данной проблемы:

- подход «испорченного яблока» («*bad apple*» approach);
- подход «бочки дёгтя» («*bad barrel*» approach);
- подход «засохшего сада» («*rotten orchard*» approach).

Данные подходы расходятся в первопричинах появления коррупции и других неформальных экономических практик среди сотрудников полиции. На первый взгляд эти подходы противопоставлены друг другу, однако на самом деле они являются частями одного целого. Понимание этого натолкнуло исследователей на разработку комплексного подхода, синтезирующего значимость как индивидуальной, так и групповой/системной составляющей.

Подходы к пониманию социальной природы неформальной экономической деятельности в большей степени разработаны криминологами, активно использующими социологические теории и концепции (*sociologists of criminology*), среди которых, однако, нет экономико-социологических работ. В то же время в экономической социологии есть богатые традиции изучения неформальной экономики, хотя и на других группах и сферах деятельности (работники малых предприятий, неформальная занятость и т.п.). Чтобы эффективно использовать экономико-социологические подходы к анализу неформальной деятельности полиции, разумно будет интегрировать в них результаты и подходы, полученные в работах криминологов.

Цель обзора — систематизация научного знания по социальной природе неформальной экономической деятельности сотрудников полиции. В завершение статьи предпринимается попытка наметить траекторию возможных дальнейших исследований по данной теме.

Понятие неформальной экономической деятельности полиции

При изучении социальной природы неформальной экономической деятельности полиции важно определить, что представляет собой этот феномен. Понятие неформальной экономической деятельности используется для обозначения большого перечня активностей, выходящих за рамки формальной экономики. Несмотря на то что сам термин «неформальная экономическая деятельность» отражает суть относящихся к нему активностей, обзор отдельных элементов и характеристик данной активности, встречающихся в проведённых исследованиях, позволит более точно подойти к вопросу об её социальной природе.

Возникновение неформальной экономической деятельности полиции связано с выходом служителей правопорядка в поисках дополнительного дохода на рынок, где они становятся самостоятельными или наёмными работниками, управленцами или подчинёнными. При этом предметом экономической сделки могут являться как продукт их непосредственной профессиональной деятельности, так и совершенно не связанные с ней товары и услуги [Коленникова и др. 2004]. Обобщая опыт исследований по данному направлению, можно привести следующую классификацию форм неформальной экономической деятельности:

- коррупция как принятие полицейским какого-либо вознаграждения, конвертируемого в денежные единицы, взамен за выполнение или невыполнение им своих прямых обязанностей [Punch 2000]. В данном случае речь идёт как, например, о «плате вместо штрафа», «продаже информации», так и о «защите коммерческих структур» [Коленникова и др. 2004];
- подработки полицейских вне рабочего времени, проявляющиеся в оказании полицейских услуг в частном секторе (может являться как наёмным трудом, так и предпринимательской деятельностью) [Neugoud, Beckley 2001; Miller, Presley 1973]. Данная категория охватывает такие направления деятельности, как, например, «охранные услуги» и «консультационная работа по вопросам безопасности предприятий»;
- деятельность, не связанная с профессиональной, на внешнем рынке труда в качестве предпринимателя или наёмного работника [Коленникова и др. 2004]. Данное направление деятельности может проявляться, например, в наличии у сотрудника полиции своего магазина или в работе полицейского таксистом, слесарем.

Помимо очевидной ориентации на экономическую выгоду базовой характеристикой неформальной экономической деятельности, которую осуществляют полицейские, также является её противоречие формальным нормам, другими словами — неправомерность⁶. Рассмотрение неформальной экономической деятельности полиции через призму отклоняющегося поведения позволяет заимствовать из данной концепции дополнительные основания для классификации. Прежде всего отклоняющееся поведение, а следовательно, и неформальная экономическая деятельность, может быть классифицирована по субъекту, заинтересованному в ней. Помимо частных интересов, проявляющихся в личном обогащении (прямая коррупция) [Punch 1985], существует также деятельность, направленная на удовлетворение организационного интереса (сетевая коррупция). В данном случае речь идёт о коррупционных сетях внутри организации [Punch 2000; Sherman 1974], в которые вовлечены все или большинство сотрудников. В сетевой коррупции неформальная экономическая деятельность и распределение получаемых от неё доходов строго регламентированы. Другим заимствованным основанием для классификации является состав участников. Агентами неформальной экономической деятельности могут являться исключительно кооперирующиеся офицеры полиции или отдельные сотрудники, а могут быть задействованы и сторонние контрагенты [Miller 2003].

Приведённые классификации позволяют выделить следующие ключевые признаки неформальной экономической деятельности, значимые для рассмотрения вопроса о социальной природе данного феномена:

Рыночная активность. Неформальная экономическая активность полиции, которая является хозяйственной деятельностью, обладающей всеми необходимыми атрибутами: есть спрос, предложение, цены и доход;

Неправомерность деятельности. Неформальная экономическая активность полиции, которая является проявлением отклоняющегося поведения, нарушением формальных норм;

Сочетание индивидуального и группового. Неформальная экономическая активность полиции может являться результатом деятельности как отдельных индивидов, так и группы.

⁶ Неправомерное или отклоняющееся поведение сотрудников (*police deviance*) является отдельным исследовательским направлением криминологии (*sociology of criminology*). Данный концепт интегрирует полицейскую коррупцию, полицейское должностное преступление (нарушение внутренних административных распоряжений) и полицейский криминал (криминальные преступления) [Punch 2000]. Такое разделение исследователи считают условным, поскольку в реальной практике все они взаимосвязаны.

Таким образом, в предлагаемых в данной статье подходах социальная природа неформальной экономической деятельности полиции рассматривается через призму указанных признаков. Другими словами, мы принимаем во внимание сочетание рыночного и неправомерного, а также индивидуального и группового характера данной деятельности.

Индивидуальный фактор, или подход «испорченного яблока»

Одним из традиционных подходов к объяснению причин возникновения неформальной экономической активности в полиции является отсылка к индивидуальным изъянам отдельных сотрудников — так называемых «испорченных яблок». В данном подходе неформальная экономическая деятельность представляется как совокупность не связанных между собой экономических действий отдельных индивидов. Название исходит из общепринятой тенденции обвинять 10% офицеров полиции в 90% проблем [Alpert, Walker 2000]. Как обращает внимание Панч [Punch 2003], данный подход весьма популярен внутри самой полиции. Как правило, когда вскрываются случаи коррупции, в системе наказываются несколько отдельных нарушителей — «испорченных яблок». У руководства есть твёрдое намерение скрывать существующие внутри организации потоки неформальной экономической деятельности, поэтому в случае, когда коррупционные практики были выявлены, они принимают рациональное решение для погашения публичного скандала наказать «нескольких виновных» [Sherman 1974; Goldstein 1975; O'Connor 2005].

Данный подход завязан на индивидуальном восприятии, отношении к неформальной экономической деятельности, которое обуславливает решение сотрудника полиции о включении в неё. В научных работах по данной теме выделяется ряд личностных и индивидуальных характеристик, которые определяют его восприятие. Представляется возможным подразделить данные характеристики на субъективные (отражающиеся во внутреннем мире индивида) и объективные (отражающиеся во внешнем мире).

Субъективные характеристики

Индивидуальная мотивация прихода на работу в полицию

В рамках данного концепта ключевым объяснением существования подобных индивидов в полиции является некачественный отбор в связи с отсутствием конкурса и массовостью набора [Stern 1962; Fyfe 1999]. Проблема, по мнению сторонников данного подхода, заключается в том, что многие будущие полицейские, выбирая профессию, исходят не из профессионального призвания, а из потребительских мотивов (статус, власть, доступ к оружию) либо просто из того, что им срочно нужна работа [Newham 2002]. В процессе отбора у кандидата, конечно, интересуются, с чем связано его решение стать полицейским, но в силу уже обозначенных сложностей «отбор» трансформируется в «набор», где остаются исключительно объективные характеристики (например, здоровье или возраст).

Индивидуальные моральные нормы

Принятие решения о включении в неформальную экономическую активность во многом основано на индивидуальных моральных нормах и убеждениях, которые проявляются в том, насколько серьёзным нарушением человек считает такое поведение, насколько он терпим к нему. В исследованиях восприятия неформальной экономической деятельности сотрудниками полиции делается вывод о том, что моральное одобрение (*moral acceptability*) определено в большей степени не системными факторами (бюрократия, низкая оплата труда и т.д.), а воздействием ближайшего окружения, под которым понимается удовлетворение потребностей членов семьи и друзей (способствование решению их проблем) [Beck, Lee 2002]. Моральные нормы не являются стабильными, они изменяются под воздействием в

том числе некоторых объективных характеристик. Так, с увеличением срока службы в полиции у сотрудников повышается степень терпимости (*moral tolerance*) к мелкой коррупции и уменьшается по отношению к серьёзным неформальным экономическим активностям [Beck, Lee 2002]. Заработная плата также может влиять на моральные нормы. Заниженная оплата труда может сподвигнуть полицейского выбрать неформальную экономическую деятельность как стратегию экономического выживания. В данном случае речь идёт об отсутствии альтернативных способов удовлетворения базовых потребностей и, как следствие, о моральном оправдании коррупционного поведения [Clark 1993; Fituni 2000; Van Duynes 1999].

Объективные характеристики

Социально-демографические характеристики, финансовое положение, стаж работы

Исследователи из разных областей знаний, занимающиеся проблематикой неформальной экономической деятельности полиции, считают, что социально-демографические и экономические характеристики как традиционные переменные, определяющие потребительские нужды, должны влиять на решение сотрудника о включении в теньевую экономическую активность [Naart 1997; Herbert 1998; Jermier et al. 1991; Miller et al. 1973]. Как правило, исследователи измеряют зависимость индивидуального отношения к теньевой экономической активности от возраста, пола, этнической принадлежности, образования, семейного положения, наличия иждивенцев в семье, срока проживания в прежнем населённом пункте, размера официальной заработной платы, общего дохода в семье. Тем не менее эмпирические данные, представленные в этих исследованиях, указывают на незначительность или полное отсутствие влияния большинства из этих переменных. Исходя из значимых переменных полицейский, склонный к поиску дополнительных теньевых заработков по сравнению с полицейским, выполняющим исключительно свои обязанности, может быть описан следующим образом: он находится на службе более продолжительный срок и его официальная заработная плата выше, чем у его не подрабатывающих коллег, он не имеет сторонних источников дохода (например, от сдачи в аренду собственности), при этом он скорее женат и имеет в семье несколько иждивенцев, включая неработающую супругу.

Аргументом в пользу подхода «испорченного яблока» является акцентирование в нём внимания на том, что в силу определённых индивидуальных особенностей одни индивиды будут более склонны к включению в неформальную экономическую активность, чем другие.

Групповой фактор, или подход «бочки дёгтя»

Метафора «испорченное яблоко» была дополнена метафорой «бочка дёгтя» с целью расширения причин развития неформальной экономической деятельности до группового уровня [O'Connor 2005]. Данный подход основан на представлении, что коррумпированными полицейскими не рождаются, а становятся, откуда следует, что проблему нужно искать на уровне организации, а не отдельного индивида [Perry 2001].

Одним из объяснений включения молодого сотрудника полиции в неформальную экономическую активность является результат его социализации в профессиональную группу. Исходной позицией в данном случае является отсутствие у новичка индивидуальной склонности к коррупционному поведению [Sherman 1985; Stern 1962; Punch 2000; Stoddard 1968]. Стёрн подчёркивает сложность интеграции в группу в связи с её закрытостью и сильной сплочённостью сотрудников внутри неё. Новичку недостаточно пройти формальный отбор и обучающий курс, он должен стать «своим» — именно это вынуждает новобранца действовать согласно групповым нормам, даже если они противоречат закону. Становясь «своим», молодой сотрудник трансформируется из служителя порядка в рыночного агента

или коррупционера и начинает двигаться по «скользкому пути» (*slippery slope*), или «лестнице отклонения» [Punch 2000]. Данная концепция акцентирует внимание на постепенном переходе сотрудников от менее значительных коррупционных действий к более криминальным.

«Наставничество» и одобрение со стороны коллег и руководства минимизируют моральные переживания молодого полицейского и только способствуют дальнейшему погружению в неформальные экономические практики [Stern 1962]. В ходе процесса социализации молодой сотрудник понимает, что, закрывая глаза на отклоняющееся поведение коллег, в нужный момент он получит поддержку и помощь [Stoddard 1968]. Шерман [Sherman 1985] относит процесс включения в неформальные экономические практики к «моральной карьере» (*moral career*), под которой понимается трансформация морального восприятия различных видов отклоняющегося поведения. В ходе проведённых им интервью о «моральной карьере» сотрудники полиции утверждали, что самое сложное решение о включении в практики отклоняющегося поведения, в том числе в коррупцию, они принимают на первом этапе, а каждый последующий шаг даётся им всё легче.

Групповой фактор прежде всего проявляется в организационной культуре полиции, которая представляет собой единую систему убеждений, неформальных правил поведения и ценностей среди полицейских [Paoline et al. 2000]. На организационном уровне культура в полиции обусловлена спецификой профессии и самой организации. Находясь на службе, сотрудник полиции должен, с одной стороны, постоянно сталкиваться с опасностью в борьбе с преступностью и помогать гражданам [Skolnick 1994; Westley 1970; Brown 1988], а с другой — прикрывать себя и своих коллег от внутренней бюрократии и руководства (*lay-low approach*) [Herbert 1996; Brown 1988]. Совокупное воздействие этих двух факторов ведёт к изоляции от общества и сильному чувству лояльности к непосредственным коллегам, к высокой внутригрупповой сплочённости [Terrill et al. 2003]. Именно круговая порука и социальная изоляция являются ключевыми характеристиками полицейской культуры, которые отличают её от профессиональной культуры большинства других групп.

Отчуждение: «мы/они»

Одной из характеристик полицейской профессиональной группы является определение её как «меньшинства» (*minority*) [Stern 1962; Lamboo 2010]. Во многих исследованиях полицейской организации выделяется негативное отношение сотрудников полиции к населению [Reuss-Ianni 1983; Skolnick 1994; Westley 1970]. Сотрудники полиции занимают позицию «мы против них» [Kappeler et al. 1994; Skolnick 1966; Westley 1970], проявляя недоверие и подозрительность в отношении населения. Такая ситуация обусловлена прежде всего спецификой самой профессии — общением с криминальными людьми, постоянным чувством опасности. Кроме того, «полицейские исторически не верят в то, что гражданские будут помогать им в выполнении их функций, а также убеждены, что даже если кто-то вдруг «внешний» и решит помочь, то по факту ничего полезного не выйдет» [Terrill et al. 2003]. Полицейская профессиональная группа отстраняется от остального общества, закрывается в обособленное сообщество в попытках защититься от общественных нападков, из страха за свою судьбу и/или судьбу своих коллег по полиции [Lamboo 2010]. В связи с этим свой профессиональный коллектив рассматривается как единственная возможность быть понятым и принятым [Stern 1962]. Отчуждение ведёт к исчезновению у полицейских чувства ответственности перед населением, в своём роде развязывает им руки. Такое восприятие общества играет не последнюю роль при развитии морального одобрения неформальной экономической деятельности среди полицейских.

Круговая порука, или «код молчания»

Круговая порука, или так называемый код молчания, — одна из ключевых концепций, описывающих групповую культуру в полиции. Она представляет собой неформальный свод правил и норм, опреде-

ляющих границы одобряемого поведения [Klockars et al. 2006] и устанавливающих запрет на донесение о совершении противоправных действий сотрудниками [Kappeler et al. 2005]. Основная проблема данного феномена заключается в том, что сотрудники в своих действиях и решениях ставят лояльность выше честности [O'Malley 1997]. Независимо от того, включается сотрудник в неформальную экономическую деятельность или нет, он становится частью системы, поддерживает круговую поруку [Sherman 1978]. Гиперболизированное ощущение лояльности, поддержки и извлекаемых из этого выгод уменьшает чувство страха человека перед опасностью и наказанием, что ведёт к действиям вне рамок закона и этики [Ewin 1990]. Круговая порука ведёт к сокрытию фактов коррупции, превышения должностных полномочий, в том числе неформальной экономической деятельности. При этом данный феномен присущ не только потенциально проблемной полиции в переходных странах, но и полиции в развитых странах.

Существует несколько взаимодополняемых точек зрения по поводу причин существования круговой поруки в полиции — все их можно представить через те ключевые функции, которые она реализует. Прежде всего, круговая порука выполняет защитную функцию. В системном контексте круговая порука поддерживает репутацию профессии полицейского и полиции как института в обществе [Lambo 2010; Reiner 2010]. В то же время круговая порука защищает офицеров от проблем, возникающих в процессе демократизации общества [Crank 1998], от внутренней бюрократии и возникающих в связи с ней санкций [Klockars 1985; Bittner 1990; Jefferson 1990; Ivkovic 2005; Klockars 1985]. На уровне включения в круговую поруку отдельных индивидов её защитная функция проявляется в самозащите, в удержании личной власти и автономности. В связи с тем что круговая порука поддерживается санкциями, полицейский понимает, что, если он откажется стать звеном в этой цепочке, он либо окажется вне группы и подвергнется физическому насилию, либо лишится какой-либо свободы действий, попад под групповой контроль [Kappeler et al. 2005; Ivkovic, O'Connor 2008]. Другой важной функцией круговой поруки является внутригрупповой контроль. С одной стороны, он минимизирует возможности внешнего контроля, а с другой — поддерживает неформальную экономическую деятельность на «правильном», т.е. «нормальном» для данной группы, уровне [Sherman 1978].

Одним из индикаторов существования круговой поруки является отсутствие внутри организации сообщений (доносов) о вовлечении сотрудников в коррупционную деятельность. В ряде проведённых исследований было выявлено, что в полиции, как правило, очень низкий, стремящийся к нулю уровень внутренних сообщений о фактах коррупции [Crank 1999; Johnson 2005]. Возникновение большого количества таких сообщений является скорее позитивным индикатором и свидетельствует прежде всего о наличии «испорченных яблок», а не о системных дефектах, когда неформальная экономическая деятельность является результатом действий отдельных недобросовестных полицейских, а не сетевого взаимодействия [Porter, Warrender 2009; Gottschalk 2011].

Комплексный подход: взаимосвязь индивида и группы

Перекалывание ответственности за развитие отклоняющегося поведения, в том числе неформальной экономической деятельности, на одну из сторон — индивида или группу — натолкнуло ряд исследователей на идею о том, что данные концепции далеки от реальности, где каждый индивид уникален, а в рамках даже неформальной организационной культуры могут существовать специфичные субкультуры. Данный подход развивался в большей степени в рамках исследований отклоняющегося поведения полицейских, проявляющегося в чрезмерном применении силы. Тем не менее некоторые его положения имеют более широкий характер и могут быть применены для объяснения социальной природы неформальной экономической деятельности.

«Лояльность группе и индивидуализм — две стороны одной монеты» [Brown 1988]. Такова основная идея данного подхода. В этом случае постулируется значение как группового фактора, так и индиви-

дуального, происходит интеграция идей обеих концепций — «испорченного яблока» и «бочки дёгтя». Индивиды здесь выступают посредниками между индивидуальными ценностями и групповыми нормами. Индивидуализм в данном случае проявляется в индивидуальной ответственности, в том, что представления сотрудников о правильной работе полиции, их отношении к работе и населению зависят от конкретного индивида и могут отличаться от тех, что предписаны организационной культурой [Paoline et al. 2000]. Данному подходу свойственно разбиение индивидов на типы прежде всего на основе их моральных взглядов, отношения к закону и к населению [Muir 1977; Brown 1988], а также на основе социально-демографических характеристик.

При этом полицейская культура, несмотря на существующие единые закономерности, не является полностью однородной. Внутри полицейской организации наряду с едиными формальными и неформальными нормами, которые «должны» разделять все сотрудники, возникают специфичные субкультуры [Jermier et al. 1991; Terrill et al. 2003]. «Нормы и трудовые ценности различаются внутри самой организации: то, что считается отклоняющимся поведением в одном подразделении, в другом может приниматься за идеальный образец» [Kappeler et al. 1994]. В связи с таким разнообразием как индивидов, так и субкультур процесс адаптации каждого индивида является уникальным [Paoline et al. 2000].

В данном контексте трансформация сотрудника полиции в рыночного агента может быть рассмотрена как двусторонний процесс, где существенное значение имеют как индивидуальные особенности, так и специфика субкультуры полицейского подразделения.

Системный фактор, или подход «засохшего сада»

Другой классический подход к пониманию природы неформальной экономической активности в полиции концентрирует внимание на среде, в которой работают офицеры полиции. Здесь речь идёт о системном факторе — о качестве общества, в котором функционирует данный институт. Панч [Punch 2003: 172] привнёс выражение «засохший сад», чтобы обратить внимание на то, что «проблемы не в отдельном яблоке и даже не в бочке дёгтя, в которую они помещены, а в недостатках системы (или значительной части системы)». В данном случае в понятие «система» он включает как формальные институты (полиция, уголовное судопроизводство и другие социально-политические институты), так и закрепившиеся в обществе неформальные институты (система сделок, стимулов, договорённостей и понимания того, как коррупция устроена, осуществляется и рационализируется).

Сам по себе системный фактор не в состоянии объяснить социальную природу неформальной экономической деятельности полиции, тем не менее он является так называемой фундаментальной, базовой причиной. В ряде работ представлены убедительные аргументы в пользу того, что именно окружающая среда оказывает основное влияние на распространение неформальной экономической деятельности среди сотрудников полиции [Sherman 1978; Newburn 1999; Stern 1962; Punch 2000]. В научной литературе, как правило, описывается порождение средой ряда воздействующих факторов. Ключевым при рассмотрении социальной природы неформальной экономической деятельности, очевидно, является общественный контекст, тем не менее, не учитывать политический контекст будет большим упущением, поскольку во многом именно данный фактор определяет поведение и решения индивидов.

Общественный контекст

Под общественным контекстом мы понимаем те условия работы полиции, которые формируются внешней социальной средой. Общественный контекст преимущественно оказывает воздействие на развитие неформальной экономической деятельности в двух проявлениях. Во-первых, в своей повседневной практике полицейские окружены исходящими от населения и бизнеса возможностями и возможностями, которые обуславливают вовлечение новичка в неформальную экономическую деятельность

[Stern 1962]. В своей работе Стёрн приводит несколько примеров рабочих ситуаций полицейского, в которых иллюстрирует, как население и бизнесмены предлагают стражам порядка различного рода «подарки»⁷. Прежде всего это связано с тем, что бизнесу выгодно устанавливать контакт и поддерживать хорошие отношения с полицией, которая может выступить для них «прикрытием» в конкурентной борьбе или просто не обратить внимания на какое-то правонарушение [Newburn 1999]. Очевидно, что терпимость со стороны общества к неформальной экономической деятельности полиции или даже поддержка её только способствуют развитию этой деятельности. Это связано с тем, что сотрудники полиции при такой ситуации начинают рассматривать данную активность как приемлемую и вполне законную [Sherman 1978].

Во-вторых, ещё больше служителей порядка подвигает включаться в неформальную экономическую деятельность моральное смятение общества — состояние аномии, т.е. морально-ценностного кризиса, который возникает в обществе в результате социально-экономических потрясений и, безусловно, влияет на качество работы полиции [Kurkchian 2000]. Именно моральный упадок общества в целом, тем, для кого работает полиция, порождает моральный цинизм служителей порядка — скептическое отношение к их профессиональным функциям и работе закона в целом [Newburn 1999, Kleinig 1996]. У полицейских возникает непонимание: почему они должны соблюдать правила, если их не соблюдают другие? Почему они не могут «зарабатывать», если «зарабатывают» другие? Голдстейн [Goldstein 1975] приходит к выводу, что полицейский начинает относиться к коррупции как к игре, где каждый хочет заполучить свою долю.

Политический контекст

Политическая ситуация и политическая культура общества, в котором работает полиция, закладывают основные принципы и стиль её работы. Более того, по мнению Шермана [Sherman 1978: 32], именно этот фактор является «ключевым в объяснении, почему полиция становится коррумпированной». Политические институты, с одной стороны, воздействуют на индивидуальные ценности и убеждения в обществе, а с другой — создают бюрократию, основанную на достижении статистических показателей, несмотря на сомнительность цели [Galeotti 2001]. Наиболее ярко это проявляется в зависимости модели полиции от действующей в стране политической системы. Не вдаваясь в детали, модели полиции можно подразделить на милитаризованную полицию, ориентированную на власть (*military police*), хищническую полицию, ориентированную на личное обогащение (*predatory police*), и демократическую, ориентированную на потребности общества (*community police*) [Ponsaers 2001]. Данный фактор воздействует на восприятие населением и самими сотрудниками института полиции, его роли в обществе и государстве. В связи с этим, приходя на работу в полицию, новобранец уже имеет некоторые установки относительно своих будущих функций [Paoline et al. 2000].

Заключение

Проанализированная литература приводит нас к заключению, что природа неформальной экономической активности в большой степени многогранна. Представленные в данной статье подходы оперируют к индивидуальному, групповому и системному факторам как объяснению включения полицейских в неформальную экономическую активность. В основе подхода «испорченного яблока» лежит положение об индивидуальных изъянах и особенностях коррупционера. Поиск причин осуществляется в индивидуальной мотивации, личных моральных нормах, социально-демографических и потребительских характеристиках. Подход «бочки дёгтя», наоборот, подразумевает изначальную «чистоту» индивида,

⁷ Стёрн в данном случае приводит примеры из полицейской практики принятия дотаций от бизнеса. Молодой сотрудник наблюдает, как бизнесмены совершенно по доброй воле, без принуждения предлагают полицейским бесплатные кофе или сигареты.

при этом корень всех проблем видится в малой профессиональной группе, где все сотрудники связаны круговой порукой. В процессе социализации молодой сотрудник вынужден принимать существующие групповые нормы, поддерживающие неформальную экономическую деятельность. Подход «засохшего сада» не претендует на самостоятельный ответ на вопрос, почему полицейские включаются в неформальную экономическую деятельность, он скорее объясняет контекст, в котором существует полиция, а также то, что способствует развитию неформальной экономической деятельности на системном уровне. При этом справедливо будет отметить, что все эти подходы имеют право на существование и в какой-то мере проясняют интересующий нас вопрос. Ключевая проблема сегодняшнего состояния исследований неформальной экономической деятельности нам видится в том, что их логика состояла в разрозненном изучении элементов, так или иначе поддерживающих эту деятельность. Каждый из представленных подходов описывает отдельный фактор, влияющий на включение сотрудников полиции в рыночную деятельность, именно поэтому рассмотрение их изолированно друг от друга не формирует полного представления о природе неформальной экономической активности.

В перспективе можно ожидать развития комплексного подхода, сочетающего все три фактора: взаимодействие индивидуального и группового в системном контексте. В настоящее время в этом направлении сделаны только первые шаги, представленные в рамках данной статьи.

Важно отметить, что, несмотря на обилие научной литературы по данной теме, ответа на ключевой вопрос — почему при прочих равных одни сотрудники включаются в неформальную экономическую деятельность, а другие не включаются — по-прежнему нет. Для ответа на данный вопрос необходимо, по крайней мере, решить следующие задачи:

определить, каковы типы сотрудников полиции, которые различаются в зависимости от отношения к неформальной экономической деятельности;

проанализировать, как это отношение связано с реальным поведением полицейских: действительно ли отношение влияет на участие в неформальной экономической деятельности, и если влияет, то как именно;

выявить сложившиеся типы полицейских субкультур, различающихся по неформальной экономической деятельности;

изучить, как происходит культурная регуляция индивидуального поведения, каков механизм индивидуального принятия/непринятия коллективных норм в этой сфере.

Для детального понимания всех возможных аспектов взаимосвязи индивида и группы необходимо рассмотреть это взаимодействие в контексте различных видов неформальной экономической деятельности. Очевидно, что социальная природа коррупции должна в какой-то мере отличаться, например, от подработки во вне рабочее время. Это позволит более глубоко объяснить детерминанты и разнообразие индивидуальных проявлений в сфере неформальной экономической деятельности полиции, а вместе с тем — и выработать более эффективные способы реформирования полицейской системы.

Литература

- Гудков Л., Дубин Б. 2006. Приватизация полиции. *Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссия*. 1 (81): 58–71.
- Коленникова О. А., Косалс Л. Я., Рывкина Р. В. 2004. Коммерциализация служебной деятельности работников полиции. *Социологические исследования*. 3: 73–83.

- Изюмов А. И., Косалс Л. Я. 2010. Исследования полицейской коррупции в развитых, развивающихся и трансформирующихся странах как часть проблемы изучения неформальной экономической деятельности полиции. *Экономическая социология*. 11 (2): 115–125.
- Alpert G. P., Walker S. 2000. Police Accountability and Early Warning Systems: Developing Policies and Programs. *Justice Research and Policy*. 2 (2): 59–72.
- Beck A., Lee R. 2002. Attitudes to Corruption amongst Russian Police Officers and Trainees. *Crime, Law and Social Change*. 38: 357–372.
- Becker G. S. 1968. Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*. 76 (March/April): 169–217.
- Bittner E. 1990. *Aspects of Police Work*. Boston, MA: Boston University Press.
- Brown M. K. 1988. *Working the Street: Police Discretion and the Dilemmas of Reform*. New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Clark W. 1993. *Crime and Punishment in Soviet Officialdom*. New York: M.E. Sharpe.
- Crank J. P. 1998. *Understanding Police Culture*. Cincinnati, OH: Anderson.
- Ewin R. E. 1990. Loyalty: The Police. *Criminal Justice Ethics*. 9: 3–16.
- Fituni L. 2000. *Economic Crime in the Transition to a Market Economy*. In: Ledeneva A., Kurkchiyan M. (eds.). *Economic Crime in Russia*. London: Kluwer; 17–30.
- Fyfe J. 1999. Transcripts of the Symposium on Police Integrity. *Annual Conference on Criminal Justice Research and Evaluation: Enhancing Policy and Practice*. July 18–21, 1999. Washington D.C.
- Galeotti M. 2001. Who's the Boss: Us or the Law? The Corrupt Art of Governing Russia. In: Lovell S., et al. (eds.). *Bribery and Blat in Russia*. Basingstoke: Macmillan; 270–287.
- Gerber T. P., Mendelson S. E. 2008. Public Experiences of Police Violence and Corruption in Contemporary Russia: A Case of Predatory Policing? *Law & Society Review*. 42 (1): 1–44.
- Gottschalk P. 2011. White-Collar Crime and Police Crime: Rotten Apples or Rotten Barrels? *Revised research paper submitted to the journal Critical Criminology*.
- Goldstein H. 1975. *Police Corruption: A Perspective on Its Nature and Control*. Washington DC: Police Foundation.
- Haarr R. N. 1997. «They're Making a Bad Name for the Department». Exploring the Link Between Organizational Commitment and Police Occupational Deviance in a Police Patrol Bureau. *Policing*. 20 (4): 786–812.
- Haque N. U., Sahay R. 1996. Do Government Wages Cuts Close Budget Deficit? Costs of Corruption. *Staff papers — International Monetary Fund*. 43 (December): 754–778.
- Herbert S. 1998. Police Subculture Reconsidered. *Criminology*. 36 (2): 343–370.

- Ivković S. K. 2005. Police (Mis)Behavior: A Cross-Cultural Study of Corruption Seriousness. *Policing*. 28 (3): 546–566.
- Ivković S. K., O'Connor Sh. T. 2008. The Police Code of Silence and Different Paths Towards Democratic Policing. *Policing and Society*. 18 (4): 445–473.
- Jefferson T. 1990. *The Case Against Paramilitary Policing*. Milton Keynes, UK: Open University Press.
- Jermier J. M., Slocum J. W., Fry L. W., Gaines J. 1991. Organizational Subcultures in a Soft Bureaucracy: Resistance behind the Myth and Facade of an Official Culture. *Organization Science*. 2 (2): 170–194.
- Johnson R. A. 2005. Whistleblowing and the Police. *Rutgers University Journal of Law and Urban Policy*. 1 (3): 74–83.
- Kappeler V. E., Sluder R. D., Alpert P. 1994. *Forces of Deviance: Understanding the Dark Side of Policing*. Prospect Heights, Ill: Waveland Press.
- Kappeler V. E., Sluder R. D., Alpert G. P. 2005. *Breeding Deviant Conformity: the Ideology and Culture of the Police*. In: Dunham R. G., Alpert G. P. (eds.). *Critical Issues in Policing: Contemporary Issues*. Long Grove, IL: Waveland Press; 231–257.
- Kleinig J. 1996. *The Ethics of Policing*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Klockars C. B. 1985. *The Idea of Police*. Newbury Park, CA: Sage.
- Klockars C. B., Ivkovic S. K., Harberfeld M. R. 2006. *Enhancing Police Integrity*. Netherlands: Springer.
- Kurkchian M. 2000. The Transformation of the Second Economy into the Informal Economy. In: Ledeneva A., Kurkchian M. (eds.). *Economic Crime in Russia*. London: Kluwer; 83–97.
- Lambo T. 2010. Police Misconduct: Accountability of Internal Investigations. *International Journal of Public Sector Management*. 23 (7): 613–631.
- Lindbeck A. 1998. *Swedish Lessons for Post-Socialist Countries*. Unpublished: Stockholm, University of Stockholm Institute for International Economic Studies.
- Miller G. W., Presley R. W. 1973. Multijobholding by Firemen and Policemen Compared. *Public Personnel Management*. 2 (4): 283–289.
- Miller J. 2003. *Police Corruption in England and Wales: An Assessment of Current Evidence*. Home Office Online Report. London: Home Office.
- Muir W. K. 1977. *Police: Streetcorner Politicians*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Neyroud P., Beckley A. 2001. Policing, Ethics and Human Rights. *Policing and Society Series*. TJ International, Padstow.
- Newburn T. 1999. Understanding and Preventing Police Corruption: Lessons from the Literature. *Police Research Series*. 110.

- Newham G. 2002. *Tackling Police Corruption in South Africa*. Research report written for the Centre for the Study of Violence and Reconciliation.
- O'Connor T. R. 2005. Police Deviance and Ethics. In part of web cited, MegaLinks in Criminal Justice. URL: <http://www.faculty.ncwc.edu/toconnor/205/205lect11.htm>.
- O'Malley T. J. 1997. Management for Ethics. *FBI Law Enforcement Bulletin*. 66: 20–27.
- Paoline E. A., Myers S. M., Worden R. E. 2000. Police Culture, Individualism and Community Policing: Evidence from Two Police Departments. *Justice Quarterly*. 17 (3): 575–605.
- Perry F. 2001. Repairing Broken Windows — Police Corruption. *FBI Law Enforcement Bulletin*. 70(2): 23–27.
- Ponsaers P. 2001. Reading About «Community (Oriented) Policing» and Police Models. *Policing*. 24 (4): 470–497.
- Porter L.E., Warrender C. 2009. A Multivariate Model of Police Deviance: Examining the Nature of Corruption, Crime and Misconduct. *Policing and Society*. 19 (1): 79–99.
- Punch M. 1985. *Conduct Unbecoming: The Social Construction of Police Deviance and Control*. London: Tavistock Publications.
- Punch M. 2000. Police Corruption and Its Prevention. *European Journal on Criminal Policy and Research*. 8: 301–324.
- Punch M. 2003. Rotten Orchards: «Pestilence», Police Misconduct and System Failure. *Policing and Society*. 13(2): 171–196.
- Reiner R. 2010. *The Politics of the Police*. Oxford University Press, Oxford, UK.
- Reuss-Ianni E. 1983. *Two Cultures of Policing*. New Brunswick, N.J.: Transaction.
- Rauch J.E., Evans P.B. 1997. *Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries*. Unpublished: San Diego, California and Berkeley, California; University of California at San Diego and University of California at Berkeley.
- Sherman L. W. (ed.) 1974. *Police Corruption: A Sociological Perspective*. New York: Doubleday.
- Sherman L. W. 1985. Becoming Bent: Moral Careers of Corrupt Policemen. In: Elliston F. A., Feldberg M. (eds.), *Moral Issues in Police Work*. Totowa, New Jersey: Rowan and Allanheld.
- Sherman L. W. 1978. *Controlling Police Corruption: The Effects of Reform Policies. Summary Report*. Washington: US Dept. of Justice.
- Skolnick J. H. 1994. *Justice Without Trial: Law Enforcement in Democratic Society*. 3d ed. New York: Wiley.

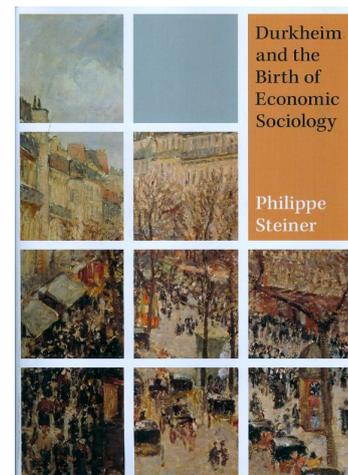
- Stern M. 1962. What Makes a Policeman Go Wrong? An Ex-member of the Force Traces the Steps on Way from Law Enforcement to Violating. *The Journal of Criminal Law, Criminology, and Police Science*. 53 (1): 97–101.
- Stoddard E.R. 1968. The Informal «Code» of Police Deviancy: A Group Approach to «Blue-Coat Crime». *The Journal of Criminal Law, Criminology, and Police Science*. 59 (2): 201–213.
- Terrill W., Paoline E. A., Manning P. K. 2003. Police Culture and Coercion. *Criminology*. 41 (4): 1003–1034.
- The Global Corruption Barometer Report 2009. Transparency International. URL: <http://www.transparency.org>.
- Van Duyne P. 1999. *Combating Corruption: Acts and Attitudes*. In: Joutsen M. (ed.). *Five Issues in Criminal Justice*. Helsinki: HEUNI: 22–60.
- Van Rijckeghem C., Weder B. 1997. Corruption and the Rate of Temptation: Do Low Wages in the Civil Service Cause Corruption? *International Monetary Fund Working paper 97/73*.
- Westley W. A. 1970. *Violence and the Police: A Sociological Study of Law, Custom and Morality*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

НОВЫЕ КНИГИ

А. С. Максимова

Экономико-социологический путеводитель по дюркгеймианской школе

Рецензия на книгу: Steiner P. 2010. *Durkheim and the Birth of Economic Sociology*. Translated by Tribe K. Princeton, NJ: Princeton University Press.



МАКСИМОВА

Алиса Сергеевна — магистрант факультета социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: alice.mcximove@gmail.com

Филипп Штайнер — профессор социологии университета Париж-Сорбонна (Париж-IV). Интервью с ним было опубликовано в электронном журнале «Экономическая социология» в 2009 г. [Штайнер 2009]. Темой беседы были преимущественно состояние и перспективы развития экономической социологии во Франции, а также интерес Штайнера к рынку трансплантации органов. Штайнер является также автором нескольких книг и большого количества статей по истории социологии. Одна из них — «Дюркгейм и рождение экономической социологии», изданная в 2005 г. на французском языке под названием «Дюркгеймианская школа и изучение хозяйства. Социология, религия и знание» и переведённая на английский язык в 2010 г.

В обзорных работах по экономической социологии Эмиль Дюркгейм упоминается и обсуждается, как правило, с точки зрения его общего вклада в дисциплину¹. В данном же случае мы имеем дело с весьма тщательным исследованием роли дюркгеймианской школы в социологических исследованиях хозяйства. Едва ли возможен более подробный профессиональный обзор. В рассматриваемой книге Филипп Штайнер даёт развёрнутый, разносторонний анализ позиции Дюркгейма, работ его учеников и последователей, институционального развития французской экономической социологии в контексте социальных наук в целом.

Основная идея Штайнера заключается в том, что в работах Эмиля Дюркгейма, а затем в работах других представителей дюркгеймианской школы можно найти положения, относящиеся к двум исследовательским программам. Эти программы так или иначе связаны с изучением хозяйства. Первая обозначена в ранних текстах Дюркгейма и касается в первую очередь критики политической экономии. Отталкиваясь от методологии и системы понятий, используемых экономистами, Дюркгейм предлагает альтернативную методологическую схему и более «социальную» концептуальную рамку для анализа экономических фактов. Во второй исследовательской программе, формирование основ которой можно проследить в поздних работах Дюркгейма, намечена концептуальная связь хозяйства и религии.

¹ См., например: [Смелсер, Сведберг 2004].

Рецензируемая книга структурирована следующим образом. Самому Дюркгейму посвящены первые две главы, в которых соответственно рассматриваются две его исследовательские программы. Первая глава, таким образом, сосредоточивается на взглядах Дюркгейма, свойственных ему в период от работы над диссертацией до публикации «Самоубийства» [Дюркгейм 1994] в 1897 г. Основной темой здесь является критика политической экономии. Вторая глава касается поздних работ Дюркгейма, в которых он анализирует связь между хозяйством и религией. Этот подход характеризует то, что социология знания выступает в качестве посредника между социологией религии и экономической социологией. В третьей главе Штайнер обращается к работам учеников Дюркгейма — Мориса Хальбвакса (Maurice Halbwachs) и Франсуа Симиана (François Simiand) (первый может быть более известен социологам как автор концепции коллективной памяти). В третьей и четвертой главах говорится о критике Хальбваксом и Симианом экономической теории, понятий и категорий, используемых экономистами, а также описывается проект по разработке методологии для экономической социологии. Штайнер представляет обзор основных исследований этих авторов, предметом изучения в которых являются цены, заработная плата, потребление и деньги. Пятая глава сфокусирована на анализе связи религии и хозяйства. Ключевой фигурой в данной области является Марсель Мосс (Marcel Mauss), автор классической работы «Очерк о даре» [Мосс 1996]. В шестой главе Штайнер демонстрирует, как в ходе развития теоретических и методологических положений Дюркгейма две его исследовательские программы, поначалу независимые, сходятся в работах Мосса и Симиана. Последние две главы отводятся анализу дюркгеймианских взглядов в более широком масштабе. В частности, Штайнер сопоставляет теоретические позиции Дюркгейма со взглядами, изложенными в работах Карла Маркса и Макса Вебера.

Рассмотрим логику книги чуть более подробно.

Штайнер начинает с того, что в главе «Дюркгейм и критика политической экономии» характеризует отношение Дюркгейма к сфере хозяйства в ранний период его научной деятельности. Он прослеживает соответствие аргументов Дюркгейма с положениями представителей политической экономии. Им проанализированы ссылки на экономистов и подсчитано количество этих ссылок в разных работах Дюркгейма: в текстах до «О разделении общественного труда» [Дюркгейм 1996], в «О разделении общественного труда», «Метод социологии» [Дюркгейм 1995], курсе по социализму и, наконец, в публикациях после «Самоубийства» [Дюркгейм 1994], т.е. после того, как его взгляды изменились в связи с осознанием роли религии в жизни общества [Steiner 2010: 9]. Штайнер определяет, на работы представителей каких направлений в политической экономии ссылается Дюркгейм (в ранних работах это в основном немецкая историческая школа, в более поздних — социалисты).

Прежде всего Штайнера интересует, что в политической экономии подвергается критике Дюркгейма и какие взгляды Дюркгейма и отдельных экономистов оказываются близкими. Дюркгейм заявляет, что политическая экономия пыталась достичь статуса автономной науки, дистанцируясь от моральной и социальной перспективы, и подвергает критике склонность экономистов к редукционизму, свойственную им практику сводить человека и общество к воображаемым сущностям, конструкциям, не отсылающим к реальности. Как утверждает Дюркгейм, следствием этого является недостаточное внимание политической экономии к солидарности, которая для него самого была одним из центральных понятий. Общим методологическим основанием для критики является обвинение экономистов в том, что они предпочитают иметь дело с абстракциями, избегая вещей слишком сложных.

При этом Дюркгейм утвердительно отвечает на вопрос, попадают ли экономические факты под определение социальных; следовательно, возможно разработать социологический подход к изучению хозяйства. Экономические факты имеют моральный характер и зависят от мнений, которые и, кристаллизуясь, образуют институциональные формы [Steiner 2010: 23]. Дюркгейм считает, что можно исправить недостатки политической экономии, пересмотрев её метод и отказавшись от чрезмерной обобщённости.

Штайнер обозначает схожесть взглядов Дюркгейма со взглядами некоторых экономистов в определённых вопросах. Например, говорится о его согласии с Вагнером (Adolf Wagner) и Шмоллером (Gustav Schmoller) по поводу того, что этика и политическая экономия неразрывно связаны, а экономические функции нужно изучать как социальные, или о близости его позиции и позиции Шеффле (Albert Schäffle) в отношении индивидуализма и социализма [Steiner 2010: 14–15].

Во второй главе «Политика, хозяйство и религия» Штайнер обозначает изменение во взглядах Дюркгейма. Появление второй исследовательской программы происходит после 1895 г., когда Дюркгейм приходит к новому для себя пониманию места религии в жизни общества; это осознание выделяется им как важнейшее событие, он описывает его как «откровение» [Steiner 2010: 38–39]. Впоследствии это «откровение» оказало существенное влияние на его взгляды и разрабатываемый им социологический подход.

Дюркгейм делает экономику социальной, открывает её для социологического анализа. Он предлагает вместо экономического определения слабых связей «сильную связь»: постоянную, эмоционально насыщенную, продолжительную. Это связь, которая концептуально связывает обмен с социальными представлениями (*representations*).

Работа, которая демонстрирует позицию Дюркгейма по отношению ко многим проблемам, связанным с концептуализацией и изучением хозяйства, — «О разделении общественного труда». Штайнер довольно детально останавливается на понятии профессиональных групп, рассматриваемом в одной из частей этой работы. Для того чтобы объяснить то, как экономические факты определяются способами думать и чувствовать, Дюркгейм вводит схему, по которой социальные представления формируют ценности, лежащие в основе решений и действий. Другая тема, занимающая одно из центральных мест в экономической социологии Дюркгейма — природа контрактных отношений. Контракты, оформляющие процесс обмена, не обсуждаются при заключении заново каждый раз, они подвергаются социальному регулированию.

В новом предисловии к «О разделении общественного труда» [Durkheim 1967] упомянутые в последней части работы профессиональные группы предстают в виде хранителей морали. Через профессиональные группы, по Дюркгейму, осуществляется морализация экономической жизни, через социальную иерархию происходит упорядочивание желаний и легитимация структуры. Он высказывает реформистские идеи: нужно способствовать созданию профессиональных групп. Развитие экономической деятельности приводит к изменению форм социального сплочения, но, для того чтобы обеспечить новые условия для социализации, требуется вмешательство политических институтов [Steiner 2010: 50].

Работа «О разделении общественного труда» была положительно встречена экономистами и оказала на них значительное влияние [Steiner 2010: 36]. Однако «Метод социологии» не получил такого одобрения и вызвал скорее претензии к самому Дюркгейму из-за абстрактности его собственного подхода. По прошествии некоторого времени экономисты с большим участием отнеслись к деятельности Дюркгейма, обнаружив сходство идей Дюркгейма, Шмоллера и Шеффле. О признании работ дюркгеймианцев в политической экономии свидетельствует тот факт, что к 1918 г. Франсуа Симиан и Морис Хальбвакс вошли в состав редакции одного из ведущих французских журналов в данной области — «Revue D'Économie Politique», основанного в 1887 г.

Далее в главах «Симиан и критика политической экономии» и «Позитивная политическая экономия, или дюркгеймианская экономическая социология» Штайнер описывает то, как исследовательские программы Дюркгейма были дополнены и продолжены Франсуа Симианом и Морисом Хальбваксом. Они

разработали теорию социальных представлений (*representations*) для объяснения экономического поведения.

Симиан предложил свою классификацию экономических фактов, которая должна была лечь в основу методологии экономической социологии, создать её очертания и каркас. Он различает производство и распределение, а внутри них вводит дальнейшее различие нескольких уровней — от институтов до социальных представлений. Как пишет Штайнер, схема Симиана имеет сходные черты с принципами, предлагаемыми Дюркгеймом в «Методологии социологии» [Дюркгейм 1995], когда явления социальной реальности классифицируются в соответствии с их временным аспектом и степенью консолидации. Согласно вводимым Симианом принципам классификации и выделенным различиям, следовало строить дисциплину и дифференцировать исследования на основе того, какой элемент выстроенной концепции выступает в роли предмета изучения. Тем не менее на практическом уровне Симиан столкнулся с трудностями: существующие работы не вписывались в сконструированные им же самим рамки [Steiner 2010: 65–69].

Симиан перевёл вопросы классической экономической теории в плоскость социологии знания, проблематизируя основные экономические вопросы, идеи и понятия. Так, он говорит, что экономика задаёт вопросы, имеющие нормативный характер: как надо организовать хозяйство? Какая форма производства является наиболее эффективной? И так далее. Предметом такой науки становится то, что *возможно*; однако вместо этого следует изучать реальность, превратив эту науку в позитивную, способную открывать закономерности социального [Steiner 2010: 75–76].

В это время в экономике развивается формалистский подход, в 30-х гг. XX в. в США и к 60-м во Франции в экономической теории начинает широко использоваться математика. Штайнер возвращается к вопросу об успешности коммуникации между дюркгеймианской социологией и экономикой. Раздел, посвящённый экономической социологии в «Социологическом ежегоднике» («L'Année Sociologique»), получил одобрение экономистов. Реакция экономистов на методологические разработки и критические тексты Симиана и его коллег была более неоднозначной. Симиана даже обвиняли в плохом знании теорий, которые он подвергал критике.

Симиан подчёркивает роль социальных представлений, в соответствии с которыми люди воспринимают реальность и действуют. Экономические величины — такие как стоимость — есть объективация представлений (например, согласно этому подходу предметом изучения мог стать социальный характер ценообразования). В рамках такого подхода в экономической социологии можно анализировать статистику за достаточно продолжительный период.

Штайнер характеризует обстановку во французской социологии после смерти Симиана в 1935 г. Он сосредоточивает внимание на фигуре Мориса Хальбвакса, который также критикует экономическую теорию, но не выдвигает радикально оригинальных идей, в основном используя аргументы, выдвинутые Симианом. В целом Хальбвакс продолжает развивать идеи Симиана, придерживаясь весьма близкой позиции. Он высоко оценивал работы Кейнса (John Maynard Keynes) и Пигу (Arthur Pigou), но упустил из вида точки соприкосновения взглядов Кейнса и Дюркгейма. Как пишет Штайнер, только Жорж Лютфалла (Georges Lutfalla), чья статья была опубликована в послевоенном номере «Социологического ежегодника», отметил схожесть точки зрения Дюркгейма и «Общей теории занятости, процента и денег» [Кейнс 2002], помещающей экономического человека в социальный контекст. Штайнер отмечает, что в отличие от Хальбвакса, в основном повторяющего критические положения, сформулированные Симианом в своих последних работах, Лютфалла открывает новые перспективы, которые сейчас могут быть приняты во внимание при использовании современных экономико-социологических подходов.

В четвёртой главе приведён обзор наиболее выдающихся исследований Симиана и Хальбвакса; их работы были посвящены таким темам, как формирование оклада работников (Симиан) и потребление (Хальбвакс). В исследовании заработной платы Симиан утверждает, что социальные представления выступают в роли концепта, соединяющего действия индивидов, решения, принимаемые ими, и доступную им информацию [Steiner 2010: 91]. Штайнер также передаёт суть содержания диссертации Хальбвакса, в которой тот предлагает социологическое объяснение четырёх законов Энгеля (Ernst Engel) [Steiner 2010: 95]. В 1930-е гг. внимание социологов направлено на изменения, происходящие в капиталистических системах, в частности в их институциональной структуре.

Симиан указывает на эквивалентность названий разрабатываемого направления: позитивная политическая экономия это и есть экономическая социология. Вводится определённая логика действий: прежде всего, найти факты — эмпирическое свидетельство, затем — упорядочить эти факты, чтобы обнаружить взаимосвязности и проанализировать их, после чего статистически выявить причинные отношения и объяснить поведение при помощи этих отношений, проверить результаты на данных «другого события». Наконец, экономическая социология должна сделать некие прогнозы для экономической политики. Штайнер пишет, что, принимая во внимание эту методологическую схему, ни Симиан, ни Хальбвакс не могут быть обвинены в том, что они производят теорию без фактов или используют факты без теории [Steiner 2010: 109–110].

Отдельно рассматривается взаимодействие представителей дюркгеймианской школы с американскими учёными: Штайнер упоминает о связи с Вебленом (Thorstein Veblen), Коммонсом (John Commons), Митчеллом (George Mitchell). Хальбвакс в своё время проводил сравнительное исследование на тему бюджетов рабочих в Европе и США. Симиана интересовал экономический кризис. Также темой, которую анализировали последователи Дюркгейма, была возможность переноса принципов организации производства — тейлоризма и фордизма — в страны Европы [Steiner 2010: 99–100]. Впрочем, как замечает Штайнер, Симиан дал недостаточное аналитическое описание фордизма, что отчасти связано с тем, что в то время ещё не совсем были ясны его эффекты и все последствия его введения. Наряду с тейлоризмом и фордизмом французские экономические социологи уделяют внимание «юнионизации» (*unionization*) Соединённых Штатов — процессу развития профсоюзного движения.

Симиан в работе «Курс политической экономии» [Simiand 1928] рассмотрел феномен экономической рационализации в американском хозяйстве. По утверждению Симиана, в начале XX в. появляется и развивается сознательная организация связи между уровнями экономической деятельности [Steiner 2010: 102].

Штайнер проводит параллель между позитивной экономикой, разрабатываемой представителями дюркгеймианской школы, и регулятивным подходом в экономической теории: оба направления развивались в 50-х и 60-х гг. XX в. во Франции и выстраивались в противоположность классической экономической теории, отказываясь от модели человека экономического и математической формализации и акцентируя внимание на истории и социальных отношениях. Методологическими принципами этих подходов к изучению хозяйства было обращение к истории и социологии, акцент на использовании статистических данных. После рассмотрения критики политической экономии дюркгеймианцами и их деятельности в рамках экономической социологии Штайнер обращается к идеям, свойственным Дюркгейму в его поздних работах. Вторая программа Дюркгейма обозначена в «Элементарных формах религиозной жизни» [Durkheim 2008] и в курсе лекций, однако сам учёный не разрабатывал её систематически, как первую; её принципы в значительной мере дополнены и укреплены Марселем Моссом. В пятой главе — «Религия и хозяйство: Мосс и вторая дюркгеймианская программа» — Штайнер переходит к тому, как идеи Дюркгейма получили развитие в работах Мосса [Steiner 2010: 116]. Вначале Штайнер описывает связь религии и хозяйства так, как понимал её Дюркгейм: выделяет два пути от экономического факта к религии. Во-первых, связующим звеном является право, тогда природа хозяй-

ства анализируется через возникновение прав собственности и контрактных отношений. Во-вторых, эта связь опосредована теорией познания.

Штайнер рассматривает темы, которые интересны Дюркгейму: происхождение и природа собственности и контрактов. Эти вопросы затронуты Дюркгеймом в курсе лекций по физиологии права [Durkheim 1950]; он предпринимает попытку поиска исторических причин возникновения прав и их существования в современном виде, для чего задействует методы компаративной этнографии и данные статистики. Тема профессиональных групп и контрактных отношений возникает, как было отмечено выше, ещё в «О разделении общественного труда». Дюркгейм рассматривает отношения собственности и обмена как обозначающие фундаментальные экономические категории присвоения и трансакции, укоренённые в религии. Он отвергает теорию о происхождении прав собственности из труда и предлагает своё определение собственности как производной от отношения исключения. В пример приводится возникновение прав собственности на землю, которое анализируется через оппозицию сакрального и профанного: земельная собственность изначально сакральна, утверждает Дюркгейм, потому что считалось, что земля принадлежит богам [Steiner 2010: 118–119].

Дюркгейм предполагает также, что все категории, включая экономические, имеют религиозное происхождение. Для него религиозное и экономическое не являются разными сферами социальной жизни. Штайнер производит анализ упоминания Дюркгеймом нескольких экономических категорий. Тот не исследовал специально их происхождение; например, в его работах не встречается понятие редкости² (*scarcity*). Когда Дюркгейм говорит о ценности (*value*), это понятие для него ассоциируется с отношением власти, а власть имеет религиозное происхождение (таким образом, это не непосредственная связь). Дюркгейм упоминает ценность в контексте обсуждения аномии, но он не придаёт данному понятию значения фундаментальной экономической категории.

Штайнер воспроизводит два основных вопроса, которые Марсель Мосс ставит в «Очерке о даре»: что это за силы интереса и права, которые наделяют дарообмен характером обязательного? Что это за силы, заложенные в объекте, которые делают отдаривание принудительным? Мосс опровергает «миф о бартере» [Steiner 2010: 129–130], выдвигая тезис о том, что обмен начинается с дара. Он выводит моральный идеал: люди не действуют расчётливо и эгоистично, они обладают моралью. В итоге Мосс приходит к заключению, что две системы обмена соответствуют дуалистической природе человека. Здесь Штайнер напоминает, что классификацией форм циркуляции богатств занимался ещё Конт, который высказывал идеи, сходные с идеями Мосса, и выделял дарообмен, обмен, наследование и завоевание [Steiner 2010: 134–135].

Мосс рассматривает концепты, которыми оперирует современное общество, такие как обмен или интерес, и спрашивает: как мы стали тем, чем мы стали? В этом он близок к тому, как ставит проблему Вебер в «Протестантской этике и духе капитализма» [Вебер 2006]. Так, в «Очерке о даре» Мосс, используя антропологические методик и данные, завершает начатое Дюркгеймом: соединяет хозяйство и религию.

Шестая глава представляет собой рассказ о последующей судьбе двух дюркгеймианских исследовательских программ. Штайнер останавливается на взаимоотношениях последователей Дюркгейма. В межвоенный период можно выделить два лагеря. В первый входила группа учёных, которые занимались преимущественно исследованиями. Это Симиан, Мосс, Хальбвакс, Гране (Marcel Granet). Они разделяли социалистические политические взгляды, искали оригинальные перспективы в разных направлениях — в социологии религии, экономической теории, статистике, осваивали иностранные

² Существует несколько используемых вариантов перевода данного понятия. Помимо «редкости», *scarcity* может переводиться и как «скудость» или «ограниченность».

языки, публиковали новые работы и критику работ Дюркгейма. Ко второму лагерю принадлежали Бугле (Célestin Bouglé), Дави (Georges Davy), Фоконе (Paul Fauconnet), ориентировавшиеся прежде всего на преподавательскую деятельность. Они занимались в основном популяризацией идей Дюркгейма [Steiner 2010: 143].

В 1906 г. Марсель Мосс посетил Россию, ему были интересны происходившие там в это время события и их последствия. Он был разочарован в большевизме; пришёл к выводу, что если социализм есть осознанная организация хозяйства, то большевизм не может называться формой социализма. Мосс критиковал коллективизацию, зато положительно оценивал создание профессиональных групп (которое, впрочем, вскоре начало жёстко регулироваться, замечает Штайнер) [Steiner 2010: 144–146]. Также Мосс написал несколько десятков статей, посвящённых деньгам, обмену валюты, статусу франка (обесценение франка вследствие перевыпуска денег, потеря доверия к деньгам) [Steiner 2010: 147–149].

Деятельность двух последователей Дюркгейма, Симиана и Мосса, показывает тематическое, методологическое и концептуальное сходство представляемых ими исследовательских программ (что отражает название главы — «Точки соприкосновения между двумя программами»). Работы этих представителей дюркгеймианской школы иллюстрируют конвергенцию положений двух подходов, основа для которых была заложена Дюркгеймом. Расхождение между двумя исследовательскими программами выражается в первую очередь в методике: несмотря на то, например, что Мосс отчасти разделяет приверженность Симиана к использованию статистики, в целом он придерживается несколько других принципов.

В главе «Социология экономического знания и критика политической экономии» Штайнер более детально анализирует взгляды дюркгеймианцев на роль социологии знания. Он начинает с обзора и сопоставления положений критики политической экономии Конта, Маркса и Дюркгейма. В качестве наиболее релевантных утверждений Конта Штайнер формулирует аргумент о многообразии действия (в отличие от упрощённой экономической модели действия) и предположение о том, что распространение позитивистского образования должно привести к преобладанию альтруистических побуждений над эгоистическими. Маркса принято считать стоящим в стороне от Конта и Дюркгейма, связь между точками зрения которых очевидна. Но, как пишет Штайнер, «его [Маркса] критика политической экономии — это экономическая социология, которая себя таковой не признаёт» [Steiner 2010: 173]. Обнаруживается схожесть некоторых взглядов Дюркгейма и Маркса; в то же время значение таких сфер жизни общества, как религия и образование, для них принципиально разное [Steiner 2010: 172–177].

Социология знания, а в частности социология экономического знания, рассматривается как способ ответа на интересующий Дюркгейма вопрос о том, как идеальное меняет реальное. Штайнер передаёт основной его замысел, заключённый в курсе лекций по образованию и в работе «Моральное образование» [Durkheim 1974], — демонстрацию того, что образование в иезуитских школах во Франции XVII в. опосредовало формирование экономического рационализма [Steiner 2010: 181].

Наконец, в последней главе «От религиозной рационализации к рациональному образованию» Штайнер пишет, что было бы логичным рассмотреть в связи со второй исследовательской программой Дюркгейма взгляды Вебера на связь хозяйства и религии. При этом он оговаривается, что Вебер не вступал в диалог с Дюркгеймом, хотя дюркгеймианцы — Хальбвакс и Мосс — уделяли внимание социологии Вебера. Диалога между двумя классиками не состоялось по ряду причин, среди которых исторические события, обособившие французскую социологию от немецкой, и различия в подходах двух учёных [Steiner 2010: 199]. Штайнер перечисляет ряд основных положений, заключённых в «Протестантской этике и духе капитализма» [Вебер 2006], сопоставляя схемы процесса рационализации через протестантизм и систему образования соответственно. Также подчёркивается не только роль содержания обучения, но и роль его формы в концепции Дюркгейма. Штайнер завершает главу тем, что выделяет значение концепции социологии знания, опосредованного системой образования, в рамках ответа

на вопрос о том, как возникли и утвердились ценности, лежащие в основе современной экономики [Steiner 2010: 217–218].

Книга «Дюркгейм и рождение экономической социологии» может показаться неоднородной; это следствие того, что Штайнер предпринимает попытку охватить широкий круг вопросов. Ему удаётся проанализировать возникновение и развитие дюркгеймианской экономической социологии, принимая во внимание разные аспекты. Поэтому на страницах книги соседствуют институциональные особенности становления дюркгеймианской экономической социологии, исторический контекст развития теоретических и методологических положений, содержательный анализ работ Дюркгейма и его последователей как отдельно, так и в сопоставлении с работами других социологов и экономистов.

Обратимся к вопросу выбора названия для рецензируемой монографии. Напомним, что оригинальное издание книги вышло на французском под заголовком «Дюркгеймианская школа и изучение хозяйства. Социология, религия и знание». Исходя из сказанного о содержании работы, понятно, что отражает каждая часть названия: все они подтверждаются самой сутью данного историко-социологического исследования. А именно: автор сосредоточивает внимание на том, что представители дюркгеймианской школы писали о предметах, обычно относящихся к области экономики, т.е. к сфере хозяйства или хозяйственной жизни. Особенности, отличающие подход этой школы, состоят в том, что анализ экономических фактов происходит через связывание их с религией и посредством области социологии знания. Англоязычный вариант — «Дюркгейм и рождение экономической социологии» — называется более лаконично и броско, чем оригинал, однако выглядит менее честным. Во-первых, Дюркгейм упомянут один, без последователей. На фоне того, что значительная часть теоретических разработок, имеющих отношение именно к изучению хозяйства, была проделана не самим классиком, а его учениками, это не вполне обоснованно. Во-вторых, его непосредственное, личное отношение к рождению экономической социологии (экономической социологии вообще) при тщательном анализе истории развития дисциплины оказывается преувеличенным.

Кому может быть интересна книга «Дюркгейм и рождение экономической социологии»? Естественно, широкому кругу читателей, особенно — социологам, интересующимся историей социологии и проблемами экономической социологии. Можно предположить, что некоторым она покажется более полезной, в зависимости от того, над какими темами работает читатель, или более сложной для понимания, в зависимости от того, насколько хорошо читатель знаком с историей и классикой социологии и политической экономии или, в частности, с дюркгеймианской школой. Впрочем, для тех, кто интересуется именно дюркгеймианской школой, это обязательное чтение. Стоит обратить внимание на данное издание и тем, кто хочет лучше разбираться в экономической социологии, — прочитав эту книгу, можно восполнить существующие пробелы в знаниях.

Следует заметить, что с вопросом о читательской аудитории связана одна небольшая проблема: создаётся впечатление, что Штайнер рассчитывал именно на широкий круг читателей, вернее, не определился с тем, кому конкретно он адресует книгу. Вследствие чего в одних случаях он довольно подробно прописывает содержание какой-нибудь известной работы по социологии, а в других — может, наоборот, упомянуть какой-нибудь факт вскользь, как если бы это было само собой разумеющимся, в то время как более простое и детальное объяснение было бы нелишним.

В целом книга является хорошей метатеоретической работой — в смысле первого типа метатеоретизирования по Джорджу Ритцеру, «как средство достижения более глубокого понимания теории» [Ритцер 2002: 563]. Основными фигурами являются Дюркгейм, Симиан, Хальбвакс и Мосс, причем, помимо них в тексте упомянуты десятки учёных. Штайнер излагает идеи — более или менее подробно — многих работ, проводит параллели, которые иногда кажутся ожидаемыми, а иногда — неожиданными и любопытными. В работе выдвинуты идеи и обозначены проблемы, которые требуют более тщательно-

го анализа, так что если задаться такой целью, есть шанс найти интересную тему для исследовательской работы.

Литература

- Вебер М. 2006. *Избранное. Протестантская этика и дух капитализма*. М.: Российская политическая энциклопедия.
- Дюркгейм Э. 1994. *Самоубийство: Социологический этюд*. М.: Мысль.
- Дюркгейм Э. 1995. *Социология. Её предмет, метод, предназначение*. М.: Канон.
- Дюркгейм Э. 1996. *О разделении общественного труда*. М.: Канон.
- Кейнс Дж.М. 2002. *Общая теория занятости, процента и денег*. М.: Гелиос АРВ.
- Мосс М. 1996. Очерк о даре. В сб.: *Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии*. М.: Восточная литература, РАН; 8–222.
- Ритцер Дж. 2002. Социологические метатеории и метатеоретическая схема анализа социологической теории. *Современные социологические теории* (5-е издание). Москва и др.: Питер.
- Смелсер Н., Сведберг Р. 2004. Социологический подход к анализу хозяйства. В сб.: *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики*. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН).
- Штайнер Ф. 2009. Экономическая социология во Франции: интервью с Филиппом Штайнером. *Экономическая социология*. 10 (4): 6–13.
- Durkheim E. 1950. *Leçons de sociologie. Physique des moeurs et du droit*. Paris: Les Presses Universitaires de France.
- Durkheim E. 2007. *L'éducation morale*. Paris: Fabert.
- Durkheim E. 1967. Préface a la seconde édition. *De la division du travail social*. Paris: Les Presses Universitaires de France.
- Durkheim E. 2008. *The Elementary Forms of Religious Life*. Oxford: Oxford University Press, USA.
- Simiand F. 1928. *Cours d'économie politique*. Paris: Domat-Montchrestein.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

И. А. Болдырев, О. И. Кирчик

История теории общего равновесия в 1960–1990-е годы и экономико-математического направления в советской экономической науке



БОЛДЫРЕВ Иван Алексеевич — преподаватель Международного института экономики и финансов, доцент кафедры экономической методологии и истории факультета экономики НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: iboldyrev@hse.ru

Сроки реализации проекта: январь — декабрь 2012 г.

Руководители проекта: И. А. Болдырев (МИЭФ НИУ ВШЭ), О. И. Кирчик (ИСИЭЗ НИУ ВШЭ).

Финансирование проекта: проект принимает участие в конкурсе «Научно-учебные группы» 2012 г.

Данный проект посвящён исследованию истории теории общего равновесия, сыгравшей ключевую роль в развитии экономических наук в Западной Европе и США, а также экономико-математического направления в советской экономической науке в послевоенный период. Он является новаторским в нескольких аспектах, о которых будет подробно сказано ниже, однако упомянем о них с самого начала. Во-первых, проект мыслится как часть сравнительно новой — интернациональной и междисциплинарной — области социальных исследований, сделавшей своим предметом рефлексии о социальных аспектах производства и циркуляции экономического знания. Это тот редкий случай, когда российские исследователи в области общественных наук, вместо того чтобы вынужденно «перенимать опыт» и «догонять», имеют возможность принять участие в создании совершенно нового знания в сотрудничестве с зарубежными коллегами. Во-вторых, этот проект предоставляет исключительно редкую возможность для диалога и совместной работы экономистов и социологов. Экономисты, по меньшей мере мейнстримного направления, сознательно отгородились от представителей других общественных дисциплин (исходя из представления об экономике как о точной науке), оставив социологам удел в лучшем случае критика и челленджера, редко удостоиваемого ответом со стороны представителей более «продвинутой» дисциплины. В-третьих, данный проект стремится преодолеть представление, имеющее в большей степени политические и идеологические, нежели интеллектуальные, предпосылки о радикальной инаковости советской экономической науки, не имеющей связи с историей «настоящей» теории и с актуальным состоянием экономического знания. Оказаться на высоте этих вызовов является сверхзадачей для участников проекта.



КИРЧИК Олеся Игоревна — ведущий научный сотрудник Лаборатории исследований науки и технологий Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: okirchik@hse.ru

Актуальность и теоретические предпосылки исследования

Современная экономическая наука — сложный, активно развивающийся и значимо воздействующий на общество феномен. В последние годы она стала предметом живого интереса и часто не менее живой критики со стороны представителей других общественно-научных дисциплин. Это связано с тем, что экономическое знание имеет последствия, выходящие далеко за пределы чисто дисциплинарных границ. Экономизация политического и публичного дискурса на протяжении XX в. шла рука об руку с превращением экономистов в главных экспертов по «экономическим», а значит, социальным и политическим, вопросам в ущерб другим дисциплинам и подходам.

Знание, производимое профессиональными экономистами, способствует созданию множества технологий, активно распространяется в различные сферы общественной жизни и постепенно преобразует их [Поланьи 2002; Фуко 2010]. На протяжении XX в. можно было наблюдать непрерывное возрастание влияния экономических идей и экономистов на государственное управление и бизнес [Hall 1989; Furner, Supple 1990; Coats 1993; Bernstein 2001]. Принимая экономические модели и основанные на них технологии и практики за естественные элементы среды, акторы способствуют тому, что социальная реальность начинает подчиняться этим моделям [Callon 1998].

У этого процесса есть и обратная сторона: экономическая наука не существует в вакууме университетских аудиторий, она находится в живом контакте с изучаемой ею реальностью, реагирует на предлагаемые временем вызовы и развивается в ответ на запросы академической, управленческой, деловой среды. Недавние исследования в области истории и социологии экономической науки показали, что существует множество явных и неявных связей между, с одной стороны, содержанием экономических теорий, а с другой — социальными и институциональными условиями, в которых формировались прагматические установки создавших эти теории учёных [Lebaron 2000; Fourcade 2009]. Эти установки не только диктуют способы постановки и решения проблем, но и опосредуют обратное воздействие экономической науки на реальность через систему образования и механизмы индоктринации, экспертно-консультационные механизмы, экономическую политику и т.д.

Производимое учёными-экономистами знание, будучи укоренено в обществе, выстраивается в соответствии с логикой социального и одновременно трансформирует саму эту логику. Исследования трансформаций элит в развитых и развивающихся странах с конца 1970-х гг. показали роль экономистов и экономического знания (но также границы их воздействия) в трансформации обществ в соответствии с неолиберальной моделью [Babb 2001; Biglaiser 2002; Dezalay, Garth 2002]. Различные формы укоренённости институтов и практик современной экономики в экономической науке были концептуализированы в терминах перформативности экономического знания [Callon 1998; MacKenzie, Millo 2003; MacKenzie et al. 2007; Гарсия 2010]. Проследить разветвлённые механизмы опосредований подобного

типа для разных направлений современной экономической науки, установить их структуру и, возможно, закономерности — главная задача проекта и в перспективе — целой программы исследований в области социологии экономического знания.

Цель, задачи и исходные данные исследования

В период после Второй мировой войны понятие равновесия было важнейшим как для экономического мейнстрима, так и для экономико-математического моделирования в СССР. И хотя в последние пару десятилетий большую актуальность приобрели другие направления исследований (теория игр, экспериментальная экономика и др.), есть основания полагать, что идея равновесия до сих пор обеспечивает современные экономико-теоретические модели базовыми интуициями. Основная цель данного проекта состоит в том, чтобы проанализировать роль понятия равновесия в развитии теоретико-экономического знания во второй половине XX в. в западных странах и в СССР с тем, чтобы в дальнейшем, на втором этапе исследований, выявить различные формы его воздействия на другие формы экономического знания и экономической действительности (включая экономическую политику, инструменты управления экономическими процессами, практику экономической деятельности и взаимодействие экономических агентов).

В задачи настоящего проекта входит:

- определить основные модели и концепции экономической теории, связанные с понятием равновесия, в западной и в советской экономической науке; проанализировать динамику понятия равновесия в профессиональной периодике; изучить типичные для теории равновесия формы институционализации, легитимации и концептуальной работы; выделить специфику использования понятия равновесия в советской экономической науке в сравнении с западной;
- реконструировать социальную историю экономического мейнстрима, основанного на понятии равновесия, в США и странах Западной Европы: выявить основных авторов, внёсших вклад в эту область знания, проследить и сравнить их биографии, проанализировать устройство и эволюцию основных исследовательских центров;
- реконструировать дисциплинарную историю советской математической экономики: выявить учёных, внёсших наибольший вклад в развитие этой области знания, проследить и сравнить их биографии, проанализировать устройство и эволюцию основных исследовательских центров, а также их положение в более широком поле экономических наук в СССР.

Информационную базу данного проекта составляют:

1. Интервью, мемуары, автобиографии западных и советских учёных-экономистов, использовавших в своих работах понятие равновесия («прямая речь» экономистов);
2. Релевантные теме проекта публикации экономистов в профессиональной периодике (научные журналы, монографии, материалы конференций), изданные на протяжении анализируемого периода;
3. Опубликованные статьи и монографии историков экономической науки, посвящённые различным аспектам истории теории общего равновесия и математического моделирования в СССР и в зарубежных странах; биографиям отдельных экономистов и истории отдельных учреждений и институтов;

4. Архивные материалы по истории советско-американских научных отношений, по истории советских научных учреждений и их отношений с властью; данные статистики о количественных аспектах эволюции математической экономики в СССР (динамика числа научных сотрудников, кандидатских и докторских степеней, финансирование исследований и т.д.).

Новизна работы в сравнении с имеющимися в данной области исследованиями

Данное исследование задумано как вклад в историю современной экономической теории, которая ещё не написана, хотя её отдельные аспекты и эпизоды изучались во многих работах.

Интересные и стимулирующие мысль исследования были проведены помимо прочих Э. Вайнтраубом [Weintraub 1983, 1991, 2002], Ф. Миrowsки [Mirowski 1989, 2002], М. Блаугом [Blaug 2003], Б. Инграо и Дж. Израэлом [Ingrao, Israel 1990], Ю. Йонэ [Yonay 1998], Н. Джьоколи [Giocoli 2003] и др. В них представлены основные достижения и апории теории общего равновесия и связанных с ней направлений научно-экономического знания, теоретические дискуссии и конфликты, более или менее подробно рассматриваются биографии экономистов, внёсших наибольший вклад в развитие указанных направлений, и история развития отдельных организаций и институтов (к примеру, общество «Мон Пелерин» или Комиссия Коулза).

Однако эти работы во многих отношениях отличаются от нашей. Во-первых, мы предпринимаем попытку исторического описания теории равновесия и некоторых разделов математической экономики после 1950-х годов, что в современной историографии не очень хорошо разработано. Во-вторых, в отличие от более классических работ по историографии экономической науки, мы предлагаем использовать в анализе понятийный арсенал и методологический аппарат современных подходов в философии и социологии науки, включая исследования науки и технологий (Science and Technology Studies, STS) и теорию перформативности.

Самостоятельной задачей в рамках данного исследования является изучение и написание истории экономико-математического направления в советской экономической науке. Имеющиеся в нашем распоряжении работы западных исследователей, обладавших ограниченным доступом к первоисточникам, во многом устарели [Ellman 1973; Zauberman 1975; Katsenelinboigen 1980; Sutela 1991]. Советские источники включают агиографические работы по истории отдельных институций и персоналий, мемуары учёных-экономистов и не предлагают целостного аналитического взгляда, подкреплённого результатами серьёзных эмпирических исследований. Современные работы на эту тему редки [Белых 2011, Шухов и Фрейдлин 1996] и написаны скорее в жанре классической истории идей, нежели социальной истории или исследований науки и технологий.

Наконец, мы планируем сопоставить логику развития экономико-математического моделирования в СССР и в западных странах, что, безусловно, является ещё не решённой (и даже не поставленной) исследовательской задачей. При том, что советская математическая экономика развивалась в связи с работами западных учёных, в ней присутствовала и определённая специфика, связанная с особенностями как институциональной организации советской науки, так и советского управления экономикой. Как различия в социальном контексте повлияли на содержание теоретических представлений о равновесии, на направления применения теории? Можно ли говорить о едином понимании равновесия? Свидетельства живых участников истории развития теории равновесия в СССР и других странах должны стать эмпирической основой, которая позволит ответить на эти вопросы.

Методология и методы исследований

Подход, разрабатываемый в рамках предлагаемого проекта, построен на пересечении социологии экономической науки (дисциплины, которая только зарождается), социальной истории современной экономической теории (окончательные версии которой ещё предстоит создать), экономической социологии и антропологии (в её попытке очертить границы между экономическим и социальным), наконец, философии социальных наук (стремящейся выявить онтологические и эпистемические основания теоретического знания).

В процессе реализации данного проекта предполагается комбинировать различные методы исследования.

1. Концептуальный и социально-исторический анализ развития математической экономики в СССР, Западной Европе и США на основе опубликованных работ экономистов, архивных документов, биографических данных, вторичных источников. На основе этих разнообразных письменных источников будет создана просопографическая база данных ведущих зарубежных и советских теоретиков равновесия, которая послужит созданию «генеалогического древа» изучаемых научных направлений и картографированию соответствующих субдисциплинарных пространств. Кроме того, просопографические данные будут использоваться для реконструкции и сравнения биографий изучаемых экономистов с целью выявления типичной (или типичных) биографии (биографий).

2. Полуструктурированные интервью с российскими, европейскими и американскими экономистами являются привилегированным источником информации об истории институтов, об отношениях между различными группами экономистов и их роли в социальном конструировании политики и рынков, об интеллектуальных и социальных конфликтах, свойственных изучаемым дисциплинарным пространствам. На пилотном этапе исследования были взяты шесть интервью, которые позволили уточнить объект и гипотезы исследования, а также доработать исследовательский инструментарий. Помимо этого, предполагается взять ещё по меньшей мере тридцать интервью с экономистами из списка, составленного на основе библиографической работы и рекомендаций, сделанных опрошенными экономистами. Все интервью будут транскрибироваться с целью последующего проведения тематического и биографического анализа.

3. Статистический анализ публикаций математических экономистов при помощи баз данных научных публикаций и цитируемости (Web of Science, Scopus, RePEc) позволит выявить интеллектуальную и институциональную структуры исследуемых субдисциплинарных пространств, а также проследить их динамику. На этом этапе исследования мы воспользуемся наиболее продвинутыми техниками количественного анализа публикаций, включая семантический анализ, а также анализ совместного цитирования, который дополнит результаты, полученные при помощи «мягких» методов.

Ожидаемые результаты исследований

1. Совместными усилиями участников проекта будет создана просопографическая база данных зарубежных и советских экономистов, которая послужит решению ряда аналитических задач, включая реконструкцию институциональной истории западной теории общего равновесия и советского экономико-математического направления, сравнительный анализ биографий и проч.; база данных звуковых и текстовых версий интервью с ведущими экономистами — теоретиками общего равновесия, которые не только послужат источником информации для решения исследовательских проблем, поставленных в рамках данного проекта, но и пополнят информационную базу «устной истории» мировой науки. Особое значение это имеет для сохранения истории малодокументированной и на сегодняшний день «забытой» советской экономической науки.

2. К концу первого года реализации проекта предполагается решить базовую задачу, состоящую в определении моделей и концепций экономической теории, связанных с понятием равновесия, разграничив их со смежными областями исследований и связав с конкретными научно-образовательными институтами и персоналиями (генеалогия и картографирование дисциплинарного пространства). Библиометрический анализ публикаций учёных-экономистов позволит реконструировать «карьеру» понятия равновесия (и связанных с ним понятий) в научной периодике, проанализировать интеллектуальную структуру данного субдисциплинарного пространства. Результатом индивидуальных усилий студентов и аспирантов станут обзоры литературы по различным аспектам истории теории общего равновесия и математического моделирования в СССР.

3. Первые результаты работы будут представлены участниками проекта на международных конференциях в России и за рубежом, а также станут основой исследовательских статей на английском и русском языках, которые будут поданы в ведущие профессиональные издания. На втором этапе исследований планируется издание коллективной монографии по теме проекта.

На протяжении всего периода реализации проекта предполагается проводить регулярный междисциплинарный семинар по теме «Социальный анализ экономического знания», который будет открыт для всех заинтересованных исследователей и студентов, а также для наших зарубежных коллег. Семинар будет сфокусирован на проблематике экономического знания как социального института в широком смысле слова: конструирование «экономического» как автономной сферы представления и действия; социальные основания экономического знания; функционирование экономической науки как академической дисциплины (экономическое образование, академические траектории, репутационные механизмы и т.д.), участие экономистов в политике, в частности в проведении экономических реформ; перформативность экономического знания; экономисты как профессиональная группа.

Литература

- Белых А. 2011. *История российских экономико-математических исследований. Первые сто лет*. Издание 3-е. М.: ЛКИ.
- Гарсия М.-Ф. 2010. Социальное конструирование совершенного рынка: голландский аукцион в Фонтенан-Солонь. *Вопросы экономики*. 8: 72–89.
- Поланьи К. 2002. *Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Фуко М. 2010. *Рождение биополитики*. СПб.: Наука.
- Шухов Н. С., Фрейдлин М. П. 1996. *Математическая экономия в России (1885–1995)*. М.: Наука.
- Babb S. L. 2001. *Managing Mexico: Economists from Nationalism to Neoliberalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Bernstein A. 2001. *A Perilous Progress: Economists and Public Purpose in Twentieth-century America*. Princeton: Princeton University Press.
- Biglaiser G. 2002. The Internationalization of Chicago's Economics in Latin America. *Economic Development and Cultural Change*. 50 (2): 269–286.

- Blaug M. 2003. The Formalist Revolution of the 1950s. In: Warren J., Samuels, J. E. B., Davis J. B. (eds.). *Blackwell Companion to the History of Economic Thought*. Oxford: Blackwell
- Callon M. (ed.). 1998. *The Laws of the Markets*. London: Blackwell.
- Coats A. W. 1993. *The Sociology and Professionalization of Economics*. London; New York: Routledge.
- Dezalay Y., Garth B. G. 2002. *The Internationalization of Palace Wars: Lawyers, Economists, and the Contest to Transform Latin American States*. Chicago, London: The University of Chicago Press.
- Ellman M. 1973. *Planning Problems in the USSR: the Contribution of Mathematical Economics to Their Solution 1960–1971*. CUP Archive.
- Fourcade M. 2009. *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*. New Jersey: Princeton University Press.
- Furner M. O., Supple B. 1990. *The State and Economic Knowledge: the American and British Experience*. Cambridge; New York: Woodrow Wilson International Center for Scholars, Cambridge University Press.
- Giocoli N. 2003. *Modeling Rational Agents: from Interwar Economics to Early Modern Game Theory*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Hall P. A. 1989. *The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism Across Nations*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Ingrao B., Israel G. 1990. *The Invisible Hand: Economic Equilibrium in the History of Science*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Katsenelinboigen A. 1980. *Soviet Economic Thought and Political Power in the USSR*. New York: Pergamon Press.
- Lebaron F. 2000. *La Croyance économique. Les économistes entre science et politique*. Paris: Seuil.
- MacKenzie D., Millo Y. 2003. Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *The American Journal of Sociology*. 109 (1): 107–145.
- MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (eds.) 2007. *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Mirowski Ph. 1989. *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge University Press.
- Mirowski Ph. 2002. *Machine Dreams Economics Becomes a Cyborg Science*. Cambridge etc.: Cambridge University Press.
- Sutela P. 1991. *Economic Thought and Economic Reform in the Soviet Union*. Vol. Cambridge Soviet paperbacks; 5. Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Weintraub E. R. 1983. *The Existence of a Competitive Equilibrium: 1930–1954*. *Journal of Economic Literature*. March: 1–39.

Weintraub E. R. 1991. *Stabilizing Dynamics: Constructing Economic Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press.

Weintraub E. R. 2002. *How Economics Became a Mathematical Science, Science and Cultural Theory*. Durham: Duke University Press.

Yonay Y. 1998. *The Struggle over the Soul of Economics: Institutional and Neoclassical Economists in America between the Wars*. Princeton University Press.

Zauberman A. 1975. *The Mathematical Revolution in Soviet Economics*. Oxford University Press.

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

Р. Мровчински

Социальная структура и социальное неравенство

Факультет социологии Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»



МРОВЧИНСКИ

Рафаэль (Mrowczynski, Rafael) — доцент факультета социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: rmrowczynski@hse.ru

General Course Description

Theorizing and empirical research on social structures and sources of inequalities in human societies constitutes one of the cores of sociology. The main purpose of the course is to provide an introductory overview of this complex and diversified area of scientific inquiries. By integrating insights from other branches of social sciences (especially economics, political science, social philosophy), the program of the course also accounts for the fact that sociology is not the only academic discipline which investigates these problems. The discussed contents should stimulate participants' further reflection about course-related phenomena and provide a source of inspiration for those who plan to conduct their own research in this area of sociological studies.

The course is designed as a combination of alternating lectures and seminars. The purpose of lectures is to present a specific area or aspect of social-structure and social-inequality studies including its fundamental theorising. The content of every single lecture will be related to the publications listed as «required readings». These lectures will, of course, reflect the point of view and the interpretation of the lecturer. Consequently, these contents can and should become subject to critical discussion during following meetings. In seminar meetings, participants will present sub-topics using the literature listed as «additional readings». To be awarded a passing grade, every participant has to deliver at least one such presentation during the entire course. A comprehensive list of requirements for a successful participation in the course is available in a special section of this syllabus.

The working language of the course is English.

Goals of the Course

The course will introduce to its participants classic theories of and contemporary debates on social structure and inequality research. At the same time, students will learn to critically discuss sociological texts in English. They will also develop their skills in oral presentation and in writing according to international standards of academic communication.

Program Author / Course Instructor

Rafael Mrowczynski received Ph.D. (Dr. phil.) in sociology from the Leibniz University in Hannover, Germany. In his thesis, he analyzed implications of informal social relations for the theory of social stratification in state-socialist and post-socialist societies focusing on the USSR and post-soviet Russia. In his postdoctoral project, he investigates the development of legal professions in Germany, Poland and Russia. Professional biographies and processes of professional-habitus formation are the focus of this qualitative-methods research.

Course Schedule

1. *Social Structures & Inequalities: An Introduction*

The course starts with a clarification of the concepts of social structure(s) and social inequalities. The discussion should also consider how these fundamental concepts of sociology are related to social-philosophic debates about «social justice».

Required readings: [Davis, Moore 1945; Durkheim 2008; Fischer, Hout, Jankowski, Lucas, Swidler, Voss 2008; Grusky, Szelenyi 2007; Sorensen 2001; Tumin 1953].

2. *Social Classes and Power Differentials: Basic Concepts of Social Structure Research and Recent Debates*

This thematic unit focuses on basic conceptual frameworks used in the social stratification and inequality research. Concepts of class, stratum, estate, and power elite are in the center of the discussion. A particular attention is devoted to recent controversies around the concept of social class which has been pivotal in most of sociological debates on social structure and inequalities in Western European and Northern American countries for one and a half centuries. Is the notion of class becoming useless for analyzing social structures of post-industrial countries or does it rather require a reconceptualization as to regain its explanatory power under changing circumstances?

Required readings: [Grusky, Sorensen 2008; Marx 2008; Mills 2008; Pakulski, Waters 2001; Parkin 2008; Sorensen 2008; Weber 2008; Wright 2007].

Additional readings: [Breen, Rottman 1995; Clark, Lipset 1991; Goldthorpe, Marshall 1992; Goldthorpe 2000; Hout, Brooks, Manza 1993; Pahl 1993; Rueschemeyer, Mahoney 2000; Sorensen 2000; Wright 2000].

3. *Income & Occupation as Factors of Social Differentiation*

This thematic unit discusses the impact of incomes and occupational prestige assessments on positions that individuals take within social hierarchies. Most of the readings tend to conceptualize inequality as a rather gradational phenomenon which can be more adequately theorized by using the concept of «stratification» than by referring to the concept of «class».

It is also argued that stratification can be much more easily operationalized for purposes of empirical social research.

Required readings: [Blau, Duncan 2008a; Hauser, Warren 2008; Morris, Western 2008; Sen 1997; Smeeding 2008; Weeden 2008].

Additional readings: [Bradbury, Katz 2002; Gottschalk 1997; Piketty, Saez 2006; Sampson, Morenoff 2008; Wilson 2008].

4. Modes of Status Attainment

This thematic unit aims at exploration of social mechanisms which bring individuals into or keep them in their social positions. Factors like family background, education and «cultural capital», «social capital» and access to social networks as well as structures of labor markets are considered. Additional readings offer an exemplary in-depth analysis of mechanisms by which labor market structures, especially the emergence of «dual labor markets», impacts social structure and gives rise to inequalities.

Required readings: [Blau, Duncan 2008b; Bourdieu 1986; Conley 2008; Kalleberg 2008; Lin 1999; Morgan 2008].

Additional readings: [Piore 1970; Sorensen, Kalleberg 2008; Weeden, Kim, Di Carlo, Grusky 2008].

5. Social Mobility: The Dynamics of Social Structures

This thematic unit explores the phenomenon of social mobility which is conceptualized as the dynamic aspect of the social structuration. Some of the writings on the reading list question the very concept of social structure as being too static and, hence, unable to reflect the dynamic, constantly changing nature of human societies.

Required readings: [Breen 2008; Erikson, Goldthorpe 2008; Gottschalk 2001; Lipset, Bendix, Zettelberg 2001; Sorokin 2001; Weeden, Kim, Di Carlo, Grusky 2008].

6. Ascriptive Differences and Social Inequalities: Gender, Ethnicity & Race

This thematic unit focuses on the interdependency between ascriptive differences among human beings on the one hand and their position within the social structure as well as their mobility chances during their life-course on the other hand. Ascriptive differences are understood as differences which by themselves do not constitute inequality. However, they can, as many research findings suggest, significantly correlate with phenomena of socio-economic and occupational differentiation. As a consequence, the question arises what is the role of possibly stereotyped characteristics attributed to members of such social groups in producing and re-producing their social status, socio-economic situation and mobility chances. The required and additional literature focuses on gender, racial and ethnic differences. A conceptual distinction between segregation and discrimination is also discussed.

Required readings: [Bielby 2008; Bonacich 1972; Feagin 1991; Grusky, Levanon 2008; Lorber 2007; Petersen 2008; Portes, Manning 2008; Wilson 2008].

Additional readings: [Belkin 2008; Bertrand, Mullainathan 2004; Blau, Kahn 2008; Boushey 2008; Correll, Benard, Paik 2008; England 2008; Goldin, Rouse 2008; Hochschild 2008; Massey, Denton 2008; Martini, Fan 1997; Oliver, Shapiro 2008; Pager 2008; Petersen, Morgan 1995; Portes, Zhou 1993].

7. Consequences of Social Inequalities

This thematic unit focuses on the reciprocal relationship between material stratification, educational attainments and occupational statuses on the one hand and lifestyles, social memberships and patterns of consumption on the other hand. The sphere of leisure activities, the use of computers and the Internet, and consumption patterns provide examples for a critical discussion of theoretical concepts.

Required readings: [Bourdieu 2008; Kohn 2008; Veblen 2008].

Additional readings: [Crompton 1996; Di Maggio, Hargittai, Celeste, Shafer 2007; Chan, Goldthorpe 2005].

8. Social Inequalities in Post-Socialist Contexts

Several authors, including the course instructor, have advanced the argument that major concepts of Western European and Northern American sociology are not fully adequate to grasp the specific structures and forms of social inequalities which emerged in Eastern European countries during the Soviet-type state socialism. Especially the concept of class has been controversially discussed as regarding its benefit for a critical analysis of socialist societies. Today, two decades after the collapse of the state-socialist regimes, there is still a controversial debate about the impact which the specific path of societal transformation in the past has on the present-day structure of social inequalities in this part of the world. The course unit intends to discuss this issue focusing on the emergence or absence of a «middle class» and on possible interdependencies between social structures and political behavior.

Required readings: [Kwasniewicz 2003; Lane 2005; Radaev, Shkaratan 1992; Slomczynski, Janicka 2008; Zaslavskaja 2002].

Additional readings: [Balzer 2001; Domanski 2000; Kunovich 2002; Mrowczynski 2008; Osborn, Slomczynski 2005; Slomczynski, Shabad 2000; Wilk, Shabad 2002].

9. Recent Trends in Social Inequalities

The last unit of the course aims at estimating and conceptualizing current reconfigurations in social structures of many countries. A particular emphasis is put on the phenomena of individualization, post-industrialization and transnationalism or «globalization». Especially the last two concepts can be regarded as alternative interpretations depending on a territorial framing of social structure research. Against this background, the still dominant focus of inequality theorizing and research on national-state units may be challenged by a theory of a transnational social structure which conceptualizes states and their multi-level regulatory regimes economic and welfare policies, border control regulations etc. as one of most crucial factors producing and reproducing social inequalities on a global scale.

Required readings: [Beck, Lau 2008; Bell 2001; Firebaugh 2008; Stiglitz 2008; Wallerstein 2008].

Grading

The awarded grades will take into account:

1. Frequent and active participation in seminar discussions. This component will constitute 30 per cent of the final grade. All participants are obligated to read all texts listed as «required readings». The knowledge of these contents is the basic prerequisite for all further discussions, writings of essays and examinations during the rest of the term. A very important form of active participation is to ask questions. Non-presenting participants are strongly encouraged to acquaint themselves with «additional readings» for a given meeting. This knowledge will certainly increase the quality of their contribution to discussions of presented literature.

Frequent attendance is, of course, a necessary prerequisite of active participation. Missing of classes is acceptable only if announced in advance or justified afterwards by naming an important reason like illness etc. (In

cases of illness, a medical certificate should be submitted to the dean's office.) Please use e-mail (rmrowczynski@hse.ru), phone (+7 499 152 04 71) or personal contact (office 216) to the course instructor for discussing individual scheduling and attendance problems.

2. An essay (2,000 to 3,000 words excluding bibliography, table of contents, front page etc.). This component will constitute 25 per cent of the final grade. Essay topics may be picked from the list included below. Alternative topics within the general thematic framework of the course may be proposed by participants. Such original topic proposals are welcomed. However, an essay topic which is not listed below has to be approved by the course instructor in advance. Course participants are asked to apply for (or to propose) essay topics until the day before the second meeting of the course via e-mail (rmrowczynski@hse.ru).

Essays should be submitted to the course instructor as a Word (doc or rtf) file via e-mail and as a hardcopy. The electronic version of the essay should be sent in advance of the hardcopy submission. It should be identical as compared to the hardcopy in regard of content, pagination, text formats etc. The deadline for the hardcopy submission is the second-last regular session of the course. Essays submitted after the deadline will not be taken into consideration in the grading procedure.

All sources of information and inspiration have to be explicitly indicated and listed in the bibliography according to the standards of scientific publication. All literal quotations have to be marked exactly as such. Please use the quotation and reference style of the American Sociological Review (ASR) which is used in this syllabus for listing of readings. (For details regarding the style, please also see: URL: <http://www.asanet.org/journals/asr/index.cfm>.)

Please be informed that the HSE implements a strict anti-plagiarism policy (URL: http://www.hse.ru/org/hse/antiplagiat_info/plagiat) which foresees sanctions for any misconduct in this respect. All writings of course participants will be routinely scanned by anti-plagiarism software. Indicated cases of plagiarism will be immediately reported to the dean's office.

3. An oral presentation with a written hand-out. This component will constitute 25 per cent of the final grade. The main purpose of presentations is to concisely review the recommended literature on a sub-topic («additional readings») and to highlight the insights that extend our understanding of the problem as compared to its interpretations in the required readings.

Please see below a list of presentation topics which are integral parts of respective meeting themes. Hence, they cannot be fundamentally modified by presenting participants.

Depending on the number of course participants, additional presentation topics can be allocated after a consultation with the course instructor.

A single presentation should not exceed 15 minutes as to leave enough time for further discussion of the sub-topic. Usually a timeslot of approx. 30 minutes will be allocated to a single sub-topic discussion. A seminar meeting will usually end with approx. 20 minutes of general discussion of all contents presented. Presenting participants are asked to prepare a short type-written hand-out which summarises their oral contributions (max. 800 words). This hand-out is an integral part of the presentation and should be delivered to every participant of the meeting in printed form no later than at the beginning of the oral presentation. An earlier submission of hand-outs will certainly increase the quality of the feedback that presenting person can expect after his or her presentations. For this reason, the submission in advance is encouraged. In such a case, please send a PDF version of the hand-out via e-mail to the course no later than two hours before the meeting of the presentation starts. Nevertheless, please bring a few hardcopies of the hand-out for those who might have had no opportunity to check their mailbox before the meeting. It is recommended (but not mandatory) that participants write

their essays on topics which are related to their seminar presentations. In this case, essays should however substantially extend and deepen the discussion of the topic as compared to the oral presentation.

The application for a presentation topic should be combined with the application for an essay topic. The deadline is the day before the second session of the course. Every student is asked to submit a list of at least three presentation topics in order of her or his preference and an essay topic proposal. The course instructor will provide for a balanced distribution of seminar presentations after receiving all applications.

4. A final written test at the end of the entire term. The evaluation will constitute 20 per cent of the final grade.

Participants who fail to make their contribution in any single of the areas listed above will not be awarded a satisfactory grade. In other words: every participant who intends to finish this course successfully is obligated to write an essay, to give a presentation in at least one seminar meeting, to write the test (achieving a passing grade, of course) and to frequently participate in discussions.

Possible essay topics:

1. Is some degree of social inequality inevitable in human societies? If your general answer is yes, is it enough for a sociologist to point to this fact? If your general answer is no, please explain how comes that almost all societies in human history display some forms of inequality?
2. Is social inequality organised into a small number of social macro-groups («classes», «estates» etc.) or is it rather gradational? Please discuss 'pros' and 'cons' of each interpretation.
3. Is «middle class» a class at all? Please discuss this question referring to classic and recent theories of social class.
4. What are the reasons for recent increases of income inequalities in many Western European and Northern American countries?
5. What are decisive factors for occupational outcomes and status attainment?
6. Is the U.S. a particularly mobile society as compared to other «Western» countries? Please estimate factors which are particularly relevant for your answer.
7. What are the explanations of the gender pay gap?
8. Please explain the difference between segregation and discrimination referring either to the case of gender or to that of ethnicity/race. Can these two phenomena (segregation and discrimination) be strictly separated from each other or is there a significant feedback effect between them?
9. According to course instructor's own observations, the majority of German horse-back riders are female. At the same time, the majority of mountain-bikers are apparently male. Please assume, this observation has been confirmed by a systematic sociological survey: Is it a case of gender inequality? Please explain your answer.
10. What accounts for differences in hiring, promotion, and pay between different racial or ethnic groups?

11. Please discuss the impact of one's position within the social structure on his or her cultural practices.
12. Are cultural practices which characterise different social groups a mere result of social inequalities or is there a reciprocal relationship (feed-back effects) between these complex factors?
13. Is there a link between one's position in the social structure and his or her political preferences?
14. Is illness the «great leveler» in otherwise stratified societies? Are all human beings equal in suffering from illnesses and in dying?
15. Are social structures of former state-socialist countries characterised by continuity or rather by change as compared to the period before 1989 / 1991?
16. Why did the question of «middle class» formation receive so much attention from Eastern European social scientists during the transformation period?
17. Is it adequate at all to analyse social structure and stratification of individual countries like the USA, Austria or Poland? Please discuss «pros» and «cons» of such an approach. What would be the alternative?

These essay topics, most of them put in form of questions, can also be used as «control question» for testing course participants' knowledge.

Presentation topics:

1. «Class & Rent» (theme «Social Classes & Power Differentials»)
2. «"Death" of Class?» (theme «Social Classes & Power Differentials»)
3. «Income Stratification» (theme «Income & Occupation as Factors of Social Differentiation»)
4. «Labor Market Structure» (theme «Modes of Status Attainment»)
5. «Gender Discrimination» (theme «Ascriptive Differences and Social Inequalities»)
6. «Gender Segregation» (theme «Ascriptive Differences and Social Inequalities»)
7. «Race & Ethnicity» (theme «Ascriptive Differences and Social Inequalities»)
8. «Unequal Life Styles» (theme «Consequences of Social Inequalities»)
9. «Post-Socialist Middle Class» (theme «Social Inequalities in Post-Socialist Contexts»)
10. «Social Inequalities & Political Process» (theme «Social Inequalities in Post-Socialist Contexts»)

A detailed allocation of additional readings to particular presentations in cases when more than one presentation will be provided in the first course meeting in form of a course schedule including a reading list.

Bibliography

Most of the texts listed below are included in:

Grusky D. B (ed.). 2008. *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press.

All participants are encouraged to conduct, in addition, their own bibliographic research when preparing their presentations or writing essays.

Balzer H. D. 2001. The Self-Denying Middle Class in the Global Age. In: Segbers K. (ed.). *Explaining Post-Soviet Patchworks*. Vol. 1: Actors and sectors in Russia between accommodation and resistance to globalization. Burlington: Ashgate Publishing Company; 366–384.

Beck U., Lau Ch. 2008. Theoretical and Empirical Explorations in the «Meta-Change» of Modern Society. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 1030–1035.

Belkin L. 2008. The Opt-Out Revolution. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 735–738.

Bell D. [1973] 2001. The Coming of Post-Industrial Society. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 805–817.

Bertrand M., Mullainathan S. 2004. Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination. *The American Economic Review*. 94: 991–1013.

Bielby W. 2008. The Structure and Process of Sex Segregation. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 786–797.

Blau F. D., Kahn L. M. 2008. The Gender Pay Gap: Have Women Gone as Far as They Can? In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 843–860.

Blau P., Duncan O. D. 2008a. Measuring the Status of Occupations. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 187–190.

Blau P. M., Duncan O. D. 2008b. The Process of Stratification. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 187–190.

Bonacich E. 1972. A Theory of Ethnic Antagonism: The Split Labor Market. *American Sociological Review*. 37: 547–559.

Bourdieu P. [1984] 2008. Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 870–893.

Bourdieu P. 1986. The Forms of Capital. In: Richardson J. G. (ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press; 241–258.

- Boushey H. 2008. Is the Opt-Out Hypothesis Convincing? In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 739–746.
- Bradbury K., Katz J. 2002. Are Lifetime Incomes Growing More Unequal? Looking at New Evidence on Family Income Mobility. *Regional Review*. 12 (4): 2–5.
- Breen R. [1992] 2008. Social Mobility in Europe. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 465–480.
- Breen R., Rottman D. 1995. Class Analysis and Class Theory. *Sociology*. 29: 453–473.
- Breen R., Goldthorpe J. H. 2008. Explaining Educational Differentials. Towards a Formal Rational Action Theory. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 610–623.
- Burt R. S. 1997. The Contingent Value of Social Capital. *Administrative Science Quarterly*. 42: 339–365.
- Chan T. W., Goldthorpe J. H. 2005. The Social Stratification of Theatre, Dance, and Cinema Attendance. *Cultural Trends*. 14: 193–212.
- Clark T., Lipset S. M. 1991. Are Social Classes Dying?. *International Sociology*. 6: 397–410.
- Clark T. N., Lipset S. M., Rempel M. 1993. The Declining Political Significance of Social Class. *International Sociology*. 8: 293–316.
- Conley D. 2008. What Do Low (or High) Sibling Correlations Tell Us About Social Ascription? In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 596–609.
- Correll Sh. J., Benard S., Paik I. 2008. Getting a Job: Is There a Motherhood Penalty?. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 759–770.
- Crompton R. 1996. Consumption and Class Analysis. In Edgell S., Hetherington K., Warde A. (eds.) *Consumption Matters*. Oxford: Blackwell; 113–132.
- Davis K., Wilbert E. M. 1945. Some Principles of Stratification. *American Sociological Review*. 10: 242–249.
- Di Maggio P., Hargittai E., Celeste C., Shafer S. 2007. Digital Inequality Politics. In: Grusky D. B., Szelenyi S. (eds.). *The Inequality Reader. Contemporary and Foundational Readings in Race, Class, and Gender*. Boulder: Westview Press; 549–566.
- Domański H. 2000. Death of Classes in Poland? Electoral Voting and Class Membership in 1991–1997. *Polish Sociological Review*. 2: 151–178.
- Domhoff G. W. 2008. Who Rules America? Power and Politics. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 290–295.

- Duncan G. J., Kalil A., Mayer S. E., Tepper R., Payne M. R. 2005. The Apple Does Not Fall Far from the Tree. In: Bowles S., Gintis H., Groves M. O. (eds.). *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*. Princeton, Oxford: Princeton University Press; 23–79.
- Durkheim E. 2008. The Division of Labor in Society. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 159–164.
- England P. 2008. Devaluation and the Pay of Comparable Male and Female Occupations. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 834–838.
- Erikson R., Goldthorpe J. H. [1991] 2008. Trends in Class Mobility. The Post-War European Experience. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 437–465.
- Feagin J. R. 1991. The Continuing Significance of Race: Antiracist Discrimination in Public Places. *American Sociological Review*. 56: 101–116.
- Featherman D. L., Hauser R. M. 1976. Prestige or Socioeconomic Scales in the Study of Occupational Achievement?. *Sociological Methods and Research*. 4: 403–422.
- Fernandez R. M., Fernandez-Mateo I. 2008. Networks, Race, and Hiring. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 587–595.
- Firebaugh G. 2008. The New Geography of Global Income Inequality. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 1044–1056.
- Fischer C. S., Hout M., Jankowski M. S., Lucas S. R., Swidler A., Voss K. 2008. Inequality by Design. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 49–53.
- Goldin, C., Rouse C. 2008. Orchestrating Impartiality: The Impact of «Blind» Auditions on Female Musicians. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 747–758.
- Goldthorpe J. H., Marshall G. 1992. The Promising Future of Class Analysis: Response to Recent Critiques. *Sociology*. 26: 381–400.
- Goldthorpe J. H. 2000. Rent, Class Conflict, and Class Structure: A Commentary on Sørensen. *The American Journal of Sociology*. 105: 1572–1582.
- Gottschalk P. 1997. Inequality, Income Growth, and Mobility: The Basic Facts. *The Journal of Economic Perspectives*. 11: 21–40.
- Gottschalk P. 2001. Inequality, Income Growth, and Mobility: The Basic Facts. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 373 ff.
- Granovetter M. S. 1973. The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*. 78: 1360–1380.

- Grusky D. B., Levanon A. 2008. Four Gloomy Futures for Sex Segregation. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 812–825.
- Grusky D. B., Sørensen J. B. 2008. Are There Big Social Classes? In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 165–175.
- Grusky D. B., Szélenyi S. 2007. The Rise and Fall of Benign Narratives about Inequality. In: Grusky D. B., Szélenyi S. (eds.). *The Inequality Reader. Contemporary and Foundational Readings in Race, Class, and Gender*. Boulder: Westview Press; 1–13.
- Harding D. J., Jencks Ch., Lopoo L. M., Mayer S. E. 2008. Family Background and Income in Adulthood, 1961–1999. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 505–515.
- Hausser R. M., Warren J. R. 2008. Socioeconomic Indexes for Occupations: A Review, Update, and Critique. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 213–218.
- Hochschild A. R. 2008. The Time Bind: When Work Becomes Home and Home Becomes Work. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 730–734.
- Hodge R. W. 1981. The Measurement of Occupational Status. *Social Science Research*. 10: 396–415.
- Hout M., Moodie B. 2007. The Realignment of U.S. Presidential Voting, 1948–2004. In: Grusky D. B., Szélenyi S. (eds.). *The Inequality Reader. Contemporary and Foundational Readings in Race, Class, and Gender*. Boulder: Westview Press; 567–575.
- Hout M., Brooks C., Manza J. 1993. Persistence of Classes in Post-Industrial Societies. *International Sociology*. 8: 259–277.
- Jencks Ch., Smith M., Acland H., Bane M. J., Cohen D., Gintis H., Heyns B., Michelson S. 2008. Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 498–504.
- Kalleberg A. L. 2008. Nonstandard Employment Relations and Labour Market Inequality. Cross-national Patterns. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 562–575.
- Kohn M. L. 2008. Job Complexity and Adult Personality. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 893–903.
- Kunovich R. 2002. «Throwing the Rascals Out». Macroeconomic Conditions, Personal Economic Hardship, and Protest Voting. In: Slomczynski K. M. (ed.). *Social Structure: Changes and Linkages*. Warszawa: IFiS Publishers; 201–220.
- Kwaśniewicz W. 2003. Between a Post-Feudal and a Post-Industrial Model: Polish Society in the 20th Century. *Polish Sociological Review*. 4: 387–397.

- Lane D. 2005. Revolution, Class and Globalization in the Transition from State Socialism. *European Societies*. 7 (1): 131–155.
- Lin N. 1999. Social Networks and Status Attainment. *Annual Review of Sociology*. 25: 467–487.
- Lipset S. M., Bendix R., Zettelberg H. L. 2001. Social Mobility in Industrial Society. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 309–318.
- Lorber J. 2007. The Social Construction of Gender. In: Grusky D. B., Szelenyi S. (eds.). *The Inequality Reader. Contemporary and Foundational Readings in Race, Class, and Gender*. Boulder: Westview Press; 276–283.
- Mach B. W. 2002. Patterns of Intergenerational Mobility: The Long-Term Trends. In: Slomczynski K. M. (ed.). *Social Structure: Changes and Linkages*. Warszawa: IFiS Publishers; 29–43.
- Mach B. W., Slomczynski K. M. 1995. Occupational Structure and Mobility in the Transition from Communism to Post-Communist Capitalism. In: Wnuk-Lipinski E. (ed.). *After Communism: A Multidisciplinary Approach to Radical Social Change*. Warszawa: Institute of Political Studies, Polish Academy of Sciences; 135–151.
- Marx K. 2008. Classes in Capitalism and Pre-Capitalism. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 79–88.
- Massey D. S., Denton N. A. 2008. American Apartheid. Segregation and the Making of the Underclass. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 349–359.
- Mateju P., Lim N. 1996. Who Has Gotten Ahead after the Fall of Communism. *Czech Sociological Review*. 3: 117–136.
- Mazumder B. 2005. The Apple Falls Even Closer to the Tree than We Thought: New and Revised Estimates of the Intergenerational Inheritance of Earnings. In: Bowles S., Gintis H., and Groves M.O. (eds.). *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*. Princeton, Oxford: Princeton University Press; 80–99.
- Mills C. W. [1956] 2008. The Power Elite. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 275–285.
- Martini M. M., Fan P. 1997. The Gender Gap in Earnings at Career Entry. *American Sociological Review*. 62: 588–604.
- Morgan S. L. 2008. A New Social Psychological Model of Educational Attainment. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 542–549.
- Morris M., Western B. 2008. Inequality in Earnings. Trends and Implications. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 61–66.

- Mosca G. 2008. The Ruling Class. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 268–274.
- Mrowczynski R. 2008. «Middle Classes» in Post-socialist Russia and Poland: Emergence or Decline? In: Fischer S., Pleines H. (eds.). *Changing Europe Book Series*. Vol. 4: Crises and Conflicts in Post-socialist Societies: The Role of Ethnic, Political and Social Identities. Stuttgart: ibidem; 129–149.
- Mullahy J., Stephanie R., Wolfe B. 2008. Health, Income, and Inequality. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 904–915.
- Oliver M. L., Shapiro Th. M. 2008. Black Wealth/White Wealth: A New Perspective on Racial Inequality. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 709–715.
- Osborn E., Slomczynski K. M. 2005. Entrepreneurs In the Social Structure: Class Divisions and Stratification Order. In: *Open for Business. The Persistent Entrepreneurial Class in Poland*. Warszawa: IFiS Publishers; 49–71.
- Pager D. 2008. Marked. Race, Crime, and Finding Work in an Era of Mass Incarceration. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 683–690.
- Pahl R. E. 1993. Does Class Analysis without Class Theory Have a Promising Future? A Reply to Goldthorpe and Marshall. *Sociology*. 27: 253–258.
- Pakulski J., Waters M. 2001. The Death of Class. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 866–874.
- Parkin F. 2008. Marxism and Class Theory. A Bourgeois Critique. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 143–158.
- Petersen T., Morgan L. A. 1995. Separate and Unequal: Occupation-Establishment Sex Segregation and the Gender Wage Gap. *The American Journal of Sociology*. 101: 329–365.
- Petersen T. 2008. Discrimination: Conscious or Nonconscious? In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 780–785.
- Piketty T., Saez E. 2006. The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective. *The American Economic Review*. 96: 200–205.
- Piore M. J. 1970. Jobs and Training. In: Beer S. H., Barringer R. E. (eds.). *The State and the Poor*. Cambridge, Mass.: Winthrop Publishers; 53–83.
- Piore M. J. 2008. The Dual Labor Market: Theory and Implications. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 550–553.
- Portes A., Zhou M. 1993. The New Second Generation: Segmented Assimilation and Its Variants. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 530: 74–96.

- Portes A., Manning R. D. 2008. The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 646–657.
- Radaev V., Shkaratan O. 1992. Etacratism: Power and Property. Evidence from the Soviet Experience. *International Sociology*. 7: 301–316.
- Rueschemeyer D., Mahoney J. 2000. A Neo-Utilitarian Theory of Class? *The American Journal of Sociology*. 105: 1583–1591.
- Sampson R. J., Morenoff J. D. 2008. Durable Inequality: Spatial Dynamics, Social Processes, and the Persistence of Poverty in Chicago Neighborhoods. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 371–387.
- Scott J. 2007. Life at the Top in America Isn't Just Better, It's Longer. In: Grusky D. B., Széleányi S. (eds.). *The Inequality Reader. Contemporary and Foundational Readings in Race, Class, and Gender*. Boulder: Westview Press; 503–510.
- Sen A. K. 1997. From Income Inequality to Economic Inequality. *Southern Economic Journal*. 64: 383–401.
- Sewell W. H., Haller A. O., Portes A. 1969. The Educational and Early Occupational Attainment Process. *American Sociological Review*. 34: 82–92.
- Slomczynski K. M. 2002. Changes and Linkages: Predictions for the Next Decade. In: Slomczynski K. M. (ed.). *Social Structure: Changes and Linkages*. Warszawa: IFiS Publishers; 261–268.
- Slomczynski K. M., Shabad G. 1996. Systemic Transformation and the Salience of Class Structure in East-Central Europe. *East European Politics and Societies*. 11: 155–189.
- Slomczynski K. M., Shabad G. 2000. Structural Determinants of Political Experience: A Refutation of the «Death of Class» Thesis. In: Slomczynski K. M. (ed.) *Social Patterns of Being Political*. Warszawa: IFiS Press; 187–209.
- Slomczynski K. M., Janicka K. 2008. Polarized Social Class Structure: On the Matthew Effect and Increasing Inequality. *Polish Sociological Review*. 1: 341–357.
- Smeeding T. M. 2008. Poverty, Work, and Policy. The United States in Comparative Perspective. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 327–339.
- Sørensen A. B. 2000. Toward a Sounder Basis for Class Analysis. *The American Journal of Sociology*. 105: 1523–1558.
- Sørensen A. B. 2001. The Basic Concepts of Stratification Research: Class, Status, and Power. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 287–300.
- Sørensen A. B. 2008. Foundations of a Rent-Based Class Analysis. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 219–234.

- Sørensen A. B., Kalleberg A. L. 2008. An Outline of a Theory of the Matching of Persons to Jobs. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 553–561.
- Sorokin P. A. [1959] 2001. Social and Cultural Mobility. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 303–308.
- Stiglitz J. E. 2008. Globalism's Discontents. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 1036–1043.
- Chan T. W., Goldthorpe J. H. 2008. The Social Stratification of Theatre, Dance, and Cinema Attendance. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 916–926.
- Tikhonova N. 1999. On the Path to a New Stratification of Russian Society. *Sociological Research*. 38: 60–80.
- Treiman D. J. 1976. A Standard Occupational Prestige Scale for Use with Historical Data. *Journal of Interdisciplinary History*. 7: 283–304.
- Tumin M. M. 1953. Some Principles of Stratification: A Critical Analysis. *American Sociological Review*. 18: 387–394.
- Veblen Th. 2008. The Theory of Leisure Class. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 862–870.
- Wallerstein I. 2008. Class Conflict in the Capitalist World Economy. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 111–113.
- Weber M. 2008. Class, Status, Party. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 114–124.
- Weeden K. A. 2008. Occupational Closure and Earnings Inequality. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 176–186.
- Weeden K. A., Kim Y., Di Carlo M., Grusky D. B. 2008. Is the Labor Market Becoming More or Less Gradational? In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 249–265.
- Wilk K. M., Shabad G. 2002. The Impact of Social Class and Political Experience on Support for Poland's Joining the European Union. In: Slomczynski K. M. (ed.). *Social Structure: Changes and Linkages*. Warszawa: IFiS Publishers; 243–260.
- Wilson W. J. 2008. Jobless Poverty: A New Form of Social Dislocation in the Inner-City Ghettos. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 340–349.
- Wilson W. J. 2008. The Declining Significance of Race: Blacks and Changing American Institutions. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 691–703.

Wright E. O. 2000. Class, Exploration, and Economic Rents: Reflections on Sørensen's «Sounder Basis». *The American Journal of Sociology*. 105: 1559–1571.

Wright E. O. 2007. Class Counts. In: Grusky D. B., Szelenyi S. (eds.). *The Inequality Reader. Contemporary and Foundational Readings in Race, Class, and Gender*. Boulder: Westview Press; 56–63.

Zaslavskaja T. I. 2002. The Socio-Structural Aspect of the Transformation of Russian Society. *Sociological Research*. 41: 6–19.

КОНФЕРЕНЦИИ

М. В. Никитина

Летняя школа Лаборатории сравнительных социальных исследований «Многоуровневый анализ в сравнительных исследованиях», 21 августа — 2 сентября 2011 г.



НИКИТИНА Марина Вячеславовна — стажёр-исследователь Лаборатории сравнительных социальных исследований НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email:
m.marinanikitina@gmail.com

В конце августа 2011 г. в Пушкине (Ленинградская область) состоялась первая в России международная летняя школа, посвящённая многоуровневому анализу социологических данных. Её организатором выступила созданная почти год назад при НИУ ВШЭ международная Лаборатория сравнительных социальных исследований (URL: <http://www.lssi.hse.spb.ru/>). По своей структуре она представляет собой разветвлённую сеть учёных во главе со всемирно известным профессором Рональдом Инглхартом (Ronald Inglehart), президентом ассоциации «Всемирное исследование ценностей» (World Value Survey Association, WVSA). В основу исследовательской сети Лаборатории заложена стратегия международной академической мобильности: молодые российские и зарубежные учёные, имеющие американские и европейские научные степени, приезжают в Россию для ведения преподавательской и исследовательской деятельности, а российские аспиранты и молодые преподаватели, в свою очередь, едут в партнёрские университеты за границей для приобретения знаний и навыков.

Три раза в год участники сети встречаются на международных конференциях ЛССИ, где представляют свои индивидуальные проекты, получают консультации ведущих учёных и имеют возможность плодотворного общения в академической среде. В этот раз решено было совместить конференцию с летней школой: большую часть дня шли лекционные и практические занятия, а ближе к вечеру молодые учёные представляли результаты собственных исследований (индивидуальных проектов).

Целью школы являлось развитие навыков и повышение квалификации в области многоуровневого моделирования на количественных данных путём консультаций с ведущими мировыми исследователями. В работе школы приняли участие около 40 человек: студенты магистратуры, аспиранты, молодые учёные из разных городов России, Украины, Белоруссии, Израиля, Германии и США. Возможность подробно ознакомиться с передовыми методами статистического анализа привлекла не только социологов, но и политологов, экономистов, демографов, психологов. Одна из основных причин такого разностороннего интереса — неразвитость программного обеспечения, способного к многоуровневому моделированию, и острый недостаток специалистов в этой области не только в России, но и в мире, в то время как спектр возможностей данного метода очень широк.

Германн Дюльмер (Hermann Dülmer), профессор Университета Кёльна (Германия) и руководитель Института анализа и архивации данных при этом же университете, прочёл вводный курс по многоуровневому анализу в программе HML (Hierarchical Linear and Nonlinear Modeling — «Иерархическое линейное и нелинейное моделирование»), сочетающий в себе как теорию, так и практику. На занятиях профессор Дюльмер подробно объяснял принцип работы программы, подкрепляя свои лекции теоретическими выкладками. Затем каждому слушателю было дано задание построить в HLM собственную модель на своих данных с последующим представлением и подробным объяснением полученных результатов.

Второй курс лекций, который прочитал Кристиан Вельцель (Christian Welzel), вице-президент WWSA, профессор Университета Люфаны (Leuphana University) (Германия) и НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге, был посвящён тому, как анализировать культуру (т.е. связанные с ней социальные установки и поведение) на данных WVS. Эта обширная база данных является ключевой для проектов ЛССИ, поскольку основное направление Лаборатории — исследование ценностей. В связи с этим прочитанный курс оказался очень полезным для слушателей, так как были детально проанализированы переменные и системы показателей WVS.

Эдуард Понарин, заведующий ЛССИ и профессор НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге, познакомил слушателей с основами статистического пакета R, который представляет собой мощный и, что важно, бесплатно распространяемый инструмент (и в то же время язык программирования), позволяющий обрабатывать сложные аналитические модели. Поскольку R не имеет удобного визуального интерфейса (в отличие, например, от SPSS), для эффективного использования этой программы необходимо не только разбираться в теории, но и понимать, как работает та или иная команда. Это и продемонстрировал профессор Понарин во время занятий.

Немаловажной частью летней школы были выступления приглашённых учёных. Так, профессор Яап Дронкерс (Jaap Dronkers) из Университета Маастрихта (Maastricht University) (Нидерланды) рассказал об успеваемости детей мигрантов из 16 европейских стран, которая была измерена с помощью методов многоуровневого анализа. Михаил Черныш, профессор Института социологии РАН, в своём докладе коснулся феномена социальной справедливости в российском обществе (исследования показывают, что россияне готовы принять неравенство, но считают, что оно нарушает правила честной игры). А заключительная лекция профессора Рональда Инглхарта была посвящена анализу влияния чувства физической и экономической безопасности человека на его ценности и поведение: в частности, было установлено, что высокий уровень экзистенциальной небезопасности приводит к развитию ксенофобии, а чувство безопасности укрепляет межличностное доверие.

Формат летней школы ЛССИ не только способствовал эффективному усвоению большого объёма информации в сжатые сроки, но и располагал к результативному академическому общению, посредством которого зарождаются новые идеи, формы сотрудничества и проекты.

Следующая летняя школа Лаборатории запланирована на лето 2012 г. Она будет посвящена моделированию структурных уравнений. Более подробная информация появится на сайте Лаборатории (URL: <http://www.lssi.hse.spb.ru/>) за месяц до мероприятия.

А. А. Желнина

Репортаж о семинаре «Культурные индустрии: взгляд экономиста, социолога и менеджера», 14–15 октября 2011 г.



ЖЕЛНИНА Анна Александровна — старший преподаватель кафедры социологии Санкт-Петербургского филиала НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург, Россия).

Email: azhelnina@gmail.com

14–15 октября 2011 г. в Санкт-Петербургском филиале НИУ ВШЭ состоялся семинар «Культурные индустрии: взгляд экономиста, социолога и менеджера». В семинаре приняли участие означенные в заголовке специалисты из Санкт-Петербурга, Москвы и Перми, а также представители культурных индустрий Санкт-Петербурга. По задумке авторов семинара, представители разных исследовательских дисциплин и практики должны были обсудить и сравнить различные способы изучения экономики культуры.

Первый день семинара был посвящён «внутренним» проблемам творческих индустрий и способам их исследования. Марина Матецкая, доцент кафедры менеджмента НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге, организатор мероприятия, сделала обзорный доклад «Современные подходы к оценке вклада культурных отраслей в социально-экономическое развитие общества». По мнению докладчицы, сфера культуры и культурного производства настолько специфична, что привычные инструменты экономистов оказываются недостаточными при её исследовании. Цена культурных благ редко отражает их качество, предложение всегда превышает спрос, рыночные механизмы формирования цены при этом не работают в полной мере, испытывая существенное влияние различных внешних факторов. По мнению Матецкой, чисто экономический подход при изучении культурных индустрий ограничен и гораздо интереснее анализировать то, как происходит взаимодействие на рынке культуры, т.е. перспективным является сетевой анализ.

Александр Пронин, преподаватель кафедры социологии НИУ ВШЭ в Петербурге, продолжил идею об ограниченности экономического подхода при исследовании культурных индустрий. Однако фокусом его критики стал институциональный подход, который не позволяет, по мнению докладчика, объяснить разнообразие существующих организационных форм, наличие неэффективных институтов, а также то, как окружающая среда влияет на поведение отдельно взятой фирмы. С такой постановкой вопроса не согласилась Елена Подколзина, доцент кафедры институциональной экономики НИУ ВШЭ. Александр Пронин, Елена Подколзина и слушатели в зале пытались определиться со смысловым значением терминов «институт» и «организация». Дискуссанты старались определить: их непонимание и несогласие возникли в связи с тем, что в экономике и социологии эти термины трактуются по-разному, или по какой-то другой причине.

В свою очередь, Елена Подколзина затронула вопрос неэффективности институтов: неэффективности для кого? Для различных игроков эффективность порой измеряется по-разному: так, для всего общества некий институт может казаться неэффективным, но при переключении уровня внимания

может обнаружиться, что для кого-то он всё же выполняет важную функцию. Подколзина остановилась и на проблеме измерения цены благ (в том числе культурных), а также отметила, что измерять эффективность некоторых организаций (например, некоммерческих организаций и других организаций в сфере культуры) невозможно через призму максимизации прибыли — эффективность такого рода организаций должна измеряться, скорее всего, по числу людей, которым было предоставлено некое благо.

После теоретических дебатов Олег Паченков из Центра независимых социологических исследований представил результаты эмпирического изучения сферы творческих индустрий (ТИ) в разные годы с начала 2000-х. Основной проект «Сектор творческих индустрий» был реализован в 2001–2002 гг., он отражает состояние сектора ТИ в Петербурге на заре его существования. Однако, как выяснилось, многие из обнаруженных тогда проблем сохраняются и сегодня — это разобщённость сектора, низкий уровень кооперации творческих индустрий друг с другом, раскол между «менеджерами» и «людьми искусства» (классическое разделение на высокую культуру и прагматику).

После серии докладов состоялся круглый стол «Культурные индустрии: актуальные вопросы функционирования и развития», в котором приняли участие и представители собственно культурных индустрий. Однако, кроме Алексея Нешитова, представителя лофта «Ткачи», присутствующие выразили сомнение по поводу собственной принадлежности к этому сектору. Например, Сергей Дмитриев, партнёр коворкинга «HomeWork», предложил участникам круглого стола определить, можно ли называть это креативной индустрией — создание удобного офисно-коммуникативного пространства, которое служит, скорее, для приятного и полезного общения и обмена мнениями, чем для получения прибыли от арендной платы. Екатерина Закревская, аспирант Высшей школы менеджмента, познакомила слушателей с проблемами развития российских музеев, многие из которых, безусловно, являются игроками в сфере культуры, но едва ли могут претендовать на то, чтобы именоваться креативными индустриями. Получая государственную поддержку, многие музеи не стремятся развиваться и придумывать новые формы для привлечения посетителей, придерживаясь идеологии «высокой культуры». В целом участники круглого стола сошлись во мнении, что существуют различные культурные и креативные индустрии, однако у них есть общие проблемы — взаимодействие с государством, поиск источников финансирования, а также поддержание стабильности (многие творческие индустрии живут в режиме проектов и рискуют прекратить существование, когда закончится проектный цикл).

Второй день семинара был посвящён уже не столько самим творческим индустриям, сколько их функционированию в более широком — городском — контексте. В отличие от первого дня, когда социологи, экономисты и менеджеры долго дискутировали по поводу терминологии и поиска общего языка, в вопросах городского развития исследователи были более-менее единодушны. Среди выступающих и публики большинство составили социологи, менеджеры и представители кафедры государственного и муниципального управления (ГМУ) НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге.

Первый доклад (Анна Желнина, кафедра социологии и Центр молодёжных исследований НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге) был посвящён определению потенциала и ограничений концепции креативного города. Поскольку в настоящее время концепция креативного города стала чрезвычайно популярной, а развитие территорий в «креативном ключе» становится необычайно модным, необходимо обратить внимание на возможные негативные эффекты подобного развития. В частности, такими эффектами могут быть социальное исключение, неоправданный рост цен на недвижимость, перекос в сторону культурного потребления, а не производства и т.п.

Юлия Папушина, доцент кафедры менеджмента Пермского филиала НИУ ВШЭ, в своём докладе «Креативный город и креативные индустрии: размышления о штампах и хорошо забытом старом» задалась похожими скептическими вопросами, обращаясь к примеру Перми, ставшей самым известным

в России полигоном для креативных экспериментов. Ирина Шафранская, ещё одна участница из Перми, в докладе «Город для креативного класса» представила результаты количественного исследования мнений жителей Перми о качестве жизни в городе и о городских ценностях. Проанализировав взгляды креативного и «некреативного» классов на то, что такое хороший город, исследователи пришли к любопытным выводам. В частности, оказалось, что гордиться своим городом, уделять большое внимание качеству городской среды склонен именно «некреативный» класс, в то время как представители креативных профессий в первую очередь думают о возможности профессиональных реализации и развития.

Ани Закарян, магистрант программы «Государственное и муниципальное управление», в докладе, подготовленном совместно с Анной Саниной, доцентом кафедры ГМУ, затронула тему гражданской позиции горожан и креативных способов её выражения. В частности, были приведены примеры творческого подхода к оформлению плакатов на протестных митингах, городских граффити общественно значимого содержания и т.п. Доклад вернул к жизни задремавшее было междисциплинарное непонимание. Социологи достаточно активно исследуют городские протестные движения, и в зале присутствовали несколько специалистов по этой теме. Недоумение Елены Тыкановой (аспирант факультета социологии СПбГУ), например, вызвало употребление термина «ментальность», который в социологических выступлениях употреблять не принято.

Выступление Сергея Малина, преподавателя кафедры ГМУ, было посвящено особенностям функционирования системы государственных закупок в целом и в сфере культуры в частности. Этот доклад вызвал живой интерес Екатерины Закревской, исследовательницы музеев, которая пыталась получить ответ на практический вопрос о том, чем государственный заказ отличается от государственного задания. Однако обсуждение лишь продемонстрировало, что система находится ещё в процессе становления и активно трансформируется, так что чётко определить, насколько эффективно она работает в сфере культуры, пока не представляется возможным.

Следующей в программе была видеоконференция с Юрием Автономовым, доцентом кафедры микроэкономического анализа НИУ ВШЭ, который прочитал лекцию «Эмпирические исследования спроса на культурные блага: исполнительское искусство и объекты культурного наследия».

Завершилась официальная часть семинара общей дискуссией, для которой модераторы выбрали тему «Роль внешних факторов в развитии творческих индустрий». «Отдуться» за все творческие индустрии пришлось Константину Зильбербургу, руководителю лофта «Monochrome». В своём вступительном выступлении он отметил: несмотря на то что в настоящее время наблюдается бум креативных стартапов, большинство из них скоро прогорит в силу сложных условий существования малого бизнеса в целом. В Петербурге творческие индустрии, для которых основным путём развития является образование именно малых команд и организаций, могут не выжить в современных условиях, когда слишком высокие арендная плата и прочие расходы не позволяют им выйти на самоокупаемость. Основным игроком на рынке остаётся государство, взаимодействие с которым можно наладить только в случае объединения в более крупные ассоциации. Однако творческие индустрии пока не могут объединиться в такую ассоциацию для лоббирования своих интересов.

Взаимодействие с государственными структурами вообще стало одной из центральных тем всего семинара. Во время первой дискуссии Алексей Нешитов из «Ткачей» отметил, что пока есть лишь два пути развития творческих кластеров: низовые инициативы, которые занимаются тем, что им интересно, но могут платить только низкую аренду, а потому оказываются в плохих условиях; и крупные инвестиционные проекты, однако в этом случае инвестор хочет «отбить» свои вложения, и только платёжеспособные арендаторы (т.е. окупаемые и более крупные организации из сферы IT, дизайна) могут позволить себе попасть в «творческое пространство». Вскользь была отмечена третья возможность —

кооперация с районными и городскими властями. Однако этот вариант, по мнению Нешитова, грозит повернуть всё мероприятие в сторону выполнения задач районных администраций. Отвечая на вопрос, почему сотрудничество с властями не рассматривается как вариант, Константин Зильбербург отметил, что этот путь слишком сложен и затратен: не понятно, «куда идти», с чиновниками редко удаётся найти общий язык, вкусы чиновников не всегда совпадают с тем, что кажется правильным творческим людем, да и сама процедура общения с властью перегружена правилами и бюрократией.

Прошедший семинар получился очень насыщенным. Были представлены взгляды разных дисциплин на один и тот же предмет — и это было весьма продуктивно. Было интересно послушать, как представители смежных дисциплин подходят к изучению творческих индустрий с совершенно разных сторон, а иногда, наоборот, обнаружить много схожего в считающихся разными подходах. При этом обсуждение практических проблем сектора объединяло всех, были выявлены самые интересные и животрепещущие проблемы. В связи с этим хочется поблагодарить организаторов семинара за приглашение собственно «креативщиков».

Резюмируя, стоит сделать замечание по поводу модной сегодня междисциплинарности, которую, кстати, буквально за неделю до описываемого мероприятия обсуждали участники ещё одного семинара в питерской Вышке, который назывался «Индивидуальные потребительские стратегии в России на пересечении социологии, экономики, психологии». Действительно, важно не столько то, с какой стороны ты смотришь, сколько то, на что именно акцентируешь внимание, ведь продуктивной оказывается ориентация в исследованиях на конкретный вопрос, предмет изучения. Именно поэтому менеджеры и социологи, изучающие похожие проблемы (например, проблемы городского развития в эпоху творческих индустрий), легко находят общий язык и точки соприкосновения, в то время как теоретические дебаты об ограничениях методологий друг друга приводят только к недопониманию и укреплению границ дисциплин.

Contents and Abstracts

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 5

Interviews

Interview with Alexandra Benham and Lee Benham:
«We Select the Best Young Researchers» (translated by *Dmitry Krylov*) 8

New Texts

Olga Bessonova
Outcomes of Transformation of the Soviet Housing Model..... 14

Abstract

Despite the 20 years of economic transformation from the redistributive system (*razdatok*) to the market, the Russian modern housing policy has returned to the large-scale introduction of departmental and public housing and municipal mortgage (at reduced rate) for government employees. It resulted from the mechanism of market-*razdatok* equilibrium. In the course of historical changes in Russia it came through three institutional cycles. At structured phases of these cycles the *razdatok* turns out to be in the front while at the transformation stages a quasi market is formed. Both models generate significant outcomes but then face a crisis. This impasse is usually resolved by mutual replacement of these models. The new housing policy should synthesize market and redistributive (*razdatok*) mechanisms as indicated by the experience of welfare states' formation in the developed countries.

Keywords: housing *razdatok*; redistributive economy; housing quasi market; municipal mortgage; market transformation; welfare state.

New Translations

Alya Guseva
Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Postcommunist Russia
(translated by *Yury Kapturevsky*) 30

The book «Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Postcommunist Russia» by *Alya Guseva* explores the emergence of credit card market in Russia and discusses how the demand for absolutely new product is created. The research is based on interviews and archival data collected in two series in Moscow (Russia): from 1998 to 1999 and from 2003 to 2005. The author finds out that the socialist legacies shaped the Russian credit card market development. This path-dependence of the Russian market resulted in non-trivial solutions discovered by the market actors trying to cope with uncertainty and complementarity as two critical factors. Social networks play an important role here as well. The journal «Economic Sociology» publishes the book's first chapter suggesting theoretical foundations for the empirical research.

Keywords: credit card market; banks; uncertainty and complementarity.

Insight from the Regions

Tatyana Zhuravskaya

«Grey» Importation over the Russian-Chinese Border: What's New? 54

Abstract

The research aims at describing mechanisms and practices of «grey» importation of consumer goods over the Russian-Chinese border. It also demonstrates significant changes which happened over the last 10 years. The city of Blagoveshchensk (Amur region) serves as a case studied. Data covers in-depth interviews, observations, information from the website «Amur.info» and relevant legislation. «Grey» importation and shuttle trade are discussed from the standpoint of the new institutional economics and networks perspectives. The comparison of early and late 2000s business practices shows that applied «grey» business schemes are flexible and universal. In addition, there are important shifts in actors' status, role of Customs office and goods quality.

Keywords: «grey» importation; retailing; shuttle traders; formal and informal institutions.

Debate Studies

Natalya Voronina, Irina Zangieva

Attitudes of Employees to Intrafirm Interaction in the Sphere of Social and Labor Relations 72

Abstract

The article is devoted to employees' orientations within the space of «cooperation–conflict». Social attitudes of employees to interactions between main actors of labor relations are empirically studied by instruments of factor analysis.

Keywords: social and labor relations; intrafirm interaction; social attitudes.

Professional Reviews

Anastasiya Dubova

Studies in Social Roots of the Police Informal Economic Activity 91

Abstract

The article describes the academic literature on social roots of police involvement into informal economy. The major issue for investigation is: why do policemen move from law enforcement officers into market actors? Does it result from group norm socialization or their individual characteristics? Three concepts involving individual, group and system factors are introduced. Attempts to adapt approaches applied in sociology of deviant behavior (social criminology) to economic sociological tasks are undertaken. In conclusion, potential trajectories for the future research of these issues are indicated.

Keywords: police; informal economy; corruption; reasons for involvement of policemen into informal economy; social embeddedness; police culture; code of silence.

New Books

Alisa Maksimova

Economic Sociology Guide to Durkheimian School. Book Review on Steiner Ph. 2010.

Durkheim and the Birth of Economic Sociology. Translated by Tribe K.

Princeton, NJ: Princeton University Press..... 106

Research Projects

Ivan Boldyrev, Olesya Kirchik

The History of Equilibrium Theory in 1960–1990 and the Economics and Math Perspective in the Soviet

Economic Theory..... 115

Syllabi

Rafael Mrowczynski

Social Structures and Social Inequalities..... 123

Conferences

Marina Nikitina

Lab for Comparative Social Research's Summer School

«Multilevel Analysis in Comparative Studies», 21 August – 2 September, 2011 139

Anna Zhelnina

Seminar «Cultural Industries: From Economic, Sociological and Management Perspectives», 14 –15

October 2011..... 141

About the Authors

Benham, Alexandra

Founder and the Secretary of the Ronald Coase Institute
abenham@coase.org

Benham, Lee

PhD in Economics, Professor, Department of Economics, Washington University
benham@wustl.edu

Bessonova, Olga

Doctor of Science in Sociology, Leading Research Fellow, Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences
beol@mail.nsk.ru

Boldyrev, Ivan

Lecturer, International College of Economics and Finance; Associate Professor, Department of Economic Methodology and History, Faculty of Economics, National Research University Higher School of Economics (HSE)
iboldyrev@hse.ru

Dubova, Anastasiya

PhD Student, Faculty of Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE)
anastasia_dubova@list.ru

Guseva, Alya

PhD in Sociology, Associate Professor, Department of Sociology, Boston University
aguseva@bu.edu

Kirchik, Olesya

Leading Research Fellow, Lab for Science and Technology Studies, the Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, National Research University Higher School of Economics (HSE)
okirchik@hse.ru

Maksimova, Alisa

Master Student, Faculty of Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE)
alice.mcximove@gmail.com

Mrowczynski, Rafael

PhD in Sociology, Associate Professor, Faculty of Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE)
rmrowczynski@hse.ru

Nikitina, Marina

Research Intern, Lab for Comparative Social Research, National Research University Higher School of Economics (HSE)
m.marinanikitina@gmail.com

Voronina, Natalya

Senior Lecturer, Faculty of Sociology; Research Intern, Institute for Social Development Studies, National Research University Higher School of Economics (HSE)

nvoronina@hse.ru

Zangieva, Irina

PhD Student, Lecturer, Faculty of Sociology; Research Intern, Institute for Social Development Studies, National Research University Higher School of Economics (HSE)

izangieva@hse.ru

Zhelkina, Anna

Senior Lecturer, Faculty of Sociology, Saint-Petersburg Branch of National Research University Higher School of Economics (HSE)

azhelkina@gmail.com

Zhuravskaya, Tatyana

PhD Student, Amur State University; Junior Research Fellow, Amur Lab for Economics and Sociology, the Economic Research Institute of the FarEastern Department of the Russian Science Academy

wellshy@mail.ru