

Т. 12. № 4. Сентябрь 2011

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



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247

Читайте в номере:

Интервью с Марион Фуркад

Юдин Г. Б. Теоретические основания исследования экономического знания

Соколов М. М. Рынки труда, стратификация и карьеры в советской социологии

Барсукова С. Ю. Ресурсная экономика и сословная рента: концепция С. Кордонского



Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь

№ 2 – март

№ 3 – май

№ 4 – сентябрь

№ 5 – ноябрь

Учредители:

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



Редакция

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

Редакционный совет

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

Содержание

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

Интервью

Интервью с Марион Фуркад «История развития дисциплины в каждой стране своя»
(перевод *Е. Б. Головляничиной*)..... 8

Новые тексты

Г. Б. Юдин
Теоретические основания исследования экономического знания..... 13

Новые переводы

Т. Парсонс, Н. Смелсер
Хозяйство и общество (перевод *М. С. Добряковой*)..... 33

Взгляд из регионов

М. М. Соколов
Рынки труда, стратификация и карьеры в советской социологии..... 37

Дебютные работы

А. Р. Лолло
Дискурс глянцевого журнала: социокоммуникативные аспекты..... 73

Профессиональные обзоры

В. Э. Волкова, Д. О. Стребков
Социология азартных игр: основные авторы и подходы 93

Новые книги

С. Ю. Барсукова
Ресурсная экономика и сословная рента: концепция С. Кордонского
Рецензия на книгу: Кордонский С. Г. 2008. *Сословная структура
постсоветской России*. М.: Институт Фонда «Общественное мнение»..... 112

Исследовательские проекты

К. Д. Титаев
Как суды принимают решения:
исследование влияния внеправовых факторов на российские суды..... 122

Учебные программы

Н. Флигстин

Хозяйство и общество	126
----------------------------	-----

Конференции

Call for Papers. International Conference in Moscow «Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories Meet Economic Realities?». October 25–28, 2012.....	134
---	-----

М. Е. Маркин

Третья летняя школа Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ «Российская экономическая социология: проблемы и стратегии интернационализации». 6–11 июля 2011 г., г. Звенигород, Московская область, Россия.....	139
---	-----

Contents and Abstracts.....	143
-----------------------------	-----

About the Authors.....	146
------------------------	-----

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Мы публикуем первую информацию о крупной международной конференции по экономической социологии, которая пройдёт в Москве, в Высшей школе экономики, в октябре 2012 г. Её анонс — Call for Papers — Вы найдёте в этом номере.

Конференция будет проводиться под официальной эгидой Всемирной социологической ассоциации (International Sociological Association, ISA, Исследовательский комитет RC02 «Economy and Society» — «Хозяйство и общество») и Европейской социологической ассоциации (European Sociological Association, ESA, Исследовательская сеть по экономической социологии) при поддержке секции по экономической социологии самой большой и влиятельной национальной социологической ассоциации — Американской (American Sociological Association, ASA). Представители названных организаций вошли

в программный комитет конференции, которая изначально проектировалась как международная, и программа строилась на основе предложений коллег из ESA, ISA и ASA.

Но главное, конечно, не официальные вывески, а состав участников. Здесь проведена большая подготовительная работа, которая привела к весьма положительным итогам. В качестве докладчиков на пленарных заседаниях конференции согласились выступить ведущие американские и европейские учёные — Ф. Доббин, К. Кнорр-Цетина, Д. Старк, Л. Тевено, Б. Уци, Р. Фернандес, М. Фуркад, В. Штрек. Все они являются лидерами своих исследовательских направлений.

Мини-конференции в Москве проведут П. Асперс, Й. Беккерт, А. Гусева, Н. Додд, У. Кэрролл, Дж. Мюррей, Т. Пинч, К. Хили, Н. Флигстин, Ф. Штайнер, С. Эшвин, В. Якубович. Эти коллеги будут отбирать участников конференции и, разумеется, выступят сами.

Подобная конференция уже проводилась мною в 2000 г. на базе Московской Высшей школы социальных и экономических наук. Тогда в ней участвовали более 100 человек, включая нескольких звёзд — М. Аболафию, Дж. Гершуни, Д. Старка, Х. Уайта и др. Но уровень и представительность планируемой конференции будут заведомо выше. Такого количества звёзд экономической социологии Москва ещё не видела. Многие из них впервые окажутся в России.

Уже открыт сайт конференции — <http://esconf2012.hse.ru>; информация на нём будет постоянно пополняться.

Заработала и конференционная почта — esconf2012@hse.ru; сюда можно направлять любые вопросы.

Следите за нашей информацией и готовьтесь к участию.

Теперь несколько слов о новом номере.

В рубрике «Интервью» публикуется интервью с Марион Фуркад (Университет Калифорнии, Беркли, США). Несмотря на молодость, Фуркад по праву считается одной из заметных фигур в мировой экономической социологии. В немалой степени этому способствовала её книга «Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s» («Экономисты

и общества. Национальные различия в экономической науке США, Великобритании и Франции. 1890–1990-е»), вышедшая в 2010 г. В интервью Фуркад рассказывает о том, как пришла в экономическую социологию, насколько неодинаково развивалась экономическая наука в разных странах, и о своих новых сравнительных исследованиях. Добавим, что Марион — одна из активных участниц будущей конференции в Москве в 2012 г. Переведённое интервью публиковалось в издании «Economic Sociology: The European Electronic Newsletter» (2010. 11 (3)).

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем статью *Г. Б. Юдина* (НИУ ВШЭ) «Теоретические основания исследования экономического знания». Опираясь на творческое наследие К. Поланьи и М. Фуко, автор обращает внимание на подвижность границ экономического и необходимость изучать эти границы. По мнению Г. Б. Юдина, *homo economicus* из модели с фиксированными предпосылками превращается в исследовательскую проблему для социологов, призванных анализировать исторические условия возникновения и трансформации человека экономического.

Рубрика «**Новые переводы**» предлагает фрагмент классической работы *Т. Парсонса и Н. Смелсера* «Economy and Society» («Хозяйство и общество»), представляющей исследовательскую традицию, которая позднее получила название «старая экономическая социология». Авторы предпринимают попытку проанализировать природу границ между экономикой и социологией с позиций теории систем. Соответственно экономическая теория становится особым случаем общей теории социальных систем, а основные экономические категории фактически реинтерпретируются с помощью категорий социальной системы. В переведённом фрагменте излагаются заключительные выводы этой книги. Впервые этот фрагмент был опубликован в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология» (М.: РОССПЭН, 2004). Теперь мы предлагаем новую редакцию перевода.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» помещена работа известного социолога, к. с. н. *М. М. Соколова* (старшего научного сотрудника Лаборатории социологии образования и науки НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург). Это ещё одно звено в серии статей Соколова, посвящённых социологии как профессии. Написано, по обыкновению, эрудированно и содержательно. В статье используется предложенный Эндрю Эбботтом экологический подход для описания эволюции систем профессий, в качестве же объекта закономерно выступает советское социологическое сообщество. Весьма интересен сюжет о политическом патронате со стороны философских партруководителей. Привлекает внимание и многое другое, в том числе анализ структуры социологических субспециализаций, механизмы распределения академических и профессиональных позиций и контрактов.

В рубрике «**Дебютные работы**» мы предлагаем статью аспирантки Социологического института РАН (Санкт-Петербург) *А. Р. Лолло* «Дискурс глянцевого журнала: социокоммуникативные аспекты». В работе рассматривается один из субъектов современного дискурса потребления — женский глянцевый журнал. По результатам дискурсивного анализа текстовых материалов журнала «Cosmopolitan» выделены специфические языковые средства и содержательные паттерны, с помощью которых осуществляется конструирование коллективного жизненного стиля.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» представлен материал *В. Э. Волковой и Д. О. Стребкова* (НИУ ВШЭ). В нём анализируются работы, посвящённые изучению азартных игр. Приводятся различные классификации мотивов и типологии игроков, рассматриваются социальные и культурные предпосылки развития и распространения азартных игр в современных обществах. Особое внимание уделено актуальной теме государственного регулирования игорного бизнеса в разных странах.

В рубрике «**Новые книги**» публикуется рецензия *С. Ю. Барсуковой* (НИУ ВШЭ) на одну из самых оригинальных книг, опубликованных в России в последние годы, — «Сословная структура постсовет-

ской России» (2008). Её автор *С. Г. Кордонский* хорошо известен как разработчик теории административных рынков. В противовес расхожим теориям о рыночном хозяйстве в своей книге он характеризует российскую экономику как ресурсную и подчёркивает принципиальную важность деления ресурсов между сословиями, считая этот процесс стержневым для общественной жизни. Рецензия же написана не только со знанием дела, но и с немалой страстью и остроумием. Уверен, что если Вы начнёте её читать, то уже не оторвётесь, а потом броситесь искать и саму книгу.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» мы знакомим вас с проектом Института проблем правоприменения в Европейском университете в Санкт-Петербурге (руководитель проекта — *К. Д. Тумаев*). Он посвящён анализу внеправовых факторов, которые влияют на принятие решений судами общей юрисдикции и арбитражными судами в России. Цель проекта — выявление ключевых уклонов в судебных практиках. Работа основана на большом количестве собранных данных о деятельности арбитражных судов и об уголовных делах, рассмотренных районными судами.

В рубрике «**Учебные программы**» мы предлагаем программу по экономической социологии («Economy and Society») одного из мировых лидеров данного направления — *Нила Флигстина* (Университет Калифорнии, Беркли, США). Это ещё одна возможность посмотреть, как строится обучение по интересующему нас предмету.

Наконец, в рубрике «**Конференции**» публикуется расширенный анонс — Call for Papers — международной конференции по экономической социологии «Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories Meet Economic Realities?» («Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?»), которая пройдёт в Москве, в Высшей школе экономики, 25–28 октября 2012 г.

Наконец, публикуется репортаж *М. Е. Маркина* о прошедшей в июле 2011 г. летней школе Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ.

* * *

Ещё раз приглашаем на только что открывшийся сайт конференции <http://esconf2012.hse.ru>

ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Марион Фуркад: «История развития дисциплины в каждой стране своя»



ФУРКАД Марион (Fourcade, Marion) — доцент факультета социологии в Университете Калифорнии (Беркли, США).

Email: fourcade@berkeley.edu

Перевод с англ.
Е. Б. Головляничиной

Источник: Interview with Marion Fourcade. 2010. *Economic Sociology: The European Electronic Newsletter*. 11 (3): 66–68. URL: http://econsoc.mpifg.de/archive/econ_soc_11-3.pdf

В своей первой книге «Economists and Societies» («Экономисты и общества») М. Фуркад провела увлекательное сравнительное исследование национальных различий в экономической науке США, Великобритании и Франции [Fourcade 2009]. Её работы также публиковались в таких ведущих журналах, как «American Journal of Sociology», «American Sociological Review» и «Theory and Society».

— Как получилось, что Вы начали заниматься экономической социологией?

— Зависимость от ранее принятых решений и доля случайности. В колледже я специализировалась сразу по двум предметам — экономике и социологии и затем постаралась сохранить эту двойственную специализацию как можно дольше, до тех пор, пока это не стало практически и интеллектуально непосильным. Уже тогда меня больше всего интересовали те «экономисты», работы которых были нетипичными для современного экономического мейнстрима, — Альберт Хиршман (Albert Hirschman), Амартия Сен (Amartya Sen), Янош Корнаи (Janos Kornai), хотя они трудились в ведущих исследовательских структурах (все трое преподавали в Гарвардском университете). Я стала изучать границы представлений о том, что считается приемлемой работой по экономической теории, и по итогам этого проекта поступила на программу PhD по социологии в Гарвардском университете.

Таким образом, в экономическую социологию меня привели познания в экономической теории и стремление разобраться в структуре этого научного поля. Затем, в Гарварде, я познакомилась с политической социологией экономических идей и экспертного знания (например, работы Петера Хилла (Peter Hill), Маргарет Вейр (Margaret Weir), Теды Скочпол (Theda Skocpol)) и очень заинтересовалась вопросом о том, почему тем или иным экономическим идеям удаётся или не удаётся повлиять на политический курс. Какое-то время я исследовала то, как организовано предложение профессионального знания в США и какова роль нелиберальных экспертных центров в распространении экспертных идей. Я родом из Франции, поэтому не могла не поинтересоваться, имеются ли у этих организационных структур аналоги в моей стране. Это сравнительное изыскание со временем переросло (лучше даже и не вспоминать) в титанический труд по выявлению исторических и институциональных оснований производства экономического знания в трёх странах (вначале их было четыре).

Парадокс состоит в том, что мне не нравится считать себя экономическим социологом в обычном смысле этого термина, то есть социологом, изучающим рынки и организации. Занимаясь преподаванием экономической социологии, я стала лучше ориентироваться в работах по данной тематике, и это немного приблизило меня к социологии рынков и организаций! Но в целом я определяю свою работу как сравнительную социологию знания и политики на эмпирическом примере экономической науки. Например, моя следующая книга будет исследованием социальных оснований классификационных систем в чисто дюркгеймианском духе.

— *Есть ли книги или статьи, которые особенно повлияли на Ваши взгляды и исследовательскую деятельность в сфере экономической социологии?*

— Прощу прощения за некоторую придирчивость к формулировкам, но то, что вы называете моими *взглядами и деятельностью в сфере экономической социологии*, всё ещё находится в процессе становления! Различные этапы деятельности и разные исследовательские проекты требуют своей теоретической базы. И я по-прежнему очень многое узнаю из работ коллег.

Исторических институционалистов я уже упоминала. Их книги и статьи послужили исходной точкой для моей работы. Но вскоре мой подход стал более «культуралистским», в том числе под влиянием работ Джона Мейера (John Meyer) и Фрэнка Доббина. Особое влияние на мой подход к межстрановым сравнениям оказала книга Ф. Доббина «Forging Industrial Policy» («Формирование промышленной политики») [Dobbin 1994], и я до сих пор считаю её одной из лучших работ в этом жанре. Моя вторая любимая книга принадлежит к совсем другому направлению, но она не менее интересна — это «Fabrication of Labor» («Производство труда») Ричарда Биернаки [Biernacki 1995].

Несколько лет назад я вновь открыла для себя работу П. Бурдьё «Social Structures of Economy» («Социальные структуры хозяйства») [Bourdieu 2005], а также широчайшие возможности его теоретической схемы описания хозяйственных процессов, и вообще *любых* социальных процессов. Структуралистский подход Бурдьё к изучению рынков очень меня впечатлил, но у меня мало публикаций в рамках этого подхода. На мой взгляд, предложенный Бурдьё анализ рынка жилья в терминах структурных соответствий между полями — единственное убедительное социологическое объяснение феномена, который в изложении экономистов выглядит как довольно загадочное установление соответствия между предложением и спросом. Также чрезвычайно важно то внимание, которое Бурдьё уделяет изучению потребления. Этой темой часто пренебрегают: экономическая социология, особенно в США, не интересовалась почти ничем, кроме производства. (Я до сих пор не понимаю, почему «Distinction» («Различение») [Bourdieu 1984] не является обязательным чтением для каждого экономсоциолога.) Учёт роли диспозиций (вкусов) и маркетинга (наряду с традиционными сюжетами — регулирование рынков и их структура) во многом направлял наше совместное с Кираном Хили исследование систем кредитования, используемых малообеспеченными американцами [Fourcade, Healy 2007].

Ещё одна повлиявшая на меня книга и яркое исключение из «производственного» направления экономической социологии — это работа Вивианы Зелизер «Pricing the Priceless Child» («Оценивая бесценного ребёнка») [Zelizer 1985]. Прочитанная мною ещё на первом курсе, эта книга имеет для меня особое значение. Сначала я не рассматривала её как экономико-социологическую; не думаю, что и кто-то другой тогда видел в работе Зелизер экономическую социологию. Для меня это было потрясающее историческое исследование чрезвычайно показательного изменения в культуре. Позже я оценила важность этой книги и её вклад в теоретическое осмысление (и эмпирическое изучение) социально-исторических оснований экономической ценности, то есть именно той темы, что находится в центре моего текущего проекта, посвящённого экономической оценке природных явлений во Франции и в США.

— В Вашей последней книге показано, что практики и концепции экономистов во многом определяются институциональным и культурным контекстом, в котором они существуют [Fourcade 2009]. Не могли бы Вы рассказать об основных различиях между представителями этой профессии в США, во Франции и в Великобритании?

— Организационные различия сразу бросаются в глаза: люди обучаются по разным системам, устраиваются на разные работы, их по-разному воспринимает публика, и у них очень разные политические взгляды. В результате, несмотря на всевозможные «научные» связи и взаимодействия поверх национальных границ, история развития дисциплины в каждой стране своя. Эти институциональные особенности — и в частности те, которые я в своей книге называю «осуществление публичной власти» (*exercise of public power*), — оказывают огромное влияние на постановку вопросов, выбор методологии и способы коммуникации. Как профессия и как дисциплина экономическая наука во многом является продуктом конкретных социальных структур (конечно, и сами эти структуры подвержены воздействию со стороны экономической науки).

А вот чтобы понять интеллектуальные различия между экономическими науками разных стран, вам придётся прочитать всю книгу: невозможно в интервью отразить во всей полноте рассмотренные в книге сюжеты. Достаточно сказать, что в каждой отдельной стране мы имеем дело не с *научной школой*, а с *полем*, в пределах которого наблюдается как разнообразие и соперничество интеллектуальных традиций, так и очевидная общность ключевых идей. Если говорить совсем упрощённо, то американцы одержимы концепциями экономического роста и эффективности, французы — идеями производительности и рационального порядка, англичане — концептуализацией и измерением благосостояния (*welfare*). Отмечу лишь один из парадоксов: научное поле экономики в США, которое производит впечатление более конкурентного и менее централизованного, на деле отличается высокой интеллектуальной однородностью (по меньшей мере, в том, что касается исследовательских методов и практик; позиция в политических дискуссиях — это отдельная тема). Напротив, во Франции, где институциональные структуры в большей степени контролируются государством, налицо бóльшая обособленность и разнообразие исследовательских направлений.

— Как Вы считаете, можно ли обнаружить подобные различия национальных исследовательских традиций в экономической социологии?

— Да, безусловно. Давайте посмотрим на различия Франции и США, что для меня наиболее знакомо. Филипп Штайнер очень увлекательно написал об этом [Steiner 2007]. Показательно, что некоторые научные направления, с полным правом считающиеся во Франции частью экономической науки, в США не получили признания у экономистов, но заинтересовали экономсоциологов. Можно вспомнить и только что упомянутое различие в фокусе исследований (потребление и (или) производство), а также меньшую приверженность французских экономсоциологов к такому «фирменному» методу американской экономической социологии, как сетевой анализ. На этом я остановлюсь, мне неловко продолжать столь поверхностные сравнения.

— Считаете ли Вы полезным и (или) возможным диалог с экономистами? Обсуждение каких вопросов могло бы лечь в его основу?

— Сначала поговорим о теории. Теоретический диалог с институциональными экономистами наладить довольно просто в силу очевидной общности научных и исторических оснований, а также потому, что не занимающие господствующего положения научные подходы заинтересованы в поиске союзников за пределами своей дисциплины. Что касается экономического мейнстрима, то кое-какое взаимодействие происходит и здесь. Некоторые экономисты заимствуют результаты социологических и

психологических исследований, чтобы сделать свои модели поведения более реалистичными. Но при всем этом верно и то, что базовый принцип социологии — идею *первичности* социального порядка по отношению к индивидуальному сознанию — очень трудно совместить с базовым принципом экономической теории о существовании индивидуальной функции полезности. Я также не уверена, что мы когда-нибудь сумеем перевести социологические идеи на язык математических моделей и что, вообще, следует пытаться это сделать! Поскольку теории действия и исследовательские стили так сильно различаются, мы, даже искренне желая понять друг друга, часто говорим каждый о своём и не слышим собеседника.

Кроме того, эти две дисциплины занимают очень разные структурные позиции и неодинаково взаимодействуют с другими сферами. Экономисты активно сотрудничают с государственными органами, корпорациями и международными организациями, что, помимо доступа к значительным ресурсам, делает их намного более заинтересованными в поиске конкретных решений проблем. Напротив, социологи занимают скорее маргинальное положение и при этом избегают непосредственного участия в политических процессах.

В результате именно мнения экономистов воздействуют на политический выбор. Это касается всей дисциплины, но особенно — макроэкономики. За редкими исключениями нам, социологам, оказалось нечего сказать в публичных дискуссиях по поводу политики обменного курса (в связи с евро), монетарной и фискальной политики, регулирования. Политологи преуспели в этом больше, однако и их позиция по данным вопросам редко вызывает большее доверие, чем точка зрения экономистов. А ведь именно на макроуровне принимаются самые важные политические решения нашего времени — вспомните нынешний кризис Экономического и валютного союза (Economic and Monetary Union, EMU). Нам следует стремиться узнать что-то такое, что позволило бы внести свой вклад в политические дискуссии (например, изучить символические аспекты и политические последствия разных способов хозяйственной деятельности); однако мы этого не делаем или делаем недостаточно.

Наверное, лучший способ установить продуктивный диалог экономистов и социологов — совместная исследовательская работа. Хотя, конечно, это проще сказать, чем сделать (в силу упомянутых выше культурных и структурных различий).

— *Недавно Вы провели сравнительное исследование экономической ценности природных факторов в США и во Франции, основанное на изучении крупнейших случаев загрязнения окружающей среды [Fourcade 2010; 2011]. Какие выводы Вы сделали о значении этих денежных оценок?*

— Тут всё чрезвычайно сложно. Экономическая, денежная ценность объекта отчасти зависит от того, как вы исходно определите этот объект. «Природа» во Франции и в США — это не одно и то же. Мы говорим о природных явлениях в разных контекстах: как о юридической, экологической, политической проблеме или же в контексте экономической оценки. Соответственно мы создаём разные технологии — юридические, политические, биологические, экономические; каждая со своими результатами и со своими последствиями. Конечно, можно сказать, что основной вывод такого исследования: «Франция и Америка — это две большие разницы», но ведь истинная ценность сравнительного исследования состоит не в констатации различий, а в том, чтобы показать, *в чём именно* заключаются различия между странами, и продемонстрировать единство в пределах одной страны. Поэтому важный теоретический вывод будет звучать так: в каждой стране способы решения сугубо прикладных задач, наподобие оценки ущерба окружающей среде, на самом деле опираются на всю совокупность социокультурных принципов, которые определяют наш опыт взаимодействия с природным миром, и на разные «порядки обоснования ценности», поддерживающие этот опыт (в терминах Люка Болтански (Luc Boltanski) и Лорана Тевено (Laurent Thévenot)). Таким образом, мы возвращаемся к социологии знания — и это правильно.

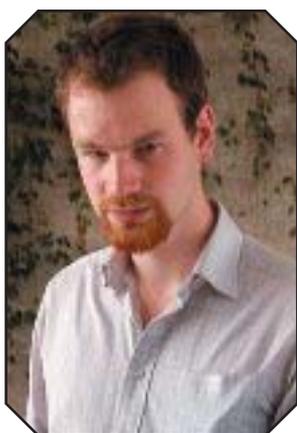
Литература

- Biernacki R. 1995. *The Fabrication of Labor: Germany and Britain, 1640–1941*. Berkeley: University of California Press.
- Bourdieu P. 1984. *Distinction: A Social Critique for the Judgment of Taste*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Bourdieu P. 2005. *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity Press.
- Dobbin F. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. New York: Cambridge University Press.
- Fourcade M. 2009. *Economics and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain and France, 1890s–1990s*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fourcade M. 2010. Price and Prejudice: On Economics, and the Enchantment/Disenchantment of Nature. In: Beckert J., Aspers P. (eds.). *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*. Oxford: Oxford University Press; 41–62.
- Fourcade M. 2011. Cents and Sensibility: Economic Values and the Nature of «Nature» in France and America. *American Journal of Sociology*. 116 (6): 1721–1777.
- Fourcade M., Healy K. 2007. Moral Views of Market Society. *Annual Review of Sociology*. 33: 285–311.
- Steiner Ph. 2007. *La Sociologie Économique*. Paris: La Découverte.
- Zelizer V. 1985. *Pricing the Priceless Child: the Changing Social Value of Children*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Г. Б. Юдин

Теоретические основания исследования экономического знания¹



ЮДИН Григорий Борисович — младший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: gregloko@yandex.ru

Одна из важнейших тенденций в социальных исследованиях хозяйства обнаруживается на концептуальном уровне: от привычных понятий «экономическое действие», «практики» и «институты» акцент постепенно смещается в сторону экономического знания. Это вовсе не означает исчезновения экономического поведения из повестки социальных исследований хозяйства, но заставляет внимательнее отнестись к взаимосвязи между знанием и действием. Ключевое значение анализа экономического знания для понимания институциональной динамики и целенаправленного действия подчёркивалось двумя весьма влиятельными в области социальных исследований хозяйства учёными — Карлом Поланьи и Мишелем Фуко. Однако значение поднятой темы пока не было должным образом оценено их последователями. В этой статье обсуждается теория экономического знания, предложенная названными мыслителями, а также обобщаются важные теоретические результаты, полученные в последнее время в рамках формирующегося поля исследований экономического знания. Мы формулируем элементы теории экономического знания в виде нескольких основных положений и показываем, что основная задача сегодня состоит в применении этой теории для объяснения изменения границ экономического.

Ключевые слова: экономическое знание; Карл Поланьи; Мишель Фуко; homo economicus; перформативность экономической науки; граница экономического.

В рамках социальных исследований хозяйства на протяжении XX века решающую роль играли такие понятия, как «действия», «практики», «структуры» и «институты». Этот концептуальный набор в той или иной мере объединяет разные дисциплины, проявляющие интерес к экономическим феноменам — экономическую теорию, социологию, историю, антропологию. В последнее время, однако, всё большее значение приобретает ещё одно понятие — «экономическое знание». Если традиционно изучение хозяйства естественным образом предполагало непосредственное наблюдение человеческой активности, то сегодня всё чаще в центре внимания оказывается именно знание. При этом речь не идёт о сравнении хозяйственных идеологий как систем убеждений, способных придавать действиям экономических агентов разный смысл. Напротив, предполагается, что экономическое знание при всей его неоднородности имеет ряд отличительных особенностей,

¹ Индивидуальный исследовательский проект № 10-01-0057 «Экономическое и социальное: проблема границы в экономической социологии» выполнен при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ».

Автор признателен участникам семинаров ЛЭСИ НИУ ВШЭ за полезные комментарии, высказанные при обсуждении текста.

которые формируют особый взгляд на мир, и прежде, чем искать различия, следует объяснить само происхождение и распространение экономического знания.

Одним из наиболее заметных направлений такого исследования стало изучение социального контекста экономической науки, обнаруживающее её перформативный характер, способность изменять описываемую реальность так, что она всё лучше и лучше соответствует содержанию экономических моделей [Callon 1998a; MacKenzie 2006; Callon, Millo, Muniesa 2007; MacKenzie, Muniesa, Siu 2007; Derosières 2008]. Однако, как справедливо замечает Ф. Штайнер в своей апологии социологии экономического знания, сводить это знание к его академической составляющей было бы ошибкой [Steiner 2001: 453]. В основании такого ошибочного отождествления лежит представление о том, что экономическое знание — это знание об экономике. Длинная традиция социологических исследований знания свидетельствует о том, что социальную природу знания можно понять, только если не воспринимать его как «знание о...» или даже как «знание для...», то есть не сводить к позитивному и технологическому знанию, являющемуся, как отмечал основоположник социологии знания М. Шелер, наиболее искусственной для человека формой знания [Scheler 1924: 50]. Базовые пласты знания, через призму которого человек естественным образом воспринимает мир, находятся гораздо глубже научного знания.

В то же время неверно представлять знание просто как идеологию, пронизывающую сознание человека ложным восприятием реальности. Несмотря на то, что другой активно развивающейся сегодня областью являются историко-социологические исследования генезиса неолиберальной мысли, где прослеживается роль экономистов-теоретиков (их личностей и трудов) в формировании новых направлений государственной политики и идеологии [Walpen 2004; Harvey 2005; Denord 2007; Mirowski, Plehwe 2009], редуцировать экономическое знание к либеральной идеологии, с помощью которой заинтересованные слои манипулируют массами и скрывают от них истинное положение дел — значит недооценивать влияние знания на реальность. К. Мангейм отмечал: для социологии знания, в отличие от учения об идеологии, интерес представляет то, как «общественная структура со всеми её феноменами» по-разному воспринимается «наблюдателями, помещёнными в различных пунктах этой структуры» [Мангейм 1994: 220].

Смещение акцента на анализ экономического знания не означает отказа от исследования экономического поведения. Скорее, благодаря этой трансформации по-новому ставится вопрос о том, какое поведение мы можем назвать экономическим; по-новому, потому что сам ответ на этот вопрос зависит от нашего экономического знания. Как пишет М. Фуркад, «социология экономического знания должна предварять любую экономическую социологию» [Fourcade 2009: 261].

Анализ экономического знания не случайно играл ключевую роль в работах теоретиков, чьи труды стали классикой социальных исследований хозяйства. Один из таких авторов — Карл Полањи, чей подход считается каноническим для анализа экономических институтов, в то время как предпринятая им в главной работе «Великая трансформация» реконструкция зарождения политической экономии обычно не связывается с институциональным анализом. Между тем, Полањи предложил изучать институты через исследование знания: как показывает его интерпретация «Политики» Аристотеля, мы можем понять состояние современной мыслителю институциональной среды не по научному содержанию его теории, которое в терминах современной экономической науки может быть ошибочно, но опираясь на его способ мышления, знания мира [Полањи 2010].

Другой автор, чьи идеи и представления давно и активно используются в исследованиях хозяйства, — Мишель Фуко. Помимо понятий «практика» и «дискурс», которые сегодня несут на себе заметный отпечаток подхода Фуко, есть и не столь заметные влияния, например, особое понимание власти в неоинституциональной экономической социологии многим обязано концепции французского мыслителя

[Power 2011: 50]. Однако работы Фуко, посвящённые экономическому знанию, привлекали мало внимания исследователей хозяйства. Между тем, в сложной сети тесно взаимосвязанных понятий учения Фуко оно играет едва ли не ключевую роль. «Дискурсивная практика способна формировать группы объектов, совокупности высказываний, игру понятий, последовательности теоретических решений... Этот набор элементов, регулярно формируемых дискурсивной практикой и являющихся необходимыми для существования науки... можно назвать знанием» [Foucault 1969: 238]. Таким образом, экономическое знание скрепляет между собой: экономические практики, управляемые личным интересом и оцениваемые в соответствии с ним; экономические институты, образцом эффективности и справедливости для которых выступает институт рынка; экономическую науку, закрепляющую результат действия рыночных сил в качестве истины. Экономическое знание представляет собой особый способ восприятия мира, высказывания о нём, его познания и преобразования. Возможно, наиболее важная общая черта столь разных по стилю мыслителей, как Поланьи и Фуко, это акцент на изменчивости экономического знания и, вместе с тем, на подвижности сферы экономического в целом. Именно благодаря этому экономическое знание никогда нельзя заранее исчерпывающим образом определить, но зато можно проследить его трансформацию эмпирически.

Опираясь на рассуждения Поланьи и Фуко, мы в этой работе предложим некоторые элементы теории экономического знания. Это предприятие позволит нам систематизировать некоторые важные результаты, достигнутые в последнее время эмпирическими исследователями. Одновременно мы выделим ключевые моменты в теории экономического знания, предложенной этими мыслителями, и укажем на её значение для учения об экономическом. Чтобы структурировать изложение, мы сведём рассматриваемые подходы к нескольким основным тезисам, которые являются одновременно и результатом исследований экономического знания, и предпосылками для дальнейшей аналитической работы.

Т1. Границы экономического подвижны

Определению значения слова «экономический» была посвящена главная дискуссия в антропологии XX века — спор между формалистами и субстантивистами. Полемику инициировал Карл Поланьи в ответ на распространение в экономической науке формальных определений её предмета в духе предложенного Л. Роббинсом («Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [Роббинс 1993: 18].) Поланьи не устраивала именно оторванность таких определений от какого бы то ни было содержания: руководствуясь ими, невозможно, указав на какой-либо вид поведения или взаимоотношений, сказать, относится ли он к «экономическому» или нет. Возражения Поланьи сводились к следующему:

- такое понимание экономического предполагает определённую логику человеческого поведения, которая, в самом деле, есть, однако существует только в условиях определённой институциональной среды, а именно — саморегулирующихся рынков, которые «побуждают акты индивидуального выбора к образованию взаимозависимых движений, составляющих в итоге экономический процесс» [Поланьи 2002: 65];
- система саморегулирующихся рынков является историческим феноменом, возникшим относительно недавно, и в силу особенностей природной организации человека она никогда не сможет распространиться на всю человеческую деятельность (идея об «укоренённости» экономического в социальных институтах), а стало быть формальное понимание экономического ошибочно приписывает любому экономическому поведению логику, возможную только в рамках рыночной системы.

Следует обратить внимание: Поланьи не утверждал, что базовые предпосылки экономической теории слабо соответствуют реальности; наоборот, в условиях господства рыночных институтов наблюдается как раз высокая степень соответствия. Куда важнее другое: сама реальность может меняться так, что близость экономической науки к реальному хозяйству будет оказываться то больше, то меньше. Речь не идёт о ситуативных изменениях в человеческом поведении, которые можно было бы объяснить тем, что одни индивиды действуют рационально и эгоистично, а другие попадают под влияние неких социальных норм, ограничивающих корыстный интерес. Напротив, такие изменения определяются трансформациями институциональной среды, и она может поместить человека как в ситуацию, где ему надлежит делать рациональный выбор, так и в контекст сложно структурированного дарообмена. Именно динамика институциональной среды должна стать предметом изучения субстантивной науки об экономическом: «Исследование изменения места хозяйства в обществе — это, по сути, исследование способов институционального оформления экономического процесса в разное время и в разных местах» [Поланьи 2002: 68].

Задача предложенной Поланьи теории укоренённости состояла в том, чтобы, с одной стороны, указать на нестабильность экономического и его способность распространяться, а с другой — выделить факторы, способствующие и препятствующие этому распространению, и, тем самым, обнаружить его пределы. Таким образом, является ли определённое поведение экономическим и почему — это центральный для науки о хозяйстве вопрос, который каждый раз должен решаться эмпирически. С точки зрения Поланьи, несмотря на то, что в соответствии с природой человека его экономическая деятельность должна быть укоренена в социальных институтах, ключевая особенность нашей цивилизации состоит в том, что это логика экономического преодолевает эту укоренённость. Такое движение противоположно (и именно это позволяет Поланьи объяснять трагическую историю последних веков), но тем не менее именно оно составляет экономическую реальность современного общества.

Многие интерпретаторы считают позицию Поланьи в отношении укоренённости непоследовательной: неясно, как возможна ситуация, когда «уже не хозяйство укоренено в системе социальных отношений, а социальные отношения укоренены в экономической системе» [Polanyi 1957: 57], если экономика существует только в институциональном оформлении [Block 2003; Gemici 2008; Dale 2011]. Из этих кажущихся несовместимыми утверждений обычно выбирают абстрактный методологический постулат об универсальной укоренённости экономического в социальном, «смысл которого состоит в том, чтобы устранить предполагаемую линию демаркации между экономическим и социальным» [Gemici 2008: 27]. Однако устранить демаркацию означает отказать экономическому в собственной, автономной логике, которая воплощается в рыночной институциональной структуре и обеспечивает торжество экономического знания. Именно за счёт этой логики экономическому удаётся освободиться от укоренённости и подчинять себе социальное, раздвигая собственные границы.

Соответствие экономического знания реальности возрастает по мере того, как раздвигаются границы самого экономического: это просто две стороны одного и того же процесса. Следует отказаться от веры в то, что можно раз и навсегда стабилизировать экономическое с помощью каких-либо определений и тем самым указать на границы науки об экономическом. Либеральное мировоззрение исходит из того, что экономическое существует как отдельная сфера в жизни человека, и именно этой сферой должно быть ограничено экономическое знание. Однако такой подход автоматически делает экономическую науку невосприимчивой к ключевой динамике нашей цивилизации: «Нигде либеральная философия не терпела такой показательной неудачи, как в случае с пониманием проблемы изменений» [Polanyi 1957: 33].

Между тем, стремление аналитически ограничить сферу экономического и поставить экономическое знание в соответствие этой сфере было свойственно во второй половине XX века наиболее влиятельным школам и в экономике, и в социологии и выразилось в так называемом либеральном «консенсусе

Парсонса—Роббинса» [Velthuis 1999; Hodgson 2008a]. И хотя считается, что этот консенсус распался в 1980-е годы вместе со снижением роли структурного функционализма и одновременным ростом интереса к институциональной проблематике в экономике и социологии, его влияние по-прежнему ощущается в убеждениях в универсальной укоренённости экономического в социальном, характерных для экономической социологии [Krippner, Alvarez 2007; Dale 2011]. Сегодня место *дискуссии о границах* между науками постепенно занимает *наука о границах*. В ней укоренённость из предпосылки превращается в проблему, а динамика укоренённости рассматривается как ключевой культурный процесс, требующий анализа. Экономическое знание следует рассматривать не просто как знание *об* экономическом, но как важную силу, участвующую в движении границ экономического.

Т2. Экспансия экономического заключается в распространении экономического мышления

Если задача состоит в том, чтобы исследовать изменение границ экономического, то необходимо определить, на каком уровне следует наблюдать это изменение. В работах Поланьи основной акцент делается на институциональной организации: в каждом обществе неизбежно сосуществуют разные принципы институционального оформления (главные среди них — реципрокность, перераспределение и обмен), и конкретные институциональные конфигурации зависят от сочетания этих принципов. Место, занимаемое в этих конфигурациях ценообразующими рынками, по идее, должно указывать на пределы, которых достигло экономическое в той или иной культуре.

Однако здесь возникает известная проблема, связанная с оппозицией «структура — действие». Поланьи утверждает, что «в каждом конкретном случае социетальные последствия индивидуального поведения зависят от наличия определённых институциональных условий, и поэтому данные условия не складываются из актов индивидуального поведения» [Поланьи 2002: 69], и тем самым указывает на господство институциональной структуры над индивидуальным поведением. Иными словами, *homo economicus* вызывается к жизни институциональной средой, которая помещает человеческое действие в рыночный контекст выбора, предопределяя то, каким образом это действие будет восприниматься окружающими и какое влияние окажет на распределение ресурсов. Но насколько правомерно рассматривать институциональную конфигурацию в качестве первичной реальности, в которой происходит соперничество разных принципов социальной организации? Что вызывает изменения этой конфигурации? Каким образом она может структурировать индивидуальное поведение? В этой схеме принципы институционального устройства предстают в качестве мифических начал, борющихся друг с другом на протяжении всей человеческой истории. Однако едва ли такая картина поможет прояснить причины институциональных трансформаций.

Как справедливо отмечает М. Годелье, субстантивистская антропология вслед за Поланьи увлеклась решением задачи каталогизации институциональных конфигураций [Godelier 1986: 192–193]. Описание различных способов институциональной регуляции хозяйства показывает, что человечество может устраивать хозяйственную деятельность по-разному, однако отвлекает от поиска ответа на вопрос о том, *почему* происходят трансформации экономического. В результате теория укоренённости теряет чувствительность к постоянному сдвигу границ экономического и открывает дорогу утверждениям о том, что в пределах современной рыночной экономической системы формального понимания экономического вполне достаточно [Cook 1966].

По счастью, работы самого Поланьи отнюдь не ограничиваются регистрацией институциональных конфигураций: его теория предлагает и другой подход к исследованию границ экономического. «Великая трансформация» — это не только исследование институциональных преобразований, приведших к господству экономического, но и история становления экономического знания. Анализ генезиса политической экономии играет в работе Поланьи ключевую роль, поскольку позволяет проследить, как

рождались понимание нового мира, в котором неожиданно оказались европейцы. Это понимание не было лишь реакцией на институциональные изменения: «Открытие экономической науки стало поразительным откровением, которое существенно ускорило трансформацию общества и установление рыночной системы... Поэтому справедливо и уместно утверждать, что не естественные, а социальные науки стали интеллектуальным источником технической революции, подчинившей человеку силы природы» [Polanyi 1957: 119]. Иными словами, материалистические объяснения не в состоянии уловить суть перемен, связанных с распространением экономического: трансформация институтов происходила не в ответ на технологическую революцию, а одновременно с ней, и за обоими процессами стояло фундаментальное преобразование человеческой социальности и её восприятия. Именно это мы можем наблюдать в период становления экономической науки. Политико-экономические законы, претендовавшие на статус законов естественных, с поразительной скоростью становились истинными, поскольку сами активно участвовали в едином процессе трансформации социальности.

Одновременное расширение экономического знания, распространение рыночных институтов и изменение индивидуальной мотивации указывают на фундаментальное преобразование мышления. Ценность анализа экономического знания состоит в том, что он позволяет увидеть зарождение нового мышления о социальном, которое Поланьи обозначает как «открытие общества», то есть обнаружение новых форм социальности: политическая экономия стала «той формой, в которой зарождающаяся реальность вошла в наше сознание» [Polanyi 1957: 84]. Позже Поланьи отмечал, что главным результатом трансформации является именно развитие *рыночного мышления* (market mentality) [Polanyi 1947]. Поланьи не использовал это понятие активно и не предложил его ясного определения, однако именно оно указывает на тот слой, который позволяет обнаружить единство изменений в институтах, технологии, науке. Изменение мышления означает не просто появление новых идей, но деформацию мировоззрения человека, возникновение нового восприятия мира и социального окружения.

Однако синтез этих теоретических представлений мы обнаруживаем в гораздо более развитой форме у М. Фуко. Согласно его точке зрения, ключевая трансформация XVII–XIX веков состоит в становлении *управленческого мышления* (gouvernementalité)², представляющего собой, с одной стороны, «совокупность институтов, процедур, анализов и рефлексий, расчётов и тактик, позволяющих осуществлять эту весьма специфическую форму власти, целью которой является население, а основной формой знания — политическая экономия», и с другой — тенденцию, в рамках которой власть превращается в государственное управление, трансформируя тем самым природу европейского государства [Foucault 2007: 144]. Точно так же, как рыночное мышление Поланьи не обозначает мышление каких-то отдельных участников рынка, управленческое мышление Фуко не относится к отдельным государственным администраторам. Управленческим мышлением пронизано всё социальное существование человека в обществе, где господствует такое мышление, и оно задаёт стандарт отношения к окружающим и направляет всю деятельность человека. Как и Поланьи, Фуко полагает, что в становлении описываемого мышления экономическая наука играет ключевую роль: с его точки зрения экономисты вдохновили создание новых техник управленческого мышления, изменивших понимание конкуренции. «Это не та конкуренция-вражда... которой являлась система, включавшая в себя полицию и баланс сил в европейском пространстве. Допускается конкуренция между частными индивидами, и именно эта игра интересов частных индивидов, каждый из которых ищет для себя наибольшей выгоды, позволяет государству или какой-то группе, или всему населению наполнять карман прибылью от этих действий частных индивидов» [Foucault 2007: 446].

Развитие экономического знания оказывается, таким образом, частью более широкого процесса формирования экономического мышления. Изменения границ экономического происходят именно на уровне

² Этот термин крайне сложно перевести на русский, и даже простое перечисление имеющихся вариантов перевода заняло бы слишком много места. В отличие от многих переводчиков, мы считаем необходимым сохранить идею *mentalité*, мышления.

мышления, что подразумевает одновременное развитие конкуренции, рыночных институтов, мотивации получения прибыли. За всеми этими трансформациями стоит коренное изменение социальности, её подчинение новой логике экономического: в той степени, в которой человек является социальным животным, меняется сам человек.

Т3. Природа человека подвержена изменению

Спор о *homo economicus* традиционно связан с тем, насколько характеристики этой модели адекватно отражают человеческую природу. Типичное возражение её критиков сводится к тому, что «противоречащая реальной жизни модель — плохая основа для построения теории» [Биггарт 2001: 54]. Типичный ответ экономистов в этой полемике состоит в том, что «узкий, частичный образ человека в общественных науках — закономерная плата за их специализацию. У аналитических научных моделей и синтетических философских концепций человека совершенно разное предназначение» [Автономов 1998: 48]. Иными словами, очевидно, что модель *homo economicus* в некоторой степени описывает то, как устроен человек (об этом говорят хотя бы реальные успехи в прогнозировании человеческой деятельности), а в какой именно — вопрос несущественный.

Впрочем, Поланьи указывает на то, что само расщепление человека на аспекты, которое выглядит невинным теоретическим приёмом, имеет далеко идущие последствия. Ценность модели, претендующей на то, что она хорошо аппроксимирует только одну сторону человека (например, экономическую), очевидным образом зависит от того, насколько важна эта сторона для природы человека в целом. Успех экономической науки объясняется не тем, что ей удалось создать хорошую модель экономического аспекта человека (ведь в этом предприятии у неё никогда не было соперников!), а возникновением «многоаспектного» человека, для сущности которого экономическая составляющая явно играла всё большую роль. Очевидно, что экономическое знание именно благодаря своей прогностической способности возымело в этом процессе ключевую роль. Как отмечает Поланьи, после этого *экономический человек* стал почти автоматически рассматриваться как «реальный», «неподлинный», а принципы его деятельности превратились в «подлинные» законы общества [Polanyi 1947].

Хотя Поланьи полагает, что человеческая природа предполагает универсальные принципы, которые не допустят тотального господства экономического, он фактически признаёт: исторически человек способен фундаментально меняться. Распространение экономического мышления и сопутствующая трансформация институциональной среды означают, что не просто один и тот же человек оказывается поставленным в разные условия; напротив, мы имеем дело с новым человеком, чья природа трансформировалась. Радикальное изменение социальности тождественно модификации человека: новый человек по-новому осознаёт свою связь с природой, собственное положение в мире и своё отношение к другим.

Таким образом, спор об адекватности модели человека в экономической науке изначально базировался на ложной предпосылке: словно природа человека — это константа, которую можно моделировать более или менее удачно, причём само моделирование не способно оказать никакого воздействия на моделируемый объект. Если Поланьи озабочен пределами деформации человека, то для Фуко любой эссенциализм в антропологии выглядит подозрительным уже потому, что пользуется категориальным аппаратом конкретной исторической эпохи для описания антропологических универсалий [Foucault 2006: 43]. Возражения Фуко связаны с тем, что, во-первых, эти категории не могут выйти за границы мышления, связанного с определённой эпохой, а, во-вторых, само это мышление представляет собой базовый антропологический феномен, ибо именно оно определяет положение человека в мире. Следовательно, куда уместнее предположить, что каждая такая эпоха и свойственное ей мышление производят своего человека. Вместе с представлениями о человеческой природе меняется и сама природа человека, но это не причинно-следственная связь, а простая тавтология. Человек не нейтрален по

отношению к знанию о нём: он не является автономной реальностью, не зависящей от того, насколько модели человека соответствуют ей.

Экспансия экономического мышления о человеке меняет человеческую природу, и ключевой вопрос состоит в том, как далеко могут зайти эти изменения: есть ли всё же между разными режимами производства человека что-то общее, что могло бы претендовать на статус антропологической универсалии? С одной стороны, соображения Поланьи и Фуко подсказывают нам, что каждая коренная трансформация мышления способна порождать совершенно нового человека. С другой стороны, не является ли универсалией сам факт того, что человек порождается такими трансформациями? Если такие изменения соответствуют изменениям человеческой социальности и становятся возможны лишь благодаря тому, что человек социален, то социальность всё же остаётся для человека *differentia specifica*, его неотъемлемым свойством. Но правомерно ли тогда говорить о логике экономического как об автономной, не сводимой к логике социального? Эта теоретическая трудность по-прежнему нуждается в разрешении.

Т4. Человек экономический — это не фикция, а новая реальность

Речь, таким образом, идёт о том, чтобы относиться к человеку экономическому серьёзнее, чем это делали и экономисты, и их критики (в первую очередь, социологи). Первые полагали, что прогресс экономического знания позволил составить ясное представление об одной стороне человеческой природы, и благодаря этому открытию наука о человеке достигла небывалых высот в деле предсказания человеческого поведения. Вторые же считали, что экономический человек — порождённая экономистами фикция, которая покоится на ложном понимании человеческой природы. Однако ни тот, ни другой взгляд не позволяет ответить на ключевой вопрос: как возможно, чтобы человек столь долгое время не соответствовал собственной природе? Со стороны экономистов эту проблему пытались решить антропологи формалистского направления. Однако они испытывают затруднения с тем, чтобы объяснить, почему экономическая сторона человеческой природы выходит на первый план только в течение последних столетий. Что же касается критиков экономического человека, то для них неразрешимую проблему представляет тот факт, что со временем правдоподобность модели *homo economicus* только возрастает.

Эту трудность можно разрешить, если отказаться от представления о том, что реальность человеческой природы является универсальной и неизменной. Экономического человека следует воспринимать не как наваждение, а как реальность, но реальность конкретно-историческую. Марксистская критика идеологии и ложного сознания склонна представлять человека экономического как продукт либеральной идеологии, искажающей реальную сущность человека. Такому расщеплению реальности и её идеологической репрезентации в знании Фуко противопоставляет единство системы знания и практик: само экономическое мышление является базовым слоем реальности, и бессмысленно предполагать, что мышление о реальности может искажать саму реальность [Read 2009]. Человек экономический является изобретением, знаменующим становление экономического мышления, однако это не делает его менее реальным.

Такой подход позволяет поставить вопрос об условиях зарождения *homo economicus*. Будучи понятием как реальность, человек экономический уже не может быть сведён к нескольким модельным предпосылкам, что обычно делается в методологических дискуссиях. Он оказывает неизмеримо более сложным феноменом, находящимся к тому же в процессе постоянной модификации. Как показывает Фуко, неверно полагать, что единожды появившись на свет, человек экономический остаётся неизменным. В действительности, можно выделить по крайней мере две основных разновидности *homo economicus*, сменивших друг друга, и они соответствуют либеральной и неолиберальной философиям. *Homo economicus* классического либерализма XVIII века — это «партнёр по обмену», чья рациональность важна постольку, поскольку такой человек преследует во взаимодействии исключительно личный интерес.

В рамках неолиберализма XX века *homo economicus* превращается в первую очередь в предпринимателя, чьим главным предприятием является он сам [Фуко 2010: 285; Горц 2010]. Смещение акцента в экономической науке с эгоистического поведения человека в ходе трансакций на управление собой как ресурсом (что выражается в идеях человеческого и социального капитала, во взгляде на потребление как на производство полезности, в освобождении труда) не укладывается в рамки одной модели человека. В действительности, это два разных человека. Разумеется, описанный Фуко переход от либерализма к неолиберализму – только элемент (хотя и принципиально важный) процесса постоянной модификации экономического человека.

Признание реальности экономического человека способно поставить ряд вопросов относительно его генезиса и трансформации, для которых не остаётся места в теориях, считающих такого человека идеологической фикцией. П. Бурдьё, например, называет *homo economicus* «интеллектуалистской иллюзией», полагая, что экономисты проецируют на индивидуальное поведение принципы, которые характерны для незаинтересованного наблюдателя, а потому неспособны понять истинный интерес действующего [Бурдьё 2005: 159]³. Как бы возражая ему, К. Лаваль замечает: модель экономического человека настолько глубоко встраивается в институциональную структуру, что сама становится конститутивным элементом габитуса в западных обществах [Лаваль 2010: 358]. Тот интерес, к которому стремится пробиться Бурдьё, на деле настолько существенно изменился в процессе экономизации мышления, что уже нет оснований утверждать, будто он является более аутентичным, более соответствующим природе человека, чем узкий корыстный интерес человека экономического.

Представление о том, что человек сегодня действует *словно* *homo economicus*, не даёт возможности увидеть того факта, что он *является* *homo economicus*, то есть такое представление не замечает трансформации человеческой природы. Экономическое знание не отражает (более или менее адекватно) экономическую реальность, оно и есть эта реальность. Соответственно то, что воспринимается, как критиками модели человека «экономического», так и критиками либеральной идеологии, в качестве разрыва между моделью и реальностью (или между моделью и человеческой природой), на деле скрывает сложную природу экономического знания, нуждающуюся в прояснении, а также непрерывную трансформацию этой природы, которая также требует постоянного наблюдения. То, что ещё вчера казалось внешним, противостоящим человеку экономическому и ограничивающим его, завтра может быть колонизировано им и привести к обновлению этого антропологического типа⁴.

Т5. Человек экономический создаётся режимом управления

Поскольку экономический человек перестаёт восприниматься как самоочевидная модель, и внимание переключается на исторические условия его возникновения, ключевой исследовательский вопрос состоит в том, каким образом экономический человек производится. На этот вопрос невозможно ответить, указав на повсеместное распространение рынков, поскольку *homo economicus* в такой же степени является антропологической предпосылкой маркетинга, в какой рынки — институциональной предпосылкой его экспансии. Иными словами, задача состоит в том, чтобы выяснить, за счёт чего происходит трансформация мышления, изменение социальности.

³ См. также у А. Кайе: «Антиутилитаристская теория действия должна, не игнорируя силу интереса, продемонстрировать, что систематическая редукция (действия. — Г. Ю.) к одной только игре интересов неприемлема и, безусловно, упускает из виду самое главное из того, что есть в человеке» [Caillé 2009: 5].

⁴ Наглядным примером может служить понятие «потребительский капитал» Г. Беккера и Дж. Стиглера. Тезис о неизменности предпочтений, который считался экзогенным по отношению к экономической теории и задавал сферу трансцендентного экономическому человеку, с помощью идеи потребительского капитала оказывается обоснован в рамках модели экономического человека [Беккер, Стиглер 2003]. Результат этого блестящего теоретического хода отнюдь не ограничивается решением частной академической проблемы: экономический человек трансформируется и осознаёт, что он способен экономизировать собственные предпочтения, управлять собственными вкусами.

Уже Поланьи отмечал, что ошибочно сводить экономического человека к рынкам и противопоставлять его государственному регулированию. В действительности свободные рынки порождаются именно государством. С антропологической точки зрения соблазнительно полагать, что саморегулирующимся рынкам на каком-то этапе исторического развития удалось преодолеть противоестественное ограничение конкуренции средствами централизованного контроля, и с этого момента соревновательный мотив запустил в человеке стремление к совершенству. Однако идея рынка (и связанные с ней воззрения на социальную политику) вышла победителем из совсем другой борьбы — борьбы за наиболее эффективное государственное управление: «Дорогу к свободному рынку открыло и держало открытой невероятное усиление непрерывного, централизованного и контролируемого интервенционизма» [Polanyi 1957: 140]. Рост государственных функций и необходимого для реализации новой политики аппарата свидетельствует о том, что саморегулирующиеся рынки стали новым способом управления.

При этом, однако, не стоит представлять государство в виде властвующей элиты, незаметно вводящей новые средства контроля в целях присвоения ресурсов. Новый формат управления принципиально лишён субъекта, а само государство трансформируется ничуть не меньше других институтов. По этой причине Фуко скептически относится к способности классической теории государства прояснить суть управления, в особенности в контексте экспансии экономического. Нормативная теория государства неизбежно адресована субъекту управления, в то время как экономическое мышление базируется на бессубъектном управлении [Gordon 1991: 7]. Вместо этого речь следует вести о способе, или режиме управления, который производит и эксплуатирует экономического человека, и вместе с тем создаёт новый тип государства [Foucault 2007: 163–166].

Это, впрочем, не значит, что проблематика государства выносится за скобки, в том числе и при анализе экономического знания. Напротив, создание нового государства — важнейшая черта либерального режима управления, и благодаря формированию новых принципов функционирования государства этот режим получает возможность закрепляться и развиваться. Точно так же экспансия экономического знания была бы невозможна без государства, и точки связи между экономическим знанием (в том числе и экономической наукой) и государством представляют большой интерес. Ключевая роль политической экономии связана не с тем, что она диктовала государству, каким образом следует управлять, но с тем, что она задавала критерии правильности для управленческих практик, определяла то знание, на котором такие практики могли бы базироваться [Фуко 2010].

Поэтому для исследования экономического мышления особый интерес представляют ситуации, когда экономическая наука в явном виде брала на себя экспертные функции — функции осмысления общества и определения регулятивов для социальной политики. Это могло предполагать, а могло и не предполагать участие теоретиков-экономистов в государственном управлении, консультирование государственного аппарата или политических партий, поскольку даже чисто академические прорывы способны играть огромную роль в структурировании практики управления через усвоение экономического мышления посредством системы профессионального образования. Случаи, когда либеральные и неолиберальные экономисты намеренно становились мостом между наукой, с одной стороны, и политикой и практикой, с другой, повторяются в течение почти трёх столетий с регулярностью, которую нельзя недооценивать. Эти случаи становились предметом обстоятельного исследования как у Поланьи, так и у Фуко. Для обоих центральной фигурой из числа классиков политической экономии был И. Бенгам, чья жизнь показательным образом сочетала осмысление принципов функционирования нового общества и антрепренёрскую деятельность [Polanyi 1957, Фуко 1999]. В работах Фуко также рассматриваются такие ключевые для развития неолиберализма вехи, как парижский коллоквиум Уолтера Липпмана, Чикагская школа экономики, немецкий ордолиберализм, — все эти случаи объединения усилий экономистов обнаруживают сходные образцы пересечения теоретической деятельности с экономической практикой и политикой [Фуко 2010]. Как уже отмечалось, экономическое мышление не яв-

ляется идеологией и не сводимо к набору постулатов⁵, оно постоянно находится в движении, и его экспансия принимает разные формы. Современные исследования обнаруживают специфику связи между экономической наукой и государственной практикой в разных странах [Denord 2007; Fourcade 2009; Mirowski, Plehwe 2009].

Т6. Экономическая наука оказывает влияние на истинность экономических теорий

Экономическая наука играет важную роль в процессе экономизации мышления, в результате чего можно обнаружить, что истинность предлагаемых экономистами теорий определяется под влиянием самих этих теорий. В терминах теории речевых актов такое явление называется перформативностью, поскольку в этой ситуации высказывание создаёт собственный референт. Наиболее известным аспектом проблемы является «оживление» человека экономического, которое происходит при участии экономической науки [Callon 1998b]. Руководствуясь экономически обоснованным знанием, индивиды принимают вести себя так, что это знание начинает лучше описывать их деятельность, чем если бы они не ориентировались на это знание.

Перформативность представляется причинно-следственной моделью, обозначающей влияние экономической науки на экономическую реальность: экономические модели и теории истинны, *потому что* индивиды учитывают их. Такая каузальная модель выглядит привлекательно на уровне конкретных эмпирических исследований, поскольку они позволяют зафиксировать изменение поведения индивидов в зависимости от усвоения экономического знания, как, например, в тщательно задокументированном Д. Маккензи примере с рынками деривативов, возникшими благодаря появлению экономической теории, способной прогнозировать цены на производные финансовые инструменты [MacKenzie 2006]. Однако при попытках сформулировать более широкий взгляд на перформативность экономической науки неизбежно возникают теоретические трудности. Ведь любая практика, в том числе и научная, так или иначе изменяет реальность, и не просто установить, когда можно говорить о том, что реальность была изменена (а) в сторону соответствия научному объяснению и (б) вследствие появления этого объяснения. Маккензи пытается разрешить эту проблему, разграничив разные уровни перформативности: ситуация, когда экономическая наука просто используется индивидами в практике или даже существенно меняет эту практику, отделяется от ситуации, когда процессы, в которых используется научное знание, начинают соответствовать представлениям об этих процессах в экономической науке [MacKenzie 2006: 17–18].

Однако если допустить, что реальность (в том числе такой её фундаментальный слой, как человеческая природа) способна меняться под воздействием научной практики, сложно провести границу между разными видами перформативности. Исследования перформативности имплицитно исходят из предположения, что под наукой следует понимать и рафинированное теоретизирование, и научную практику и практические импликации, и именно благодаря такому целостному взгляду на науку удаётся показать, что знание трансформирует реальность. Но в этом случае оказывается невозможным выделить «бестелесную» науку, которая не имела бы практического воплощения: любое научное знание неотделимо от практического контекста его создания и распространения. Как отмечает М. Каллон, следует отказаться от представления о том, что наука имеет дело с автономной реальностью, которая существует сама по себе, берёт из неё опытные данные и возвращает ей результаты исследования (например, в виде технологий). Практически между этими аспектами функционирования науки невозможно провести чёткую грань, и результат научного исследования возникает именно в их переплетении [Callon 2007: 312–313].

Каузальность тезиса о перформативности науки (в том числе, экономической) можно сохранить, только предположив, что в одних ситуациях наука меняет реальность, а в других — нет. Однако выше мы по-

⁵ Хотя Ф. Миrowsки и пытается реконструировать «манифест неолиберализма» [Mirowski 2009].

казали, что исследования экономического знания требуют признать, что существенные модификации реальности происходят постоянно, и в том числе — изменения сущности человека. Именно поэтому перформативность экономической науки следует рассматривать как составную часть единого процесса экономизации, который предполагает радикальную трансформацию мышления, а не просто коррекцию отдельных хозяйственных практик в результате применения экономических моделей [Çalışkan, Callon 2009; 2010]. Для общего процесса экономизации такие конкретные случаи представляют собой лишь отдельные небольшие арены. Экономизация науки и практики (в том числе и научной) представляют собой стороны одной тенденции, между которыми существует, как выразился Фуко, «полигональное», или «полиэдральное», отношение. Это означает, что здесь затруднительно говорить о причинно-следственной связи: утверждать, что экономическая наука является прямой причиной трансформации практик в сторону их большего соответствия этой науке, соблазнительно, но неверно. Экономическая наука преобразует реальность в сторону её соответствия экономическим моделям, и в то же время в своём развитии сама направляется этой новой реальностью. Это движение происходит не только в ситуациях успеха отдельных научно обоснованных экономических технологий (как в случае с рынком опционов), но продолжается каждую минуту в ходе развития теории и практики экономического. Каллон отмечает: даже в тех случаях, когда экономическая теория, казалось бы, признаёт свою неприменимость к практике и принципиально предпочитает оставаться в стенах университетов, её успех в научном мире всё равно поддерживается всем тем, что составляет практический контекст её существования, — учебниками, статьями, коллегами, студентами [Callon 2007: 330]. Нет сомнений, что теория создаёт этот контекст и является его плодом (точно так же, как теория цен на опционы создавала рынки деривативов и сама развивалась под их влиянием).

Маккензи отмечает также существование феномена *контрперформативности*, который обозначает ситуацию, когда вследствие того, что индивиды действуют на основании экономического знания, это знание начинает хуже описывать реальность [MacKenzie 2006: 19]. Таким образом, нельзя утверждать, что экономическая наука всегда выстраивает реальность «под себя». Важно лишь то, что она меняет реальность и влияет на истинность теорий. Контрперформативность важна ещё и потому, что она демонстрирует взаимное влияние теории и практики в процессе экономизации. Экономическая наука вынуждена совершенствоваться по мере того, как благодаря ей реальность экономизируется и бросает ей новые вызовы. В случае контрперформативности действие этого общего принципа особенно заметно.

Т7. Экономическое знание определяет границу между экономическим и социальным

Если контрперформативность следует рассматривать не как сопротивление, которое вызывают экономические модели, а как стимул к их коррекции, то это не значит, что процесс экономизации не создаёт ответной реакции. Экспансия экономического мышления разрушает устоявшиеся модели взаимодействия между людьми и формы восприятия мира создавая принципиально иную реальность. Вполне естественно ожидать, что такая деформация нашего социального существования встретит отпор. Однако что это за отпор и какая инстанция его оказывает? Каковы препятствия на пути распространения экономического?

Одним из ключевых в «Великой трансформации» является понятие «двойное движение» [Vuğra 2007; Block 2008]. Описывая ключевую культурную тенденцию современного мира, возрастающее господство экономической логики, Поланьи отмечает, что это происходит на фоне постоянного встречного движения, которое представляет собой «самозащиту общества» [Polanyi 1957: 130]. Для Поланьи такая охранительная тенденция является по сути консервативной, направленной на поддержание и восстановление альтернативных рынку институтов координации с тем, чтобы не допустить разрушительного воздействия рынка на общество. Иными словами, предполагается, что рынок и поддерживающая его политика *laissez-faire*⁶ принципиально антиобщественны: они разрушают «социальную ткань».

⁶ Принцип невмешательства (*фр.*). — *Примеч. ред.*

Поланьи делает важное утверждение, доказывая, что встречное движение — реакция на либерализм — было спонтанным и нескоординированным [Polanyi 1957: 149–150]. Это означает, что борьба между экономической логикой и противящейся ей логикой общества представляет собой не спор о принципах социальной политики (будь то на кафедре или на трибуне), но онтологическое противостояние. Хотя Поланьи и использует наряду с этим аппарат классового анализа для обсуждения «двойного движения», акцент на спонтанности реакции на экономизацию — это важный шаг от классовой теории как макросоциального анализа к обнаружению противостояния двух логик на уровне отдельных повседневных практик. И пусть примеры защитной реакции общества, которые приводит Поланьи, относятся преимущественно к регулированию рынка труда, его утверждение, что общество естественным образом противится экспансии экономического, позволяет ожидать, что любая отдельная экономическая практика может активировать защитные силы общества, противящиеся его разрушению. Сопrotивление «общества в целом» — это почти автоматическое сопротивление, на уровне отторжения конкретных экономических практик, даже если оно и ослабляет потенциал классового сопротивления [Silver, Arrighi 2003: 326–327].

Впрочем, если проникновение экономизации происходит на уровне знания и мышления, на уровне деформации социальных связей, возможно ли сопротивление? По мере того, как теория отказывается признавать существование субъекта сопротивления, сам феномен сопротивления становится сомнительным. В концепции Фуко эта проблема встала наиболее остро, поскольку для Фуко субъект сам является продуктом существующего режима управления (собственно, этот режим основывается именно на производстве субъекта) и, стало быть, изначально стерилизован и неспособен на сопротивление. Существует ли тогда инстанция, способная на сопротивление [McCarthy 1990: 449–450]? Более того, Фуко обращает внимание на то, что риторика «защиты общества» в действительности свойственна расистскому дискурсу, стремящемуся найти внутри общества врагов, от которых оно должно быть очищено, и этот дискурс стал одной из составляющих нацизма [Фуко 2005: 78]. Собственно, Поланьи также указывал на то, что неизбежная реакция общества на экспансию экономического совсем не обязательно приведёт к позитивным с точки зрения морали последствиям; его объяснение фашизма основывается именно на идее обострения конфликта в рамках «двойного движения» [Буэра 2007: 187].

Единственно возможным решением является существование (или вероятность существования) альтернативной логики, которая создаёт структуры мышления, способные противостоять логике экономического. Говоря о «самозащите общества» и угрозе для его «ткани» со стороны экономического, Поланьи имеет в виду, что такой встречной тенденцией является собственная логика социального. Это означает, что между социальным и экономическим постоянно существует напряжение, борьба за то, какие практики будут управляться экономическим принципом, а какие — нет. Ключевое противостояние на уровне повседневных взаимодействий — это противостояние между обменом рыночного типа и даром. Множество взаимодействий может быть организовано согласно как одному, так и другому принципу, и институциональное решение всегда отражает результат борьбы экономического и социального на уровне мышления [Callon, Latour 1997].

Однако, чтобы понять, от чего зависит исход этой борьбы, следует обратиться к её инструментам. Экономическое мышление рекрутирует множество техник, которые обеспечивают его экспансию за счёт того, что организуют обыденные взаимодействия согласно экономическим принципам. Эти техники институционализируют экономическое знание в качестве самоочевидного и наиболее доступного способа организации деятельности. Функцию легитимации выполняет научное знание, оперирующее экономическими законами, понимаемыми как законы экономической природы человека.

Экономическая наука играет, таким образом, важную роль в установлении границы между экономическим и социальным. В тех зонах, где экспансия экономического сталкивается с сопротивлением, экономическая наука, понимаемая в широком смысле (то есть включающая все дисциплины, которые

не ограничиваются абстрактным теоретизированием, но создают практическое знание, применимое в разных сферах управления), производит техники, способные изменить восприятие ситуации, экономизировать её и тем самым создать предпосылки для того, чтобы практическая деятельность протекала в соответствии с экономическими теориями. До сих пор эти две проблемы — проблема напряжения на границе между экономическим и социальным и проблема проникновения экономической науки в практику через технологии — рассматривались преимущественно по отдельности. Между тем, теория экспансии экономического позволяет предположить, что технологии, основанные на экономическом знании, оказываются особенно востребованными там, где конфликт между экономическим и социальным становится особенно острым (и наоборот, развитие экономической науки может открывать новые зоны для экспансии)⁷.

Т8. Экономическая наука — не оппонент социологии, а её предмет

Исследования экономического знания позволяют критически взглянуть на границу между социологией и экономической наукой, поскольку обнаруживают происхождение этой границы. В рамках «консенсуса Парсонса—Роббинса» за экономической наукой закреплялась сфера экономического, а за социологией — сфера социального. Для того, чтобы «социологизировать» какой-либо предмет, требовалось показать, что он является социальным. Именно поэтому Новая экономическая социология, возникшая после распада консенсуса, искала обоснование в выделении «экономического социального действия» [Swedberg 1998]. Такой подход требовал предварительно аналитически определить экономическое и социальное, а потому закрывал для анализа проблему подвижной границы между ними [Le Velly 2008]. Более того, он превращал экономическое в естественное и не требующее объяснений явление, а потому не уделял внимания экономическому знанию, которое представлялось самоочевидным.

Исследования экономического знания помогают преодолеть эти трудности, однако они не сумели бы этого сделать, если бы не отказались от уверенности в существовании раз и навсегда заданной границы между экономическим и социальным. Признание подвижности экономического, способного менять реальность на уровне человеческой природы, делает доступными для социологического анализа границы экономического — экономического мышления, экономического знания, экономической науки. Проблематика экономического знания имеет смысл только в связи с исследованием границ экономического в целом, изучением трансформаций социальности на базовом уровне, то есть только если трансформация знания и практики будет рассматриваться как единый процесс.

Таким образом, новый подход меняет соотношение между экономической наукой и социологией: после распада консенсуса полемика между ними была ограничена концентрацией первых на экономическом, вторых — на социальном. Поскольку социологи переключаются на проблематизацию границы между ними, экономическая наука превращается в легитимный предмет социологического анализа, и

⁷ Так, В. Зелизер показывает, что развитие страхования жизни в США долгое время тормозилось представлениями американцев о границах коммерциализации: человеческая жизнь не может быть предметом денежных отношений. С точки зрения Зелизера, итоговый успех страховщиков, которым удалось создать рынок страхования жизни, объясняется двумя факторами: во-первых, удачной презентацией бизнеса, убедившей потребителя, что страхование представляет собой не торговлю жизнью, а заботу о ней (стратегия «сакрализации осквернения»); во-вторых, ценностными изменениями в установках по отношению к смерти [Зелизер 2010]. Однако очевидно, что первый фактор представляет собой технику, которая способствовала трансформации ценностных установок. Именно с помощью техники презентации удалось переместить границу между экономическим и социальным и сделать страхование жизни легитимной практикой. Здесь имеет место отнюдь не маскировка коммерции и предание ей благопристойного облика, как полагает Зелизер, а превращение в коммерческое того, что таковым не являлось. Ценность, заступающая на место святыни (жизни), — это ценность расчётливой заботы о жизни, отношения к ней, как к важному ресурсу, который должен быть использован экономно. То, что не являлось предметом экономического знания, становится таковым: неверно полагать, что столкнувшись с сопротивлением со стороны морали, коммерческая практика просто замаскировалась под действующую мораль. На самом деле мораль (то есть приемлемые границы экономического) оказалась трансформирована.

притом предмет, исключительно важный с точки зрения культурной динамики. Это вовсе не исключает возможность диалога между дисциплинами, однако в последнее время исследователи в разных странах всё чаще выдвигают лозунг «Хватит спорить!», констатируя, что дискуссия по старому сценарию (заданному экономическим империализмом и реакцией на него) уже не даёт никаких новых плодов [Kessler 2007; Hodgson 2008b; Радаев 2008]. Новый формат диалога ещё только предстоит найти.

Впрочем, принципы дискуссии между социологами и экономистами зависят также и от целей, которые преследует социология экономического знания. Поскольку в данной работе мы опирались главным образом на теории К. Поланьи и М. Фуко (авторов, которые, несмотря на очевидные различия между ними, представляют традицию критической мысли), в заключение следует сказать несколько слов о соотношении между исследованиями экономического знания и сопротивлением экономизации. При этом нельзя сказать, что исследователей экономического знания объединяет критическая установка. Более того, М. Каллон полагает, что «очень важно оставить критическую позицию и прекратить обвинять экономистов, капиталистов и т. д.» [Callon 2005: 116]⁸. В этом случае экономическая наука становится для социологов (равно как и для множества других участников хозяйственных процессов) равноправным партнёром в деле *соосуществления* (co-performing) экономики — деле, от которого невозможно уклониться в силу перформативности любой науки.

И всё же для многих исследователей, помещающих экономическое знание в контекст развития неоллиберализма и видящих в экономизации разрушение человека, его социальности, ключевым является вопрос о том, возможно ли сопротивление этим тенденциям и какую роль в нём должна сыграть социология экономического знания. Здесь, впрочем, возникает серьёзная проблема: с одной стороны, экономическое рассматривается как принципиально новая логика, бросающая вызов человеческой социальности. Как утверждал Поланьи, «идея саморегулирующегося рынка предполагала абсолютную утопию. Такой институт не смог бы просуществовать хоть сколько-нибудь, не уничтожив человеческую и естественную сущность общества» [Polanyi 1957: 3]. С другой стороны, если экономическое действительно преследует эту деструктивную цель, и пытается разрушить, заместить собой основы социальности (то есть экономическое не является формой социального), то может ли наука о социальном понять суть этой новой господствующей логики? Не анахронична ли она? И наоборот: если она претендует на понимание этой новой логики, то может ли она называться наукой о социальном? Будучи сама продуктом новой системы отношений, может ли она претендовать на то, чтобы знать, как устроено социальное, которое уже уничтожено этой системой?

Поланьи полагает, что свободный нерегулируемый рынок и триумф рыночного мышления — это утопия; экспансия рынка была бы невозможна, если бы за ней не стояло государство, которое хоть в какой-то мере основывается на традиционных политических отношениях. В этом случае разоблачение утопии экономического является способом активировать «самозащитные» механизмы общества и направить их в нужное русло [Evans 2008]. Но тогда трансформация, которую инициирует экономическое, на самом деле является лишь трансформацией формы социальности, а экономическое — лишь новая форма социального. Имеет ли тогда смысл говорить о радикальном, онтологическом перевороте, совершаемом логикой экономического?

Выбор, таким образом, состоит между верой в искусственность экономического мышления и экономического человека (что открывает перспективу сопротивления с целью возвращения к естественной человеческой природе) и признанием их реальности, подлинности (что открывает богатые аналитические перспективы). И если Поланьи колеблется между этими вариантами, то Фуко делает выбор в пользу второго из них. Именно с этим связан его скепсис в отношении попыток выделить универсалии в человеческой природе, определить сущность социального: все понятия такого рода «сформированы в

⁸ См. также дискуссию по этому поводу: [Butler 2010; Callon 2010].

рамках нашей цивилизации, в рамках нашего типа знания», а потому «как это ни печально, невозможно использовать эти понятия, чтобы описать или оправдать битву, которая смогла бы перевернуть самые основы нашего общества» [Foucault 2006: 58].

Независимо от решения этой сложной дилеммы, исследования экономического знания ясно указывают на проблемную область, которая долгое время не получала достаточного внимания в социальных науках, — на конфликт между экономическим и социальным. Экономическое знание играет ключевую роль в борьбе за границы экономического. Исследуя роль экономической науки в формировании техник этой борьбы, в структурировании отдельных практик и социальной политики в целом, социальная наука сможет глубже понять значение экономической науки для мира, где мы живём, и происходящих в нём изменений. И это позволит социологии подойти ближе к осмыслению того, какую роль в этих процессах играет она сама.

Литература

- Автономов В. 1998. *Модель человека в экономической науке*. СПб.: Экономическая школа.
- Беккер Г., Стиглер Дж. 2003. De gustibus non est disputandum. В кн.: Беккер Г. *Человеческое поведение: экономический подход*. М.: ИД ГУ ВШЭ; 488–518.
- Бигарт Н. 2001. Социальная организация и экономическое развитие. *Экономическая социология*. 2 (5): 49–58. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2001-2-5/index.html>
- Бурдьё П. 2005. Поле экономики. В кн.: Бурдьё П. *Социальное пространство: поля и практики*. СПб.: Алетейя; 129–176.
- Горц А. 2010. *Нематериальное: знание, стоимость и капитал*. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Доббин Ф. 2004. Политическая культура и индустриальная рациональность. *Экономическая социология*. 5 (1): 45–62. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-1/index.html>
- Зелизер В. 2010. Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века. *Экономическая социология*. 11 (2): 54–72. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-2/index.html>
- Лаваль К. 2010. *Человек экономический. Эссе о происхождении неолиберализма*. М.: НЛЮ.
- Манхейм К. 1994. Идеология и утопия. В кн.: Манхейм К. *Диагноз нашего времени*. М.: Юристъ; 7–276.
- Поланьи К. 2010. Аристотель открывает экономику. В кн.: Поланьи К. *Избранные работы*. М.: Территория будущего; 117–152.
- Поланьи К. 2002. Экономика как институционально оформленный процесс. *Экономическая социология*. 3 (2): 62–73. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-2/index.html>
- Радаев В. 2008. Экономические империалисты наступают! Что делать социологам. *Экономическая социология*. 9 (3): 25–32. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2008-9-3/index.html>
- Роббинс Л. 1993. Предмет экономической науки. *Thesis*. 1: 10–23.

- Фуко М. 1997. *Надзирать и наказывать*. М.: Ad Marginem.
- Фуко М. 2005. *Нужно защищать общество*. СПб.: Наука.
- Фуко М. 2010. *Рождение биополитики*. СПб.: Наука.
- Block F. 2003. Karl Polanyi and the Writing of «The Great Transformation». *Theory and Society*. 32 (3): 275–306.
- Block F. 2008. Polanyi's Double Movement and the Reconstruction of Critical Theory. *Interventions Économiques*. 38 (2). URL: <http://interventionseconomiques.revues.org/274>
- Buğra A. 2007. Polanyi's Concept of Double Movement and Politics in the Contemporary Market Society. In: Buğra A., Ağartan K. (eds). *Reading Karl Polanyi for the Twenty-First Century* New York: Palgrave Macmillan; 173–190.
- Butler J. 2010. Performative Agency. *Journal of Cultural Economy*. 3 (2): 147–161.
- Caillé A. 2009. *Théorie anti-utilitariste de l'action. Fragments d'une sociologie générale*. Paris: Editions La Découverte.
- Çalışkan K., Callon M. 2009. Economization. *Economy and Society*. 38 (3): 269–298.
- Çalışkan K., Callon M. 2010. Economization. *Economy and Society*. 39 (1): 1–32.
- Callon M. 1998a. Introduction. In: Callon M. (ed.). *Laws of the Markets*. London: Blackwell Publishers; Sociological Review; 1–57.
- Callon M. (ed.). 1998b. *Laws of the Markets*. London: Blackwell Publishers; Sociological Review.
- Callon M. 2005. Technology, Politics, and the Market: An Interview. In: Barry A., Slater D. (eds.). *Technological Economy*. Oxford, New York: Routledge; 285–306.
- Callon M. 2007 What Does It Mean to So Say That Economics Is Performative. In: MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (eds.). *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. New Jersey: Princeton University Press; 311–357.
- Callon M. 2010. Performativity, Misfires and Politics. *Journal of Cultural Economy*. 3 (2): 163–169.
- Callon M., Latour B. 1997. «Tu ne calculeras pas!» — ou comment symétriser le don et le capital. *La revue du MAUSS*. 9: 45–70.
- Callon M., Millo Y., Muniesa F. (eds.). 2007. *Market Devices*. Blackwell Publishers; Sociological Review.
- Cook S. 1966. The Obsolete «Anti-Market» Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology. *American Anthropologist. New Series*. 68 (2, Part 1): 323–345.
- Dale G. 2011. Lineages of Embeddedness: On the Antecedents and Successors of a Polanyian Concept. *American Journal of Economics and Sociology*. 70 (2): 306–339.

- Denord F. 2007. *Néo-libéralisme version française*. Paris: Démopolis.
- Denord F. 2009. French Neoliberalism and Its Divisions: From the Colloque Walter Lippmann to the Fifth Republic. In: Mirowski P., Plehwe D. (eds.). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA; London: Harvard University Press; 45–68.
- Derosières A. 2008. *Gouverner par les nombres: L'argument statistique*. Paris: Ecole des Mines.
- Evans P. 2008. Is an Alternative Globalization Possible? *Politics & Society*. 36 (2): 271–305.
- Ferraro F., Pfeffer J., Sutton R. 2005. Economics Language and Assumptions: How Theories Can Become Self-Fulfilling. *Academy of Management Review*. 30 (1): 8–24.
- Foucault M. 1969. *L'archéologie du savoir*. Paris: Gallimard.
- Foucault M. 2006. *The Chomsky-Foucault Debate on Human Nature*. New York; London: The New Press.
- Foucault M. 2007. *Security, Territory, Population*. New York: Palgrave Macmillan.
- Fourcade M. 2009. *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*. New Jersey: Princeton University Press.
- Gemici K. 2008. Karl Polanyi and the Antinomies of Embeddedness. *Socio-Economic Review*. 6 (1): 5–33.
- Godelier M. 1986. *The Mental and the Material*. Thetford: Verso.
- Gordon C. 1991. Governmental Rationality: An Introduction. In: Burchell G., Gordon C., Miller P. (eds.). *The Foucault Effect. Studies in Governmentality*. Chicago: The University of Chicago Press; 1–52.
- Harvey D. 2005. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Hodgson G. 2008a. Marshall, Schumpeter, and the Shifting Boundaries of Economics and Sociology. In: Shionoya Y., Nishizawa T. (eds.). *Marshall and Schumpeter on Evolution: Economic Sociology of Capitalist Development*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar; 93–115.
- Hodgson G. 2008b. Review Essay: Prospects of Economic Sociology. *Philosophy of Social Sciences*. 38 (1): 133–149.
- Jensen C. 2004. A Nonhumanist Disposition: On Performativity, Practical Ontology, and Intervention. *Configurations*. 12 (2): 229–261.
- Kessler O. 2007. Performativity of Risk and the Boundaries of Economic Sociology. *Current Sociology*. 55 (1): 110–125.
- Krippner G., Alvarez A. 2007. Embeddedness and the Intellectual Projects of Economics Sociology. *Annual Review of Sociology*. 33: 219–240.
- Le Velly R. 2008. Karl Polanyi, la Nouvelle sociologie économique et les forces du marché. *Interventions économiques*. 38 (2). URL: <http://interventionseconomiques.revues.org/274>

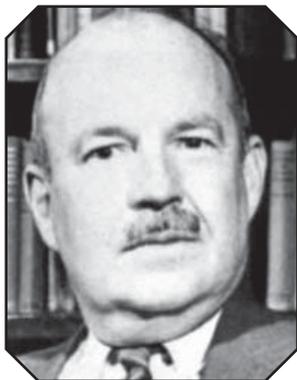
- Lemke T. 2001. «The Birth of Biopolitics»: Michel Foucault's Lecture at the Collège de France on Neo-Liberal Governmentality. *Economy and Society*. 30 (2): 190–207.
- MacKenzie D. 2006. *An Engine, not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Massachusetts: MIT Press.
- MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (eds.). 2007. *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. New Jersey: Princeton University Press.
- McCarthy T. 1990. The Critique of Impure Reason: Foucault and the Frankfurt School. *Political Theory*. 18 (3): 437–469.
- Miller D. 2002. Turning Callon the Right Way Up. *Economy and Society*. 31 (2): 218–233.
- Mirowski P. 2009. Postface: Defining Neoliberalism. In: Mirowski P., Plehwe D. (eds.). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA; London: Harvard University Press; 417–456.
- Mirowski P., Plehwe D. (eds.). 2009. *The Road from Mont Pèlerin: The Making of Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA; London: Harvard University Press .
- Pickering A. 1995. *The Mangle of Practice*. Chicago, London: The University of Chicago Press.
- Pinch T., Swedberg R. 2008. *Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies*. Cambridge, London: The MIT Press.
- Plehwe D., Walpen B. 2006. Introduction. In: Plehwe D., Walpen B., Neunhöffer G (eds.). *Neoliberal Hegemony: A Global Critique*. Oxford; New York: Routledge; 1–24.
- Plehwe D., Walpen B., Neunhöffer G. (eds.). 2006. *Neoliberal Hegemony: A Global Critique*. Oxford; New York: Routledge.
- Polanyi K. 1947. Our Obsolete Market Mentality. *Commentary*. 3: 109–117.
- Polanyi K. 1957. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Power M. 2011. Foucault and Sociology. *Annual Review of Sociology*. 37: 35–56.
- Read J. 2009. A Genealogy of Homo-Economicus: Neoliberalism and the Production of Subjectivity. *Foucault Studies*. 6: 25–36.
- Santos A., Rodrigues J. 2009. Economics as Social Engineering? Questioning the Performativity Thesis. *Cambridge Journal of Economics*. 33 (5): 985–1000.
- Scheler M. 1924. Probleme einer Soziologie des Wissens. In: Scheler M. (Hrsg.) *Versuche zu einer Soziologie des Wissens*. München: Dunker & Humblot; 1–146.
- Silver B., Arrighi G. 2003. Polanyi's «double movement»: The Belle Epoque of British and US Hegemony Compared. *Politics & Society*. 31 (2): 325–355.

- Steiner P. 2001. The Sociology of Economic Knowledge. *European Journal of Social Theory*. 4 (4): 443–458.
- Steiner P. 2008. Foucault, Weber and the History of the Economic Subject. *The European Journal of the History of Economic Thought*. 15 (3): 503–527.
- Strum S. S., Latour B. 1987. Redefining the Social Link: From Baboons to Humans. *Social Science Information*. 26 (4): 783–802.
- Swedberg R. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. New Jersey: Princeton University Press.
- Tribe K. 2009. Liberalism and Neoliberalism in Britain, 1930–1980. In: Mirowski P., Plehwe D. (eds.). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA; London: Harvard University Press; 69–98.
- Velthuis O. 1999. The Changing Relationship Between Economic Sociology and Institutional Economics: From Talcott Parsons to Mark Granovetter. *American Journal of Economics and Sociology*. 58 (4): 629–649.
- Walpen B. 2004. *Die offenen Feinde und ihre Gesellschaft*. Hamburg: VSA Verlag.

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Т. Парсонс, Н. Смелсер

Хозяйство и общество



ПАРСОНС Толкотт (Parsons, Talcott; 1902–1979) — американский социолог, основатель школы структурного функционализма в социологии; в 1927–1973 г. преподавал в Гарвардском университете (США).



СМЕЛСЕР Нил (Smelser, Neil) — американский социолог, с 1994 г. является заслуженным профессором социологии Калифорнийского университета (Беркли, США).

Исследовательская традиция «хозяйства и общества», получившая впоследствии название «старая экономическая социология», связана с именами многих классиков социологии, но прежде всего — Т. Парсонса и Н. Смелсера. В книге, именно так и названной — «Economy and Society» («Хозяйство и общество»), — они предприняли попытку проанализировать природу границ между экономикой и социологией с позиции теории систем. Соответственно экономическая теория становится особым случаем общей теории социальных систем, а основные экономические категории фактически реинтерпретируются с помощью категорий социальной системы. Здесь представлен небольшой фрагмент, в котором излагаются заключительные выводы этой книги.

Ключевые слова: экономическая теория; теория социальных систем; общая теория действия; хозяйство как социальная система.

Выводы

В заключение выделим теоретические положения, на которых построен наш анализ экономической теории и её отношения к общей теории социальных систем.

1. *Экономическая теория — это особый случай общей теории социальных систем, а значит, и общей теории действия (general theory of action).* На самом абстрактном уровне экономической теории отсутствуют специфические экономические переменные — все они относятся к общей теории действия. Экономический элемент зависит от параметров, определяющих особый тип данной системы, и его отношения к рассматриваемой ситуации. Эти параметры в сочетании со значениями общих переменных формируют экономические факторы, которые отличаются от разного рода факторов неэкономических. (Этот тезис рассматривается в главе 1 и проходит через всю книгу.)

2. *Хозяйство — понятие, которое обычно формулируется экономистами, — является особым случаем социальной системы.* Это функциональная подсистема более широкой системы общества, специализирующаяся на его адаптивной функции и этим отличающаяся от других подсистем. Она представляет собой одну из четырёх родственных подсистем, и её следует отделять как от остальных подсистем, так и от всех конкретных общностей (*collectivities*), которые *всегда* многофункциональны, какими бы ни были их первичные функции. В качестве социальной системы хозяйство обладает всеми её свойствами: у него есть единая система ценностей; имеется институциональная структура; в нём протекают процессы адаптации, целедости-

Источник: Parsons T., Smelser N. 1966 (1956). *Conclusions*. In: Parsons T., Smelser N. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge&Kegan Paul; 295–309.

Перевод с англ.
М. С. Добряковой

Научн. ред. В. В. Радаев

жения, интеграции и поддержания стабильности (*adaptive, goal-attainment, integrative and pattern-maintenance processes*) (подробнее см. главы 1 и 2).

3. Как и любая социальная система, хозяйство (в зависимости от своего состояния) осуществляет обмен затрат (*inputs*) и выпуска (*outputs*) с другими системами. Наиболее важными для определения состояния хозяйства являются другие родственные функциональные подсистемы и институционализирующая система ценностей (*institutionalized value system*) данного общества. Это состояние опосредует отношение хозяйства к несоциальной («природной») среде и мотивации («человеческой природе»); которые не являются независимыми от этой системы ценностей (подробнее см. главы 2 и 3).

4. Взаимообмен между хозяйством и окружающими его системами (*its situation*) происходит не случайным образом — напротив, определённые категории затрат и выпуска сосредоточены на границах с другими конкретными родственными социальными подсистемами. Трудовые затраты и выпуск потребительских товаров и услуг сосредоточены на «открытой» границе с подсистемой, отвечающей за поддержание стабильности (*pattern-maintenance sub-system*); затраты капитала и объём выработки — на границе с политической сферой (*polity*); затраты предпринимательского ресурса и производимые инновации — на границе с интегративной подсистемой (*integrative sub-system*). Особый случай «закрытой» границы применительно к земельным ресурсам основан на приверженности экономическим ценностям (*value commitments*), которые по природе своей ограничены и определяются их отношением к системам ценностей других подсистем и общества в целом. Сущность конкретной неэкономической подсистемы, участвующей в каждом виде обмена, определяет специфическую ситуацию на каждой границе (подробнее см. главы 2 и 3).

5. Конкретные хозяйственные процессы всегда обусловлены неэкономическими факторами, которые наиболее выпукло проявляются в параметрических характеристиках неэкономических подсистем общества. Это касается процессов, происходящих и на границах хозяйства, и внутри него. Следовательно, анализ конкретных хозяйственных процессов всегда должен, по меньшей мере, учитывать неэкономические предпосылки. Однако в большинстве случаев необходимо также отчасти независимое действие неэкономических процессов (подробнее см. главы 2–4).

6. Единственным способом изучения этих неэкономических факторов так, чтобы их можно было логически увязать с экономической теорией, является построение теоретической схемы, отличной от экономической теории. Если эти факторы связаны с другими сферами человеческого общества, касаются личности или культуры, то, по крайней мере, на начальном этапе эта схема должна основываться на одном или нескольких направлениях теории действия; и, конечно, необходимо, чтобы другие факторы учитывались иными современными науками, например, механикой или психологией. Восприятие неэкономических факторов просто как данности является неудовлетворительным с научной точки зрения. При этом понимание их как

следствия «склонностей» (*propensities*) (если ситуация такова с эмпирической точки зрения) — это лишь первый шаг в правильном направлении; таким объяснениям свойственно низводиться к «теориям одного закона» (подробнее см. главы 2–5).

7. Наиболее ярким частным случаем положения 6 является проблема институциональных изменений в хозяйстве, поскольку в них, по определению, вовлечены в первую очередь неэкономические факторы (подробнее см. главу 5).

8. Экономической теории вовсе не обязательно оставаться островком теоретической точности в море белых пятен теоретической неопределённости. Экономическую теорию следует считать важным элементом целого семейства тесно взаимосвязанных теорий. Даже несмотря на неравномерную разработанность общей теории действия, которая связывает их воедино, нам удалось достаточно аккуратно встроить экономическую теорию в общую теорию социальных систем.

Мы подошли к экономической теории не как профессиональные экономисты, а как социологи. Возможно, поэтому мы обратили внимание на определённые трудности и нерешённые проблемы, а также на необходимость доработки экономической теории. Это не означает, будто мы полагаем, что установление более тесных отношений между экономической теорией и родственными дисциплинами окажется полезным только для первой. С точки зрения теоретических техник экономическая теория значительно превосходит все прочие науки о поведении человека; до последнего времени она являлась единственной наукой, действовавшей на основе обобщённой теоретической схемы. Мы можем предложить две области, в которых экономическая теория могла бы оказаться особенно полезной для других социальных наук.

- Если экономическая теория выступает как особый случай более общей теоретической схемы и если возможны аналогичные особые случаи, то смежные области (при условии соответствующих модификаций и адаптаций) могут воспользоваться многими экономическими достижениями. Это не означает, что другие социальные системы следует анализировать точно так же, как хозяйство, — конечно же нет. Однако можно адаптировать определения переменных и формулировки логических отношений к особым параметрам других социальных систем и, тем самым, построить формально близкую модель анализа.
- Точно так же как неэкономические факторы на границах хозяйства важны для решения волнующих экономистов эмпирических проблем, экономические факторы на этих же границах могут указывать на сложные неэкономические проблемы, обозначая постоянные точки отсчета.

Впрочем, этому взаимовыгодному теоретическому обмену угрожают мощные разделяющие факторы, направленные на изолирование родственных дисциплин друг от друга. Действительно, мы с сожалением наблюдаем, как экономическая теория и социология ещё больше отделились друг от друга с начала XX в. В некоторых разделах, особенно в предисловии, мы пытались выявить моменты недавней интеллектуальной истории, которые способствовали подобному разделению на экономическое и социологическое, и приводили в пример работы таких великих мыслителей, как А. Маршалл, В. Парето, М. Вебер и Э. Дюркгейм. В самом деле, с обеих сторон круги расходились всё шире, и затем взаимный интерес пропал окончательно. Какие бы факторы ни вызвали подобное расхождение, мы оказываемся перед печальным фактом: в настоящее время лишь немногие экономисты и социологи испытывают хотя бы незначительный интерес к вопросам родственной дисциплины или хоть сколько-нибудь разбираются в ней.

Мы глубоко убеждены, что этому размежеванию интересов следует положить конец. Если экономическая теория хочет сохранить свои позиции, развивать теоретические наработки своей влиятельной традиции и при этом достичь большей эмпирической определённости, она должна выйти за рамки привычного спектра собственных теоретических интересов и ресурсов. И соответственно, если социология, социальная антропология и социальная психология намерены выработать развёрнутые теории, им следует воспользоваться моделью, которая уже упорядочила чрезвычайно широкий спектр факторов человеческого поведения и во многих случаях имеет к ним самое непосредственное отношение. Одним словом, ни экономист, ни бихевиорист не могут позволить себе игнорировать то, что происходит за границами их дисциплин.

ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНОВ

М. М. Соколов

Рынки труда, стратификация и карьеры в советской социологии¹



СОКОЛОВ Михаил Михайлович — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Лаборатории социологии образования и науки Санкт-Петербургского филиала НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург, Россия).

Email:
sokolvmikhail@yandex.ru

В статье рассматривается история возникновения и организация основных рынков социологического труда в позднем СССР. Она начинается с описания ниш, которые новая специализация заняла в советских академической и профессиональной «экологиях» (Э. Эбботт), и заложенных в этом разделении труда конфликтов. Анализируются деление на субспециализации и характеристики тех, кто к ним принадлежал. Обсуждается роль политического патроната со стороны философских партруководителей. Наконец, рассматривается механика распределения академических и профессиональных позиций и контрактов.

Ключевые слова: история советской социологии; социология науки; социология профессий.

1. Дисциплинарные — профессиональные ниши

Экологический подход, изначально использованный Эндрю Эбботтом для описания эволюции систем профессий (*professions*)² [Abbott 1986; Abbott 1988; Abbott 2001], может с успехом быть применён к сравнительному изучению истории социологий. Эбботт предлагает рассматривать развитие профессиональных специализаций прежде всего с точки зрения конкуренции с другими специализациями за легитимный контроль над областями экспертизы. Выигрышем в этой конкуренции становится монополия на ав-

¹ Исследование выполнено при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ», грант № 10-01-0118, проект «Тропы славы: Паттерны вертикальной мобильности в постсоветских социальных науках». Оно никогда бы не осуществилось без помощи Бориса Максимовича Фирсова, благодаря которому я осознал, как важно изучить прошлое советской социологии, чтобы понять её настоящее. Сотрудничество с Виктором Вахштайном, Катериной Губой, Дарьей Димке, Татьяной Зименковой, Ольгой Королевской, Вероникой Костенко, Марией Сафоновой, Кириллом Титаевым и Софьей Чуйкиной сделали текст лучше, чем он был бы без их помощи. Я благодарен также за критику и рекомендации участникам семинара 18 мая 2011 г. в Томском государственном университете и двум анонимным рецензентам журнала «Экономическая социология». Разумеется, никто из тех, кого я назвал, не ответственен за ошибки и недочёты итогового варианта.

² Термин «профессия» здесь и далее используется как перевод английского *profession*, то есть в более узком смысле, чем это слово имеет в русском языке. «Профессии» отличаются от других оплачиваемых «занятий» (*occupations*) тем, что они: (а) предполагают университетское или иное длительное специализированное образование; (б) основной формой работы в них является оказание услуг по контракту частным клиентам; (в) наличествует сильное профессиональное объединение, которое берёт на себя контроль за поддержание стандартов. Примеры подобного словоупотребления см. в классических работах: [Hughes 1958; Strauss 1971].

торитетное суждение в отношении какой-либо проблемы. Когда борьба завершена, то статус экспертов, чьё мнение должно быть услышано, оказывается зарезервировано за сертифицированными представителями определённой корпорации. Только дипломированные медики имеют право ставить диагноз и прописывать лечение; покушение на это право со стороны непрофессионалов может повлечь за собой уголовное преследование.

Далеко не всякая профессиональная группа, однако, добивается полного «делегирования суждения» [Start 1982] её представителям в области, на которую она претендует, или потому что «люди с улицы» сохраняют веру в то, что могут разобраться в ней не хуже профессионалов, или потому что другие группы профессионалов пытаются закрепиться на той же культурной территории. Так, в случае медицины мы, как правило, добровольно передаём врачам право суждения в отношении собственного здоровья, основываясь на вере в превосходство их научного взгляда над нашим, обывательским. Но в других случаях это делегирование происходит не столь безропотно: редкий автор научного журнала внутренне соглашается с тем, что корректор с филологическим дипломом действительно обладает тем превосходством во владении родным языком автора, которое себе приписывает. Степень легитимного контроля со стороны профессиональной группы (прикладные лингвисты) над областью проблем (стилистика и правописание) здесь оказывается под вопросом.

Далее, некоторые области экспертизы оспариваются сразу несколькими профессиональными группами. Колоритным примером такой борьбы, в которой ни одна сторона не смогла победить окончательно, могут служить тянувшиеся уже полтора столетия тяжбы российских медиков, психологов, социальных работников, священнослужителей и сотрудников правоохранительных органов за суверенитет над областью проблем, связанных с потреблением алкоголя. Являются ли пьющие психически больными, подлежащими лечению (возможно, принудительному), жертвами социальных или психологических обстоятельств, нуждающимися в помощи, злостными правонарушителями, заслуживающими наказания, или грешниками, которых нужно побудить покаяться? На протяжении столетия спорная территория делимитировалась неоднократно, причем границы, как правило, очерчивали какое-то компромиссное решение (*settlement* в терминологии Эбботта): так, Лечебно-трудовые профилактории (ЛТП) в СССР принадлежали к ведению Министерства внутренних дел (МВД), но оперативно управлялись медиками.

Только что использованное уподобление областей экспертизы территориям делает изложение проще, но простота эта обманчива. Строго говоря, «территории» отчётливо оформляются лишь после того, как возникают группы, устанавливающие над ними контроль. (Была ли «экономика» прежде, чем появились экономисты [MacKenzie 2005]?) До того существуют лишь расплывчатые совокупности задач практического или интеллектуального плана, которые могут быть сгруппированы самым разным образом и отнесены к самым разным более общим категориям (Эбботт называет их *arenas* [Abbott 2001: 249]). То, что мы называем душевными расстройствами, существовало, видимо, всегда, но их отнесение к проявлениям потустороннего мира, медицинским заболеваниям, следствиям психологических или социальных проблем было результатом конкуренции между группами, претендовавшими на утверждение своей юрисдикции в этой печальной области. Выбор одной из категоризаций в конечном счёте происходит на основании того, что предполагаемое ею решение (экзорцизм, медикаменты, хирургическое вмешательство, групповая терапия) кажется более наглядно эффективным, чем решение, вытекающее из конкурирующих категоризаций. Пример душевных расстройств показывает, что иногда ни одной из сторон не удастся доказать своего безусловного превосходства. Способность медикаментов устранять некоторые, особенно социально проблематичные, симптомы не всегда окупает ощущаемое нами противоречие между скрытой идеологией их использования и нашими представлениями о человеческом

достоинстве; напротив, соответствующая нашим представлениям о достоинстве терапия оказывается мало что способной поделаться с симптомами. Крайняя расплывчатость самих понятий «наглядность» и «эффективность» чрезвычайно способствует сохранению подобной культурной неопределенности³.

То, что написано о профессиях, может быть применено и к академическим дисциплинам; сам Эбботт сделал это в последующем развитии своей теории [Abbott 2001]. Фактически академические дисциплины и профессиональные группы часто связаны между собой, являясь как бы представительствами друг друга в двух параллельных «экологиях» — университетской и профессиональной. Подобные представительства Эбботт называет «аватарами». Профессиональная группа получает за счёт существования академической дисциплины-аватары возможность регулировать приток новых кадров и соответственно предложение на рынке труда и размер монополистической ренты⁴. Академическая дисциплина получает за счёт существования профессиональной аватары постоянный спрос на свои образовательные услуги со стороны студентов с практическими устремлениями, которые никогда не станут прямыми конкурентами своих преподавателей, а также дополнительные заработки. Классической темой в исследованиях профессий является то, что эти две группы выбирают для себя различные модели работы и критерии достижения, обычно глядя друг на друга несколько свысока. Академические группы стремятся к признанию в кругу коллег, а профессиональные — к удовлетворению потребностей клиентов. Первые часто заявляют, что занимаются «удовлетворением собственного любопытства за государственный счёт», и произносят на банкетах тосты за «чистую науку, которая никогда никому не принесёт пользы»; вторые видят во всём это свидетельство торжества интеллекта над моралью и социальной ответственностью. Время от времени противоречие достигает такой интенсивности, что академическая и профессиональная группы создают враждующие между собой ассоциации.

Для сравнения развития социологии в разных странах экологическая перспектива предоставляет обширные возможности. Несмотря на повсеместный рост в 1960–1970-х годах, положение, занятое социологией в новом разделении академического труда, нигде нельзя было назвать надёжным. Территории, которые дисциплины и связанные с ними профессии объявляют находящимися под своей юрисдикцией, могут представлять собой следующее: (а) предметную область (например, изучение прошлого или бессознательного); (б) метод (например, раскопки или интерпретация сновидений); (в) способ рассуждения (например, марксизм или кибернетика); (г) какую-то комбинацию всего этого (например, психоанализ, археология или математическая экономика). Юрисдикция социологии по всем этим измерениям была уязвимой. Полного делегирования суждения в отношении какой-либо предметной области не произошло, и большинство людей с улицы сохранили веру в то, что в обстоятельствах своей общественной жизни они понимают больше университетских профессоров (в отличие, например, от

³ Эта тема получила, вероятно, наибольшее развитие в литературе по социологии научного знания. Среди критериев, по которым оценивается эффективность новой теории, фигурируют следующие: минимальные противоречия тому, что считается установленными фактами и господствующими взглядами; возможность решения практических задач (включая чрезвычайно частные; например, роль простоты производства вычислений при составлении эфемерид как решающего аргумента в пользу принятия гелиоцентрической системы); техническая и экономическая осуществимость дальнейших исследований при принятии данной модели по сравнению с запретительной ценой принятия альтернативных; наконец, конгруэнтность общим космологическим представлениям, включая считающиеся совершенно ненаучными (множество разнообразных примеров см. в: [Lynch 1995]). Очевидно, что это очень разные критерии, часто не имеющие никаких обоснований в терминах научной методологии. «Наглядность» при ближайшем рассмотрении оказывается столь же неопределённым понятием.

⁴ Таково обычное социологическое объяснение стремления любого оплачиваемого занятия в капиталистических обществах к превращению в полноценную профессию; долгий и намеренно усложнённый образовательный процесс уменьшает число присоединяющихся к корпорации, что сокращает предложение и увеличивает конкурентную цену [Tullock 1975; Sorensen 1995]. Действительно, иначе, видимо, невозможно понять, зачем медики продолжают учить латынь. Дежурное объяснение, что она сохраняет статус «языка международного профессионального общения», неубедительно в свете того, что (а) подавляющее большинство практикующих врачей никогда в жизни не участвуют ни в каком «международном общении»; (б) меньшинство едущих на интернациональные исследовательские конференции разговаривают там по-английски.

веры в то, что каждый — лучший судья своему здоровью, которая не пережила культурной экспансии медицины). Более того, представители соседних дисциплин чувствовали себя вправе вторгаться в области, которые социологи считали своей территорией⁵. Хотя до некоторой степени социологи стали ассоциироваться с массовыми статистическими исследованиями, особенно с опросными, сепарация с поллстерами лишила их монополии в этой области в глазах публики, а сам метод был недостаточно специфичным, чтобы обеспечить отдельную нишу на уровне академической экологии. Хуже того, сравнительная автономия поллстеров в большинстве западных стран лишила академическую социологию тех преимуществ, которые дисциплина получает от наличия профессиональной аватары: поллстеры зачастую отказывались от её образовательных услуг, резонно полагая, что Парсонс мало помогает при изучении рынка пакетированных соков⁶. Наконец, способы рассуждения слишком быстро мигрировали из одной академической дисциплины в другую, а сама социологическая традиция была чересчур неоднородна, чтобы обеспечить узнаваемую идентичность. Ближе всего к социологическому *heartland*⁷ у находились исследования социальной стратификации — объекта, на изучение которого у социологов есть эксклюзивное право, — но движение в любую сторону от этого центра быстро приводит нас в спорные области.

Экологическая история советской социологии вращается вокруг того факта, что под её юрисдикцией оказались две изолированные ниши; благодаря первой из них она получила имя, а благодаря второй — основной рынок труда. Первой из этих ниш, сугубо академической и возникшей в недрах философии, была критика буржуазной социологии, второй, преимущественно профессиональной, — прикладные исследования социальных проблем.

Принято считать, что основным конкурентом социологии в академической экологии СССР был исторический материализм. Его позиции придётся охарактеризовать в нескольких словах. В юрисдикции марксистских философов находилась интерпретация корпуса текстов, содержащих, как считалось, единственно верное учение. Их основная работа разворачивалась в двух направлениях — оборонительном и наступательном. Задачей оборонительного направления было доказывать соответствие этого корпуса тому, что официально считалось в данный момент реальностью (например, обосновывать провозглашённую приверженность СССР идее мирного сосуществования с позиций марксизма-ленинизма). Наступательное направление производило проверку какого-либо корпуса текстов на соответствие его предпосылок и способов рассуждения охраняемому канону и в случае несоответствия изобличало отступников⁷. Складывается впечатление, что постепенно число источников фактов, по отношению к которым философы занимали оборонительную позицию, росло. В 1930-х годах только решения высших партийных органов считались приближающимися к непогрешимости более, чем размышления главных партийных философов (примерно как решение церковного Собора считается стоящим выше мнения любого отдельно взятого богослова). Но уже к началу 1950-х годов, пользуясь влиянием, которое им дал атомный проект СССР, физики полностью обезопасили себя от набегов диаматчиков; за ними последовали химики, а к моменту падения Т. Д. Лысенко — биологи. Примерно до 1970 г., однако, граница между территорией, на которой господствовал истмат, и территорией, на которой социологи могли чувствовать себя в относительной безопасности, ещё не была проведена. Принято считать, что статья В. Ж. Келле 1972 г., подписанная также Т. Е. Глезерманом и Н. В. Пилипенко, в которой социоло-

⁵ Разумеется, социологи не оставались в долгу. Направление, доминирующее на страницах журнала «Экономическая социология», представляет собой рейд на исконную территорию экономистов.

⁶ Фактически во многих случаях существует разделение труда между фирмами, занимающимися экспресс-опросами общественного мнения для массмедиа и исследованиями рынка бизнеса (например, сетью центров Гэллага), и организациями, проводящими высокотехнологичные исследования с длинными анкетами, которые позволяют потом строить сложные каузальные модели, чаще всего для правительственного заказчика (например, Национальный центр исследований общественного мнения (National Opinion Research Center, NORC) при Чикагском университете). Насколько я могу судить, эти ниши, однако, повсеместно пересекаются.

⁷ Разумеется, это не все, чем занимались люди, называвшиеся философами, в СССР, но, кажется, данное описание охватывает то, чем было поглощено подавляющее большинство из них.

логи объявлялись специалистами, занятыми исключительно «конкретными исследованиями», сыграла роль делимитации. Вопросы урегулирования международных отношений оставались одним из важных направлений работы для учёных с обеих сторон, но речь больше не шла о полной аннексии.

Роль исторических материалистов в истории советской социологии не исчерпывалась тем, что они время от времени предпринимали воинственные вылазки в лагерь социологов. В некотором смысле сам этот лагерь появился в результате одной из таких вылазок, но только совершенной в стан буржуазной науки. В зону ответственности марксистских философов, работавших на философских факультетах и в московском Институте философии АН, входил сбор информации о новейших направлениях в развитии «буржуазной» и «мелкобуржуазной» идеологии, в том числе и социологии. Первый институтский сектор, о котором можно было сказать, что его сотрудники занимаются социологией (хотя и в весьма специфическом смысле), появился ещё в 1946 г. и специализировался на критике буржуазных учений (сектор М. П. Баскина; см. его историю: [Батыгин 1991]), снабжая академиков Г. Ф. Александрова, П. Н. Федосеева и Ю. П. Францева информацией о манёврах противника на идеологических фронтах.

Изобличение буржуазных учений теряло бóльшую часть ценности в том случае, если его невозможно было донести до ушей слушателей из стран — младших партнёров по соцлагерю и представителей третьего мира, то есть тех, кто мог быть этими учениями прельщён. Это соображение советских политических стратегов накладывалось на другое, возможно, уже приобретшее к тому времени больший вес: СССР включился в долгую (и, как оказалось, обречённую на поражение) борьбу за паритет со странами НАТО, воспринимая любую область потенциального сравнения себя с противником как одно из полей боя в холодной войне. Сложно сказать, в какой именно момент произошёл перелом, после которого спокойная уверенность в своём превосходстве сменилась в СССР болезненной необходимостью постоянно доказывать себе и другим, что советский строй не хуже капиталистического, но именно она в значительной степени определяла направления советской политики в последние десятилетия существования страны. Мы увидим дальше, какую роль эта навязчивая потребность в избегании неблагоприятного сравнения сыграла в истории советской социологии. Так или иначе, международные социологические конгрессы, на которых делегаты из стран третьего мира остались бы один на один с идеологами капитализма, а отсутствие советских представителей могло трактоваться как признак отставания в области социальных наук, вызывало в этом контексте особенную озабоченность⁸. Поскольку в организации конгрессов и управлении другими делами Международной социологической ассоциации (МСА) принимали участие национальные ассоциации, общественная организация, которая могла бы представлять советскую социологию, возникла в 1958 г. С этого момента в СССР официально была социология.

⁸ Собранные в книгах Л. Н. Москвичева и Г. С. Батыгина документы демонстрируют, что именно этот аргумент был основной рационализацией для формирования первых делегаций [Москвичев 1997; Батыгин 1999]. Та же интерпретация предлагается Ж. Т. Тощенко в интервью, красноречиво озаглавленном «Социология в нашей стране возродилась сначала как политическая витрина» [Тощенко 2007]. Движущим мотивом академиков-философов, которые в эти делегации входили, их коллеги, впрочем, часто называют не столько неусыпную заботу об имидже государства рабочих и крестьян, сколько тягу к академическому туризму (см. интервью В. Семенова в кн.: [Батыгин 1999: 428]). Зарубежные поездки уже превратились к тому времени в один из основных символов классового статуса в СССР, и приглашение принять участие в мероприятиях в Льеже (1953), Амстердаме (1956) и Милане (1959) никак нельзя было упустить. Официально международные конгрессы Всемирной социологической ассоциации (International Sociological Association, ISA) считались кульминациями в жизни советских социологов, своего рода решающими поединками с идеологическим противником на Главной улице. Рубрика «Навстречу мировому социологическому конгрессу» неизменно возобновлялась на страницах журнала «Социологические исследования» (СоцИс), когда до очередного события оставалось год-полтора. Современный читатель может с любопытством обнаружить, что это одна из немногих рубрик, которая в неизменном виде пережила падение СССР [Губа, неопубликованная рукопись]. Конгрессы сохранили своё сакральное значение в России, несмотря на очевидное пренебрежение этими пунктами слёта академических туристов со всего мира со стороны надменной элиты из социологических метрополий. Излишне говорить, что аналогичной рубрики ни в одном важном журнале за пределами стран — членов Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) никогда не появлялось. Так или иначе, озабоченность СССР численной представленностью своей социологии дала многим советским обществоведам единственный шанс повидать мир за железным занавесом.

Дальше произошло неизбежное: молодые специалисты по буржуазным измышлениям, которые теперь имели право (и даже периодически должны были) публично называть себя социологами, послужили каналом поступления информации о достижениях их западных коллег к их советским коллегам. Иконический эпизод, который произошёл не позднее 1960 г., в пересказе одного из его участников [Ядов 1999: 12]:

[Мой] выбор в пользу социологии был сделан случайно. Я работал на философском факультете преподавателем, и как-то в коридоре Игорь Кон посоветовал посмотреть учебник Гуда и Хатта об эмпирических исследованиях и спросил: «Почему бы тебе не заняться изучением бюджетов свободного времени? Знаешь, из этого может получиться очень интересное знание».

Приток информации соприкоснулся со встречным движением — широким возобновлением обследований, которые наследовали традиции ещё дореволюционной статистики, благо многие ведущие её представители были в тот момент живы и активны (С. Г. Струмилин). Первые стихийные обследования, которые развёртываются в конце 1950-х годов, ещё, как правило, не титулуют себя социологическими. Слово отсутствует в публикациях, основанных на работе группы М. Т. Иовчука, М. Н. Руткевича и Л. Н. Когана в Свердловске, хотя по подходу они мало чем отличаются от тех, которые позднее создали репутацию Руткевича как ведущего исследователя социальной структуры. Уже в следующие несколько лет, однако, термин и подразумеваемая им общая идентичность распространятся повсеместно.

Прикладные (или «конкретные») исследования были второй нишей, в которой утвердились социологи. Такие исследования были направлены на решение проблем отдельного заказчика или какого-то типа заказчиков, и в этом смысле они полностью подпадают под описание «профессионального» полюса специальности. Советские управленцы вынуждены были считаться с тем, что планы развития предприятий, отраслей или населенных пунктов представляли собой уравнения со множеством неизвестных, таких, например, как спрос или миграция, а их исполнение постоянно сталкивалось с проблемами социального происхождения (текучесть кадров, преступность, нестабильность семей, недостаток трудовой мотивации, невозможность успешной пропагандистской обработки населения, неудовлетворённость бытовыми условиями и т. д.). Желание подойти к их решению рационально, как того требовал основной легитимационный миф советского государства, создавало нишу, которую должна была заполнить какая-то разновидность социальных исследований.

Освоение двух этих первичных ниш — критика буржуазной социологии и контрактная работа на нанимателя — повлекло за собой возникновение двух вторичных по отношению к ним. Развитие профессиональной социологии стимулировало появление группы специалистов, которые занимались на постоянной основе разработкой, оценкой и трансляцией образцов подобной работы, то есть методическими и техническими проблемами исследований. Кроме того, требовалась интеграция всех территорий, относящихся к юрисдикции социологов, и решения задач поддержания отношений с внешними областями, прежде всего с марксистской философией и официальной идеологией. Это вызывало к существованию ещё один вид вторичной занятости, что-то вроде брокерства, улаживающего возможные противоречия между обобщением результатов социологических исследований, официальным определением советской реальности, необходимостью перевода этих обобщений на сакральный язык марксизма-ленинизма и важностью самоопределения по отношению к буржуазной социологии. Эта классификация основных типов работ прослеживается в организации самых разных видов социологической активности. Далее мы встретим её в номенклатуре групп по интересам Советской социологической ассоциации (ССА) (параграф 3 этого текста). Здесь же мы увидим, как она служила для организации публикационного пространства.

Структура журнальных рубрик может быть подвергнута тому же типу изучения, которому в жанровом анализе академической коммуникации традиционно подвергается структура отдельной статьи

[Swales 1990; Swales 2004]. Организация текста даёт нам представление о том, что считается сравнительно самостоятельными типами научной работы, и о том, на каком основании эта классификация производится. Так, например, структура стандартной англо-американской академической статьи, написанию которой учат каждого магистранта, состоит из следующих элементов: обзор литературы и на его основе идентификация нерешённой проблемы, выбор методов, описание полученных с помощью этих методов результатов, их интерпретация, обсуждение возможных направлений генерализации и постановка новых вопросов. Основанием классификации является имплицитная типология познавательных задач, давно отвергнутая в качестве философии науки, но действенная в качестве средства организации текста [Gross 1990: 30–44]. Аналогично структура журнальных рубрик даёт нам представление о том, что считается естественным основанием для классификации видов научной работы.

Журнал «Социологические исследования», созданный в 1974 г., на протяжении 15 лет сохранял положение первого и единственного специализированного издания по социологии, в этом смысле он представляет собой очевидную точку применения подобного анализа⁹. На протяжении всего доперестроечного периода журнал состоял из нескольких повторяющихся в одном и том же порядке рубрик (время от времени некоторые рубрики исчезали, например, «Навстречу конгрессу», когда конгресс был далеко, но порядок наличествующих обычно сохранялся).

Передовица, часто анонимная: давала самые общие установки читателям журнала, транслируя им указания партии и правительства. Статьи в ней могли называться «Актуальные задачи развития методологии и методики социологических исследований» (1975, № 3) или «XXV съезд КПСС и задачи дальнейшего развития социологических исследований» (1977, № 2). Сюда же попадали иногда отчётные доклады ССА за авторством президента (например, М. Н. Руткевича; см.: 1977, № 3) или особенно идеологически важные тексты (например, статья за авторством М. Т. Иовчука и Г. В. Осипова о роли теоретического наследия В. И. Ленина в развитии марксистско-ленинской социологии в номере, посвящённом 110-летию вождя; см.: 1980, № 2). Ближе к концу советского периода на месте передовицы стали появляться приуроченные к какой-то значимой дате блоки статей с названиями вроде «Советская социология — XXVI съезду КПСС: рабочий класс в условиях развитого социализма» (1980, № 4), которые в иное время могли бы появиться во втором, теоретическом блоке.

Теоретические проблемы социологии (иногда также «Теоретические проблемы социологов» или «Теоретико-методологические проблемы», иногда — с обозначением более конкретной тематики, например, «Теоретико-методологические проблемы исследования социальной структуры развитого социалистического общества»; см.: 1977, № 2): одна из постоянных рубрик, которую содержал почти каждый номер. Как правило, статьи в ней были попыткой генерализации результатов эмпирических исследований на всё общество в целом и их обсуждения в свете марксистско-ленинской философии и текущих установок партии и правительства. Типичные статьи назывались так: «Сближение наций в условиях развитого социализма» (М. С. Джунусов, 1976, № 4); «Преодоление существенных различий между городом и деревней как составная часть задачи построения социально однородного общества» (С. И. Староверов, 1975, № 4) или «Социальное планирование в условиях развитого социализма» (М. Н. Руткевич, 1975, № 3). В 1980 г., с № 4, рубрика часто дополняется, а временами и замещается другой — «Проблемы социологической науки», которая ближе к тому, что мы сегодня ожидаем встретить в теоретико-методологическом разделе. Статьи в ней имеют существенно более современные названия: «Социология медицины: объект, предмет, перспективы развития» (В. П. Петленко, А. В. Сахно, 1982, № 3). Иногда обобщающие статьи, обращённые к менее просвещённому читателю, выделяются в отдельную рубрику «В помощь изучающему марксистско-ленинскую социологию» (или «Партийная и комсомольская учёба»), идущую сразу за теоретико-методологической.

⁹ Один из рецензентов указал на то, что СоцИс репрезентирует позднейшую стадию эволюции советской социологии, которая может быть не вполне показательна для более раннего периода. К несчастью, не совсем ясно, что могло бы быть аналогичным материалом для предшествующей фазы. Тем не менее читатель предупреждён.

Навстречу N Всемирному социологическому конгрессу (встречается также рубрика, посвящённая подготовке к Конгрессу социологов деревни (1976, № 3), к Всемирному политологическому конгрессу (1979, № 3), а также итогам одного из конгрессов (1979, № 1)): в этом разделе публикуются как статьи, которые могли бы появиться в предыдущем разделе, так и образцовые эмпирические исследования, относящиеся, скорее, к следующей рубрике. Большая часть статей представляют собой утверждённые всеми необходимыми инстанциями доклады на соответствующем конгрессе.

Прикладные исследования: отчёты об эмпирических исследованиях. Рубрика часто сопровождается или даже замещается тематическими блоками, посвящёнными какой-то конкретной социальной проблеме или задаче в деле управления народным хозяйством. В качестве типичного можно взять блок статей «Междисциплинарные исследования семьи» (1982, № 2), состоящий из следующих текстов: «Воспроизводство населения и семья» (В. И. Переведенцев), «Влияние добрачного поведения на стабильность молодой семьи» (Т. А. Гурко; для тех, кому это интересно, влияние оказывается сугубо отрицательным), «Опыт исследования воспитательного потенциала семьи» (И. В. Гребенников), «Разводы: динамика, мотивы, последствия» (В. А. Сысенко), «Неблагополучная семья и противоправное поведение подростков» (Г. М. Миньковский), «Социологическая интерпретация сексуального поведения» (И. С. Кон). Среди проблем, наиболее часто выделяемых в самостоятельную рубрику, соседствующую с «Прикладными исследованиями», чаще всего оказывалось «Социальное планирование».

Социологическая наука и практика: в отличие от предыдущей эта рубрика и несколько сопровождавших или замещавших её («Социологическая служба», «Социологическая наука — практике идеологической работы», «В помощь заводским социологам», «Социологическое образование», «Опыт и проблемы организации науки») не столько описывала конкретные исследования, сколько давала советы о том, как развернуть социологическую деятельность на определённом типе предприятий. Так, например, статьи, посвящённые практике идеологической работы, в основном адресовались партийным и комсомольским работникам, которые желали бы поставить пропаганду на научную основу, и т. д.

Факты, комментарии, заметки (с рабочего стола социолога): рубрика, наполняемая, скорее, по формату, чем по тематике, короткими сообщениями, совпадающими с содержанием двух предыдущих рубрик, но, с точки зрения автора или редакции, не стоящими того, чтобы развёртывать их в отдельную статью.

Из истории социологической мысли (или «Из истории социологической науки»): первая из рубрик следующего, критически-обзорного, блока. В основном посвящена тому, что советские социологи рассматривали как второстепенные элементы традиции, к которой они объявляли себя принадлежащими, — Чернышевскому, социалистам-статистикам, а также, до некоторой степени, буржуазным дореволюционным социологам (статьи о вкладе в социологию Ленина или Марса, разумеется, занимали более почётное место в теоретико-методологическом блоке). В виде исключения здесь же появилась статья В. В. Пациорковского о Флориане Знанецком (1979, № 1).

Социологическая мысль за рубежом (также иногда «Марксистско-ленинская социология за рубежом»; см., например: 1975, № 3): раздел, в основном наполняемый образцовыми статьями социологов из соцлагеря и в этом смысле симметричный блокам, посвящённым международным конгрессам. Однажды здесь же были опубликованы обзор работ прогрессивного Льюиса Козера (1975, № 2) и три статьи финских социологов (1981, № 4).

Критика современных буржуазных социологов: как следует из названия, рубрика разоблачала все направления западной теоретической мысли, кроме тех немногих, которые по какой-либо причине были зачислены в прогрессивные. Иногда дополнялась соседствующей с ней рубрикой «Социальные про-

блемы современного буржуазного общества», которая была посвящена разбору эмпирических работ. Преимущественно выбор авторов и редакции останавливался на работах, свидетельствовавших о загнивании капитализма (проблемы безработицы, «разрыв поколений», алкоголизм и самоубийства), хотя в некоторых случаях, кажется, основным фактором выбора была образцовость решения методических проблем.

*Методика и техника социологических исследований*¹⁰: наиболее идеологически нейтральный раздел, который иногда даже включал обзоры западной литературы, определяя её как «зарубежную», а не «буржуазную» (С. А. Петровский «О зарубежном опыте применения факторного анализа к исследованию международных отношений», 1974, № 2). Многие тексты имели прямую связь с занимавшими советских социологов практическими проблемами (Ю. Л. Неймер «Сплочённость как характеристика первичного коллектива и её социологическое измерение», 1975, № 2), но другие стояли далеко от этого.

Научная публицистика: второстепенная рубрика (четыре статьи за девять первых лет существования журнала); в нее помещались тексты на все темы, которые, с точки зрения редакции, были слишком легковесными по манере написания.

Размышления над новой книгой (или материалами научной конференции), анонсы, рецензии, сообщения о семинарах и конференциях и т. д.

Эта структура демонстрирует однозначное соответствие рубрик основным формам работы, которые обсуждались выше. Первые страницы в журнале (они, безусловно, распознавались как наиболее важные и почётные) занимали тексты, обозначающие точки соприкосновения социологии с марксистско-ленинской философией и с тем, что в данный момент являлось официальным определением ситуации в советском обществе. Передовицы транслировали социологам ожидания партии, статьи в теоретико-методологическом разделе демонстрировали, что социология участвует в решении поставленных перед ней задач и в целом стоит на верных позициях, производя результаты, которые в эти ожидания укладываются. «Прикладные исследования» содержали образцы в основном сугубо профессиональной работы (абсолютным лидером по популярности были анализ текучести кадров и выработка рекомендаций по её снижению), а параграфы, посвящённые практике, давали советы по развёртыванию этих исследований в условиях конкретного предприятия. Обзорная часть, примерно три четверти которой были посвящены критике буржуазных теоретиков, происходила из совсем другой, сугубо академической, части дисциплины. Также к академической, но более тесно связанной с прикладным полюсом, зоне принадлежали статьи, посвящённые методам.

Сравнение со структурой западной профессиональной периодики тут, видимо, неизбежно. Впервые, насколько мне известно, оно было предпринято Лией Гринфелд, сделавшей вывод, что советская социология — представитель иного вида, чем, например, американская [Greenfeld 1988]. Действительно, два отличия бросаются в глаза. Первым является почётная роль, которую на страницах ведущего советского журнала играют сугубо прикладные исследования и проблемы занятых на предприятиях профессионалов (в общей сложности им отведено не менее половины публикационного пространства). Вторым — то, что в этом списке отсутствует тот жанр, который доминирует в «American Journal of Sociology» или «American Sociological Review» то есть эмпирические исследования, направленные на верификацию или фальсификацию теоретических моделей. Обычным объяснением данного обстоятельства является то, что миграции социологов на эту территорию сдерживались марксистскими фило-

¹⁰ Единственная рубрика, которая не имела стабильной позиции в порядке следования; в одном случае она идёт первой (1978, № 1; в этом номере нет теоретико-методологического блока), в другом случае — сразу за «Теоретико-методологическими исследованиями» (1975, № 3), иногда — после эмпирического блока, но до рубрики «Из истории социологической мысли», чаще всего — после всех них.

софами; согласно данной версии, борьба против истматовских догматиков за право теоретизировать была одной из основных сюжетных линий в истории дисциплины в СССР.

Изучение хода реальных пограничных конфликтов, однако, не укладывается в эту картину. При внимательном изучении истории политических чисток складывается впечатление, что истматовцы, или научные коммунисты, играли в этих процессах сравнительно незначительную роль (см. материалы чисток в Институте конкретных социологических исследований (ИКСИ) в 1972 г. [Батыгин 1999] и Институте социально-экономических проблем (ИСЭП) в 1982–1984 годах [Алексеев 2003; Алексеев 2005; Божков, Протасенко 2005; Фирсов, в печати]). Критика, указывающая на несоответствие аксиоматических оснований исследований марксистско-ленинскому учению, практически исчезает после ленинградских дискуссий В. А. Ядова — В. Я. Ельмеева (1967–1968 годы). Единственный переживший 1970-е годы пункт, повторявшийся, например, в материалах «дела Голофаства» ещё в 1983–1984 годах, — «злонамеренное нивелирование различий между социалистическим и капиталистическим обществами» путём их сравнения. В вину В. Б. Голофасту ставился подрыв «мягкой власти» в СССР, а не методологическая ошибка, вроде непонимания природы диалектики. Опасность исходила от него не как от теоретика, а как от эмпирика.

Парадоксальным образом периодические конфликты социологов с официальной реальностью развитого социализма были заложены в самой природе их профессиональной роли как практических специалистов по социальным проблемам. От любого эксперта можно ожидать, что он (или она) будет стремиться привлечь внимание к опасностям, исходящим из области его (или её) юрисдикции, и неэффективности предлагавшихся ранее средств их предотвращения. Более циничное объяснение этой тенденции состоит в том, что именно так профессиональная группа может увеличить объём контролируемых ею ресурсов. Карьера группы специалистов по проблеме — это часть публичной карьеры самой проблемы. В советском случае политическое признание чего-то как актуальной задачи почти автоматически вело к созданию ставок и выделению финансирования. Публичный и административный успех любой группы зависел от её способности «продавить» проблему, на которой эта группа специализировалась, но каждый новый такой успех неизбежно вёл к дополнительным сомнениям в эффективности всего советского строя и состоятельности его руководящей и направляющей силы. С другой, менее утилитарной, стороны, вынужденная сосредоточенность на неблагоприятных сторонах реальности какого угодно общественного устройства неизбежно предрасполагает к развитию весьма скептического отношения ко всему устройству в целом. Ограничивая социологов конкретными исследованиями социальных проблем, советская власть невольно воспитывала своих профессиональных критиков. С третьей стороны, проблемно-ориентированная дисциплина должна была рекрутировать в первую очередь тех, кто и без того был озабочен необходимостью реформ.

Так или иначе, связь с областью нерешённых проблем делала социологию областью высокого риска, где практически каждый шаг был чреват политическими обвинениями. Одновременно, поскольку тревога по поводу того, что скрывает официальное определение реальности развитого социализма, также была универсальной, любое обещание пролить сколько-то света на тёмные стороны существующего порядка, являлось было сообщением высокой важности. Нет никаких оснований считать, что советские социологи в своём большинстве были внутренне недовольны доставшейся им ролью людей, говорящих мрачную правду и предлагающих смелые решения для накопившихся проблем. Мы находим среди них примеры групп политических абсентеистов, стремившихся сконцентрироваться на предельно нейтральных сюжетах, например, на развитии методики и техники, в которых даже номинальное разделение на «буржуазные» и «социалистические» тихо отмерло ещё в ранних 1970-х (Ф. М. Бородин, Г. С. Батыгин), но эти абсентеисты составляли незначительное меньшинство. Большинство было поглощено задачами помощи государству в рациональной реконструкции социалистического общества

или, по мере того как разочарование в способности государства принять эту помощь возрастало, — в попытках спасти общество от его нерациональных действий. Возможно, больше остальных достижений они ценили свою востребованность¹¹.

2. Политический кредит и партийный патронат

Эбботт пишет о том, что легальное закрепление проблемной области за специализацией возможно, лишь если к агентам из профессиональной и академической экологий прибавляются представители третьей, политической, экологии [Abbott 2001]. Необходимо совпадение интересов профессии или дисциплины с интересами какой-то политической группы, чтобы соответствующий закон появился и кто-то озаботился его приведением в действие. Вряд ли для какого-то общества это более верно, чем для советского. История советской социологии, особенно на её раннем этапе, — это в значительной степени история нескольких групп, в центре каждой из которых стояли высокопоставленные патроны, обеспечивавшие политическое прикрытие возникающей дисциплины.

Понятие «кредит» обязано своей популярностью в социологии науки книге Брюно Латура и Стива Вулгара [Latour, Woolgar 1979]. Применительно к советской науке и, шире, к советскому обществу, оно приобретает ещё один смысл. Помимо латуровско-вулгаровского генерализованного доверия к качеству научных результатов, которые способен произвести индивид, академический мир в СССР управлялся соображениями политического доверия к «идейному облику» этого индивида. Решение начать политически рискованное предприятие не приходило в результате философских дискуссий (да, вероятно, и не могло прийти таким образом), а зависело от личного выбора нескольких ключевых фигур, идейность которых не подлежала никакому сомнению. Те, кто накопил значительный объём политической благо-

¹¹ Тут можно найти интересный повод для рассуждений о том, почему советская социология не оставила после себя «большой» теории. Наиболее частный ответ — монополия на эту область со стороны исторического материализма — не слишком убедителен в свете того, что поздняя советская эпоха оставила нам внушительное число интеллектуальных рамок, которые теперь широко используются для интерпретации социального мира, в том числе в академических контекстах (от Тартуской школы до методологии Г. П. Щедровицкого, бывшего однокурсником Б. А. Грушина и Ю. А. Левады, а также членом ССА, теории Б. Ф. Поршнева, соционики и концепции этногенеза Л. Н. Гумилёва). Индивиды и группы, пытавшиеся разрабатывать в позднем СССР свою «большую» теорию культуры, личности и общества, периодически сталкивались со значительными политическими затруднениями, но эти затруднения не прерывали их деятельности вовсе. Судя по всему, советские социологи никогда не двигались в этом направлении, довольствуясь заимствованиями из кибернетики и социальной психологии. В этом отношении ревизионистская версия истории советской социологии Н. А. Митрохина (2009), видимо, неверна — советское социологическое движение никогда всерьёз не пыталось предложить систематическую альтернативу официальному языку описания реальности. Ответ на вопрос о причинах полного отсутствия этих попыток выводит нас за рамки данной статьи. Очень коротко, и безжалостно огрубляя, моя версия состоит в том, что социологическое движение в целом интериоризировало образ общества как рационального проекта — подобие архитектурного чертежа. Чертеж может содержать ошибки (например, не учесть свойства строительных материалов), и тогда он требует исправления. Советские социологи смотрели на общество с позиций архитекторов, которые ищут практические просчёты в работе предшественников, а не историков архитектуры, пытающихся понять, как такой проект вообще мог кому-то прийти в голову. То, что некоторые из них эмоционально идентифицировали себя скорее со строительным материалом, а не с другими проектировщиками, ничего не меняло в их работе. Они не строили моделей общества, потому что строили само общество. Это объясняет и популярность советской социологии (собралось ли хоть раз слушать Толкотта Парсонса столько людей, сколько собиралось слушать Игоря Кона?), и её интеллектуальную недолговечность. Социология в СССР была институциональным самообследованием советского общества, а работы в этом жанре редко переживают организации, в недрах которых они проводились. Советская социология оставила нам в наследство десятки персонажей, которыми можно восхищаться, но ни одной книги, которую было бы необходимо прочитать каждому третьекурснику в мире. (Многие из этих соображений возникли в многочасовых беседах с Дарьей Димке и, подозреваю, принадлежат ей в большей степени, чем мне.)

дати, могли позволить освятить своим словом спорное решение¹². Именно это и произошло в случае с социологией.

Работы Бориса Докторова (см., например: [Докторов, Ядов 2008]) о поколениях советских социологов ясно очерчивают первую генерацию 1927–1930 годов рождения, сохранявших лидерство на протяжении всего советского и отчасти постсоветского периодов (Б. А. Грушин, Т. И. Заславская, А. Г. Здравомыслов, И. С. Кон, Ю. А. Левада, Г. В. Осипов, В. А. Ядов). Ей предшествует, однако, более ранняя, нулевая, генерация крупных советских философов и научных администраторов, предоставивших членам первого поколения то, что пятью десятилетиями позже назвали бы «крышей». Сталинская и ранняя постсталинская эпохи — периоды дисциплинарного каннибализма среди философов, когда одной из основных форм работы и едва ли не главным источником продвижения было содействие уничтожению коллег. Каждый имел шанс быть съеденным и должен был считаться с этим. Персональная защита со стороны особенно сильного и опасного хищника являлась единственной гарантией, обеспечивающей спасение от подобной участи.

Начальные фазы академической траектории советских социологов первого поколения были очень однородны и проходили через одно из трёх учебных заведений — МГУ (философский и экономический факультеты), ЛГУ (философия) и МГИМО¹³. В МГУ, на философском факультете, на одном курсе учились Грушин и Левада, немного раньше или позже — Лапин и Наумова. На экономическом — Шубкин и Заславская. На философском факультете ЛГУ — Ядов и Здравомыслов, а несколько позднее — Рывкина и Фирсов (в аспирантуре). Колбановский учился и там, и там. В МГИМО оказались Араб-Оглы, Бестужев-Лада, Замошкин, Осипов и Семёнов. В стороне, но все равно где-то рядом, были Гордон и Шкаратан (исторические факультеты МГУ и ЛГУ соответственно) и Кон (исторический факультет Ленинградского педагогического института им. А. И. Герцена, однако на работу он поступил на философский факультет в ЛГУ). Сильно отклоняются от остальных только биографии будущей уральской группы: Руткевич закончил физический факультет в Киеве, Коган — философский в Свердловском университете.

В центре каждой из этих складывавшихся в 1950-х годах сетей обнаруживается фигура её политического покровителя. Патроном сети МГИМО был Ю. П. Францев, ректор Академии общественных наук

¹² Некоторый минимальный уровень политического кредита считался необходимым ингредиентом общенаучного кредита как такового. Его требуемый объём явно сократился к концу советской эпохи, но тем не менее «идейно-политическая зрелость» фигурировала как одна из ключевых аттестационных характеристик научных сотрудников (наравне с количеством публикаций). Только в исключительных случаях пост мог быть доверен заведомо незрелому индивиду типа Л. Д. Ландау. Антропология идеологического кредита в СССР представляет собой захватывающую тему, к несчастью, выходящую за пределы данной статьи. Отмечу лишь, что потеря благодати не расценивалась как факт бесповоротный и окончательный и допускала возможность осознания своих ошибок. Допустивший «прокол» сотрудник мог реабилитировать себя, некоторое время воздерживаясь от участия в любых сомнительных историях и опубликовав нечто, восстанавливающее доверие к его идейности. Поддержание объёма политического кредита было частью моральной экономики советской науки.

¹³ Просопографически они вообще представляли собой на редкость однородную группу. Их родители принадлежат к советской нетехнической интеллигенции — философы или психологи (у Т. И. Заславской, В. В. Колбановского, Ю. А. Левады, М. Н. Руткевича, В. А. Ядова), учителя литературы (у В. Н. Шубкина и А. Г. Здравомыслова), чиновники и партийные работники (у Э. А. Араб-Оглы, В. С. Семёнова, Н. Ф. Наумовой), врачи (у Л. Н. Коган, отец В. Э. Шляпентоха), музыканты или преподаватели музыки (у Р. В. Рывкиной, мать В. Э. Шляпентоха). Некоторым исключением являются только Н. И. Лапин и О. И. Шкаратан (оба дети строителей), Л. А. Гордон (отец — инженер, мать — биолог) и Г. В. Осипов (отец — рабочий-сцепщик, ставший, однако, Героем Соцтруда и впоследствии также преподавателем). Не менее 80% родителей индивидов, попавших в эту выборку, должны были бы иметь высшее образование — впечатляющая гомогенность для страны, в которой на 147 млн человек (по данным на 1926 г.) приходилось всего 521 тыс. специалистов, из них 233 тыс. имели высшее образование (данные 1929 г.).

при ЦК КПСС в 1959–1968 годах; патроном свердловской группы — М. Т. Иовчук, наследовавший Академию общественных наук (АОН) при ЦК КПСС в 1970 г., новосибирской — создатели Академгородка А. Г. Аганбегян и Г. А. Пруденский (единственные нефилософы в этом списке); покровительством директора Института философии (ИФ) АН в 1955–1962 годах и вице-президента АН в последующие 25 лет П. Н. Федосеева и ректора АОН в 1952–1955 годах, а также директора Института философии АН в 1962–1967 годах Ф. В. Константинова пользовались некоторое время Осипов и Семёнов. Наконец, все московские и ленинградские социологи в той или иной мере находились под защитой первого директора Института конкретных социологических исследований и вице-президента АН А. М. Румянцева. Эти патроны стояли в советской иерархии существенно выше, чем самые успешные из последующих поколений социологов. Все без исключения, они были академиками (первый полный академик из числа социологов, Т. И. Заславская, была избрана только в 1981 г.), большинство — кандидатами в члены или членами ЦК, некоторые занимали важные посты в правительстве (Г. Ф. Александров — министр культуры в 1954–1955 годах). Они передавали из рук в руки командные высоты советской философии — ИФ АН, АОН, редакции журналов «Вопросы философии» и «Коммунист»¹⁴.

Были ли поддерживавшие социологов философские боссы скрытыми реформаторами? На этот счёт отчёты близко знавших их людей удивительно мало согласуются друг с другом. В интервью лично знавших их социологов старшего поколения почти каждый из названных выше (Иовчук, Константинов, Францев, Федосеев) предстает человеком с двумя лицами. Одно из этих лиц обращено к небольшой группе близких друзей и учеников и являет разочарованного идеалиста, скептически настроенного по поводу советского официоза и осторожно одобряющего идею реформ; второе — ко всем остальным и показывает беспринципного карьериста, использующего социологию как кампанию, на волне которой можно достичь личного продвижения. Коган, пользовавшийся покровительством Иовчука, расценивает его как одного из создателей эмпирической социологии [Батыгин 1999: 280–284], хотя в памяти москвичей, причастных к Институту философии, он остался обскурантом; Аганбегян для Заславской — безусловный герой, а для Шляпентоха — провинциальный академический деспот [Шляпентох 2006]; правда, оба сходятся в невысокой оценке Пруденского, который неожиданно оказывается героем для Рывкиной [Батыгин 1999: 270–271]; Федосеев для Семёнова — добродушный человек, который «никогда не был инициатором гонения» [Батыгин 1999: 437–438], а для Осипова и многих других — подлинный организатор «разгрома» Института социологических исследований (ИСИ) в 1972–1974 годах; для всей группы МГИМО Францев — заботливый защитник, для прочих — непредсказуемый интриган, и т. д.

Интерес философских боссов к социологии может быть объяснён сугубо карьерными мотивами. Анализ институционализации советской социологии Эдуарда Беляева и Павла Буторина, один из первых и по-прежнему лучших, описывает её полезность для развития партийной карьеры [Beliaev, Butorin 1982]. Шансы партийного чиновника на восходящую карьеру были связаны с двумя обстоятельствами. Во-первых, он мог быть лояльным клиентом сильного и идущего в рост патрона, который увлекал его за собой. Во-вторых, он мог на вверенном ему участке проявить исключительные качества, которые были бы замечены «наверху». Инициация различных кампаний, предположительно позволяющих эффективнее реализовывать планы партии и правительства, была самым простым путём оказаться замеченным. Любая кампания несла в себе определённый риск и в случае неудачи дискредитировала инициатора, но количество попыток свидетельствует о том, что многие считали игру стоящей свеч. Социология, отмечают Беляев и Буторин, часто оказывалась одной из таких попыток. Секретарь Ленинградского обкома

¹⁴ В необычном положении на этом фоне находилась группа с философского факультета ЛГУ. На ранних фазах её развития ей покровительствовали ректор ЛГУ А. Д. Александров и декан философского факультета В. П. Рожин. Не менее, если не более, существенно и то, что ведущие члены группы начинали свою карьеру как комсомольские и партийные функционеры: Ядов и Здравомыслов были комсомольскими активистами, Фирсов возглавлял Дзержинский райком партии в Ленинграде. До начала 1980-х годов между ленинградской школой и локальной партийной организацией сохранялись более прочные связи, чем существовали в большинстве других городов. О партийной работе упоминают Руткевич и Колбановский, но, кажется, ни для какой другой локальной группы она не была правилом.

Г. В. Романов поддерживал развитие социального планирования, поскольку первые эксперименты с таковым происходили на вверенной его заботе территории. Пропагандируя распространение опыта «города трёх революций» на всю страну, партийный босс одновременно увеличивал свой собственный политический капитал: как учит нас Габриэль Тард, акт подражания перевозит его объект над субъектом¹⁵. Поразительно, что очень внимательные к роли партии в институционализации социологии Беляев и Буторин рассматривают партийных философов только как её гонителей, хотя логика поведения М. Т. Иовчука или Г. Ф. Александрова, пытавшихся реабилитировать социологию, чтобы вместе с ней вернуться из ссылки на московскую арену, мало чем отличается от логики поведения Романова.

Были ли персонажи типа Александрова и Францева движимы при этом исключительно карьерными мотивами или их увлечение социологией не сводилось к стратегии самопродвижения, мы не знаем и можем никогда не узнать. Вряд ли советские философы являлись менее советскими людьми, чем все остальные. Идея рациональной реконструкции общества не могла их не привлекать. Так или иначе, поддержка социологии как рискованной, но способной оставить после себя заметный след политической кампании вполне вписывается в тот жизненный стиль, который прослеживается в их биографиях. Карьеры большинства из них состояли из взлётов и падений, а сами они были весьма колоритными личностями: Александров в детстве беспризорничал, а снят с поста министра культуры и сослан руководить кафедрой в Минске был после того, как в ходе внутривнутрипартийного разбирательства выяснилось, что на академической квартире он устраивал сексуальные оргии с участием своих заместителей и женщин лёгкого поведения (замешанный в той же истории Иовчук оказался в Свердловске [Ойзерман 2004]). Иногда кажется, что несколькими столетиями раньше Александров и люди его круга наверняка стали бы пиратами. Подобная мысль не приходит в голову, когда читаешь биографии последующих поколений советских обществоведов.

Союзники, принадлежавшие к политической экологии, сыграли свою роль в развитии социологического движения, выполняя следующие функции:

- гарантировали статус социологических исследований как легального товара, который мог беспрепятственно приобретаться предприятиями, учреждениями или добровольными объединениями (например, Всесоюзным театральным обществом, заказывавшим исследования аудитории; см. раздел 4);
- продвигали услуги социологов на рынке, причём использовали при этом все комбинации кнута и пряника — от инициации циклов институциональной моды до принуждённого сбыта. После того как Ленинградский обком обзавёлся информационной системой, позволявшей сортировать на основании контент-анализа и отслеживать прохождение обращений граждан по инстанциям, многие другие пожелали последовать его примеру, хотя бы просто для того, чтобы избежать неблагоприятных сравнений в ходе партийного бенчмаркинга. После того как тот же обком в альянсе с различными академическими и неакадемическими сторонниками добился включения в Конституцию 1977 г. параграфа, делавшего составление планов социального развития обязательным, тип изоморфизм в этой области сместился от миметического к вынужденному [DiMaggio, Powell 1983];
- способствовали установлению контактов между потенциальным заказчиком и исполнителем исследований, иногда, видимо, настойчиво подталкивая первых к поиску помощи вторых. Партийный руководитель не отвечал ни за что конкретно, и за всё сразу на вверенной ему

¹⁵ Потенциальная проблема заключалась в том, что не только кампания определяла карьеру инициатора, но и карьера инициатора — судьбу кампании. Я не могу дать определённый ответ на вопрос, не был ли погром социологии начала 1970-х годов побочным следствием падения Румянцева, а не наоборот.

территории, и реализация на ней новых вариаций на главные темы советской цивилизации увеличивала его политический кредит. В своих воспоминаниях пионеры советской социологии расходятся по вопросу о том, в какой степени заказчик сам обычно был рад необходимости сотрудничать с социологами (см., например, очень скептическое высказывание Заславской, приведенное в кн.: [Костюшев1998: 95]);

- наконец, сами были заказчиками значительной части исследований. Наиболее известный пример — таганрогский проект Грушина, но отдел идеологии ЦК в период, когда его возглавлял А. Н. Яковлев, поддержал и большое количество других проектов, причём поддержка эта была двойной, поскольку присутствие высшего партийного чиновника за спинами исследователей одновременно обеспечивало лицензию на разработку скользких тем и финансирование (см. раздел 4).

3. Пространство субспециализаций: советская социология в 1970 г.

Выше были описаны основные типы работы, которые выполняли советские социологи: критика буржуазных учений, прикладные исследования, аккумуляция и трансляция профессионального опыта, перевод всего этого на сакральный язык и интеграция с официальным определением ситуации в СССР и за его пределами. Занимались ли этими видами работы одни и те же люди или существовало разделение труда и советские социологи специализировались на одной из ниш, являясь профессиональными критиками, профессиональными прикладниками, профессиональными методологами и т. д.? Какие подразделения существовали внутри отдельных ниш? И, наконец, каким образом представители каждой из ниш были локализованы в социальном и географическом пространствах?

Существуют два источника, с помощью которых мы можем попробовать ответить на эти вопросы. Первый из них — это списки авторов в СоцИсе, второй — директории Советской социологической ассоциации. Недостатком выборки авторов журнала является, во-первых, небольшой объём (около 400 человек за первые 10 лет существования журнала), во-вторых, очевидный сдвиг в сторону отдельных академических групп. Достоинством — больший, чем в других источниках, объём информации о каждом отдельном авторе (пол, город, степень, позиция, институция). Директория ассоциации, вероятно, даёт более представительную, но менее информативную картину (отсутствует информация о позиции

и аффилиации)¹⁶. Поскольку задачей этой статьи было представить ландшафт советской социологии с высоты птичьего полёта, следующий параграф в основном анализирует данные директории ССА.

Издание, рассматриваемое далее [Осипов 1970], включает как коллективных (231 чел.), так и индивидуальных (1426 чел.)¹⁷ членов, которые, по всей видимости, получили предложение обозначить свои области интересов. Процедура не прописана нигде в справочнике, но похоже, что членам ССА предлагали меню из 40 разных субдисциплинарных наименований. Судя по всему, опрашиваемые могли свободно указывать несколько интересующих их тематических направлений, но подавляющее большинство из них (94%) ограничилось всего одним, и только один человек назвал три. Само по себе это кажется частью ответа на наши вопросы. Судя по отсутствию частых пересечений большинство советских социологов вполне уютно чувствовали себя в своей тематической нише и не считали нужным обозначить интерес к соседней проблеме. Их профессиональное любопытство, как правило, было организовано по предметному признаку. Нет никакой корреляции между количеством названных областей интересов и статусными атрибутами — наличием докторской степени или звания академика.

Некоторые, но далеко не все из этих направлений соответствовали действующим секциям¹⁸. В таблице 1 перечислены в порядке убывания популярности тематические области, интерес к которым (в качестве первого выбора) выразили 15 человек и более. Таких оказалось 30, включая рудиментарную категорию «другие социологические проблемы», которая, однако, при статистическом анализе повела себя чрезвычайно интересным образом. Десять малых областей интересов — «История социологии» (№ 3 в списке интересов), «Критика буржуазной социологии» (№ 4), «Проблемы семьи и брака» (№ 14), «Социологические проблемы познания» (№ 24), «Социология в странах социалистического содружества» (№ 30), «Социология политики» (№ 31), «Социология межнациональных отношений» (№ 32), «Прогнозирование» (№ 34), «Социология развивающихся стран» (№ 35), «Социолингвисти-

¹⁶ Данные о членстве в ССА ранее использовала, например, Элизабет Вайнберг [Weinberg 2004 (1974)]. Основной дефект директории индивидуальных членов как материала для создания статистического портрета советской социологии может быть связан с неравномерной представленностью разных территориальных групп в её рядах. Моим исходным предположением было то, что в ССА, как и во многих других научных ассоциациях, можно с большой долей вероятности встретить изолированных индивидов, для которых членство в объединении является более важным символом их идентичности и каналом получения информации, чем для тех, кто и без того принадлежит к признанной институции и погружён в насыщенную профессиональную среду. Тем не менее складывается впечатление, что для ССА верным было обратное. Пять городов, в которых базировались головное и региональные отделения (Москва, Ленинград, Новосибирск, Киев, Свердловск) дают нам 57,8% её личного состава (Москва — 372 чел. (26,1%); Ленинград — 130 чел. (9,1%); Киев — 110 чел. (7,7%); Новосибирск — 108 чел. (7,6%); Свердловск — 103 чел. (7,2%)). Далее с большим отрывом следует Пермь (территориально близкая к Свердловску), в которой насчитывается лишь 52 социолога (3,6% членов), ни один другой город не даёт более 2,5%. Разрыв слишком велик, чтобы объясняться только тем, что отделения создавались в столицах социологического движения. Более вероятно следующее: (а) рекрутирование происходило по личным сетям; (б) территориальная близость к центрам активности ассоциации увеличивала выгоды от пребывания в ней (посещение мероприятий, публикации в сборниках и т. д.). Последняя позиция подтверждается материалами интервью. По словам свердловского социолога, региональные отделения рассматривали деятельность ССА в целом как колониалистскую: исправно взимая членские взносы, ССА давала что-то взамен только москвичам. Из интервью Когана: «Ассоциация требовала от нас одного — регулярно отчисления процента членских взносов на содержание своего аппарата» и «издания сборников, в которых печатались только москвичи» [Батыгин, 1999: 291–292]. Можно предположить, что жители ещё более периферийных центров рассматривали аналогичным образом и сам Свердловск.

¹⁷ В предисловии (с. 5) упоминается о 1397 членах, однако ввод в базу данных индивидуальной информации дал 1426 строк. Вероятно, имела место какая-то ошибка при составлении справочника.

¹⁸ Секций было 27. Одни из них тематически уже областей интересов (например, секция по количественным методам или секция по социальным проблемам театра, члены которых, вероятно, указывали методiku и технику социологических исследований и социологические проблемы искусства и культуры как области своих интересов), другие, наоборот, шире (секция по СМИ и эффективности идеологической работы охватывает группы, чьими областями интересов являются эффективность средств идеологического воздействия и социологические проблемы СМИ).

ка» (№ 35) — были объединены в одну категорию, поднявшуюся на вторую строчку¹⁹. Как мы увидим далее, несмотря на собирательность, эта категория также ведёт себя весьма специфично. В колонках таблицы 1 содержатся данные о количестве и доле обладателей степеней; о количестве и доле специалистов в данной области, работающих в Москве; о количестве и доле специалистов, работающих в пяти основных городах (Москва, Ленинград, Новосибирск, Киев и Свердловск); данные о количестве и доле мужчин.

Таблица 1

Демографические и статусные характеристики членов секций ССА в 1970 г.

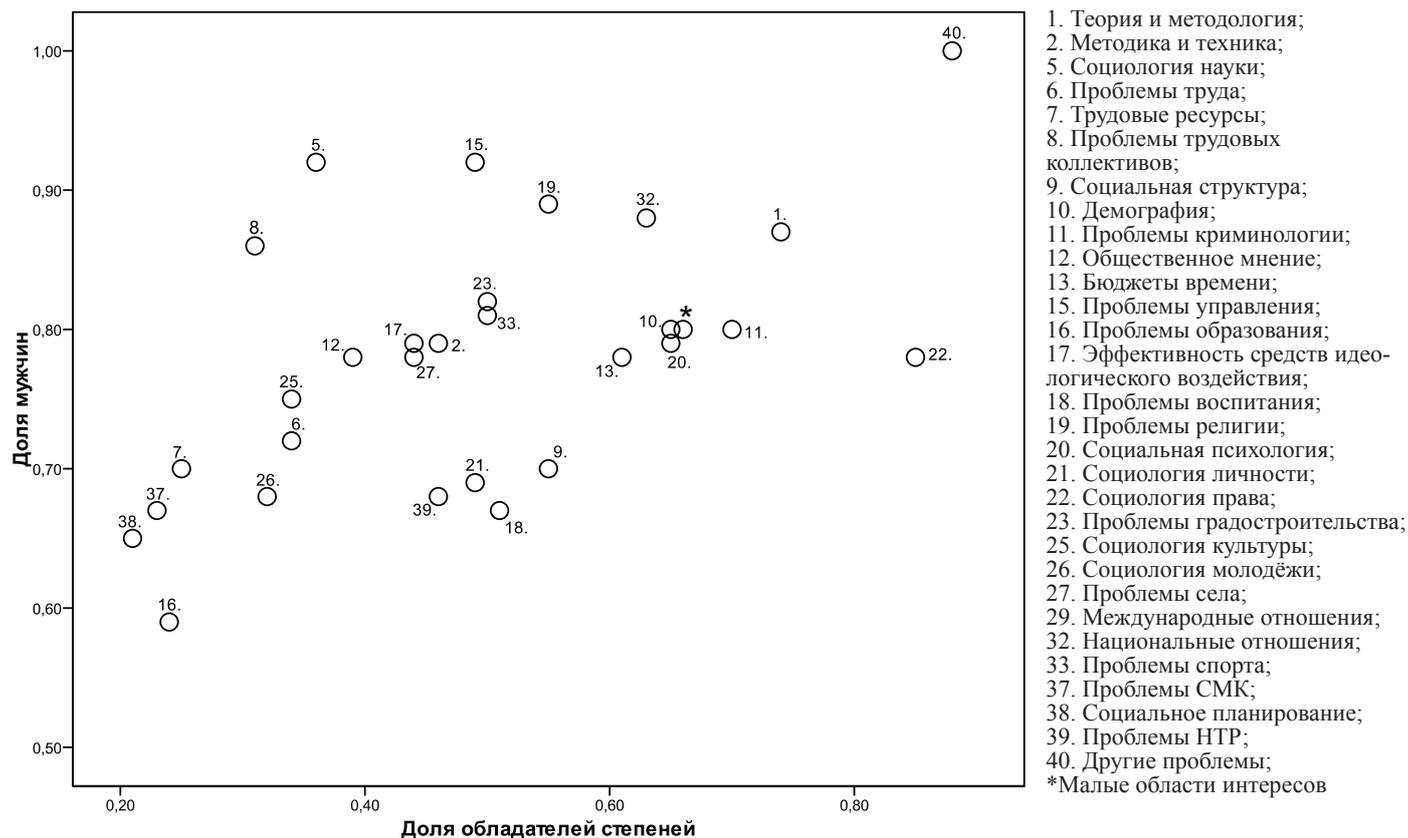
Название секции	Кол-во членов (чел.)	Кол-во обладателей степеней (чел.)	Доля обладателей степеней	Число в Москве (чел.)	Доля в Москве	Число в пяти осн. городах (чел.)	Доля в пяти осн. городах	Число муж. (чел.)	Доля муж.
Социологические проблемы труда (№ 6)	197	66	0,34	26	0,13	112	0,57	141	0,72
Малые области интересов	97	64	0,66	45	0,46	71	0,73	78	0,8
Социологические проблемы личности (№ 21)	71	35	0,49	13	0,18	35	0,49	49	0,69
Социологические проблемы искусства и культуры (№ 25)	71	24	0,34	25	0,35	50	0,7	53	0,75
Социальная структура советского общества (№ 9)	69	38	0,55	7	0,1	42	0,61	48	0,7
Общетеоретические и методологические вопросы социологии (№ 1)	61	45	0,74	19	0,31	42	0,69	53	0,87
Социологические проблемы управления (№ 15)	59	29	0,49	12	0,2	41	0,69	54	0,92
Социологические проблемы массовых коммуникаций (№ 37)	52	12	0,23	17	0,33	36	0,69	35	0,67
Социологические проблемы криминологии (№ 11)	50	35	0,7	38	0,76	41	0,82	40	0,8
Проблемы социальной психологии (№ 20)	48	31	0,65	14	0,29	26	0,54	38	0,79
Социологические проблемы воспитания (№ 18)	45	23	0,51	4	0,09	26	0,58	30	0,67
Социологические проблемы молодежи (№ 26)	44	14	0,32	6	0,14	21	0,48	30	0,68
Методика и техника социологических исследований (№ 2)	43	19	0,44	26	0,6	36	0,84	34	0,79
Исследования бюджетов свободного времени (№ 13)	41	25	0,61	7	0,17	20	0,49	32	0,78
Социологические проблемы атеизма и религии (№ 19)	38	21	0,55	5	0,13	15	0,39	34	0,89

¹⁹ На примере этого перечисления видно, что список был отражением частной инициативы отдельных академических антрепренёров и неизбежно сопряженной с ней случайности: некоторые казалось бы благодатные для советской социологии темы практически не были затронуты. Так, например, изучение спроса и потребительской удовлетворённости полностью осуществлялось за пределами ССА. О ранней истории советской маркетинговой работы я узнал благодаря неопубликованной работе Ольги Королевской.

Таблица 1. Продолжение

Название секции	Кол-во членов (чел.)	Кол-во обладателей степеней (чел.)	Доля обладателей степеней	Число в Москве (чел.)	Доля в Москве	Число в пяти осн. городах (чел.)	Доля в пяти осн. городах	Число муж. (чел.)	Доля муж.
Социологические проблемы образования (№ 16)	37	9	0,24	4	0,11	20	0,54	22	0,59
Социологические проблемы физического воспитания и спорта (№ 33)	36	18	0,5	22	0,61	27	0,75	29	0,81
Социологические проблемы трудовых коллективов (№ 8)	36	11	0,31	3	0,08	17	0,47	31	0,86
Социальное планирование (№ 38)	34	7	0,21	0	0	21	0,62	22	0,65
Проблемы градостроительства и архитектуры (№ 23)	34	17	0,5	6	0,18	29	0,85	28	0,82
Эффективность средств идеологического воздействия (№ 17)	28	13	0,46	4	0,14	7	0,25	22	0,79
Проблемы научно-технической революции (№ 39)	28	13	0,46	2	0,07	12	0,43	19	0,68
Социологические проблемы села (№ 27)	27	12	0,44	2	0,07	6	0,22	21	0,78
Социологические проблемы права (№ 22)	27	23	0,85	12	0,44	23	0,85	21	0,78
Социологические проблемы науки (№ 5)	25	9	0,36	11	0,44	23	0,92	23	0,92
Социологические проблемы международных отношений (№ 29)	24	15	0,63	4	0,17	7	0,29	21	0,88
Исследования общественного мнения (№ 12)	23	9	0,39	11	0,48	15	0,65	18	0,78
Демография (№ 10)	20	13	0,65	8	0,4	17	0,85	16	0,8
Социологические проблемы рационального распределения трудовых ресурсов (№ 7)	20	5	0,25	3	0,15	13	0,65	14	0,7
Другие социологические проблемы (№ 40)	17	15	0,88	12	0,71	13	0,76	17	1,0

Рисунок 1 суммирует общий паттерн, наблюдающийся в таблице 1. Этот паттерн отчётливо напоминает о *Homo Academicus* Бурдьё [Bourdieu 1988]. В общем и целом, существуют преимущественно мужские и высокостатусные (в смысле академических рангов тех, кто ими занимается) специальности и преимущественно женские и низкостатусные. Примеры первых — секции «Другие социологические проблемы» (№ 40, её назвали в качестве сферы своих интересов все состоявшие в ССА академики, кроме одного), «Общетеоретические и методологические проблемы социологии» (№ 1), «Малые области интересов», «Демография» (№ 10) и две криминологические области «Социологические проблемы права» (№ 22) и «Социологические проблемы криминологии» (№ 11). Примеры вторых — категории «Социальное планирование» (№ 38), «Социологические проблемы образования» (№ 16), «Социологические проблемы рационального распределения трудовых ресурсов» (№ 7), «Социологические проблемы труда» (№ 6), «Социологические проблемы молодежи» (№ 26), «Проблемы НТР» (№ 39).

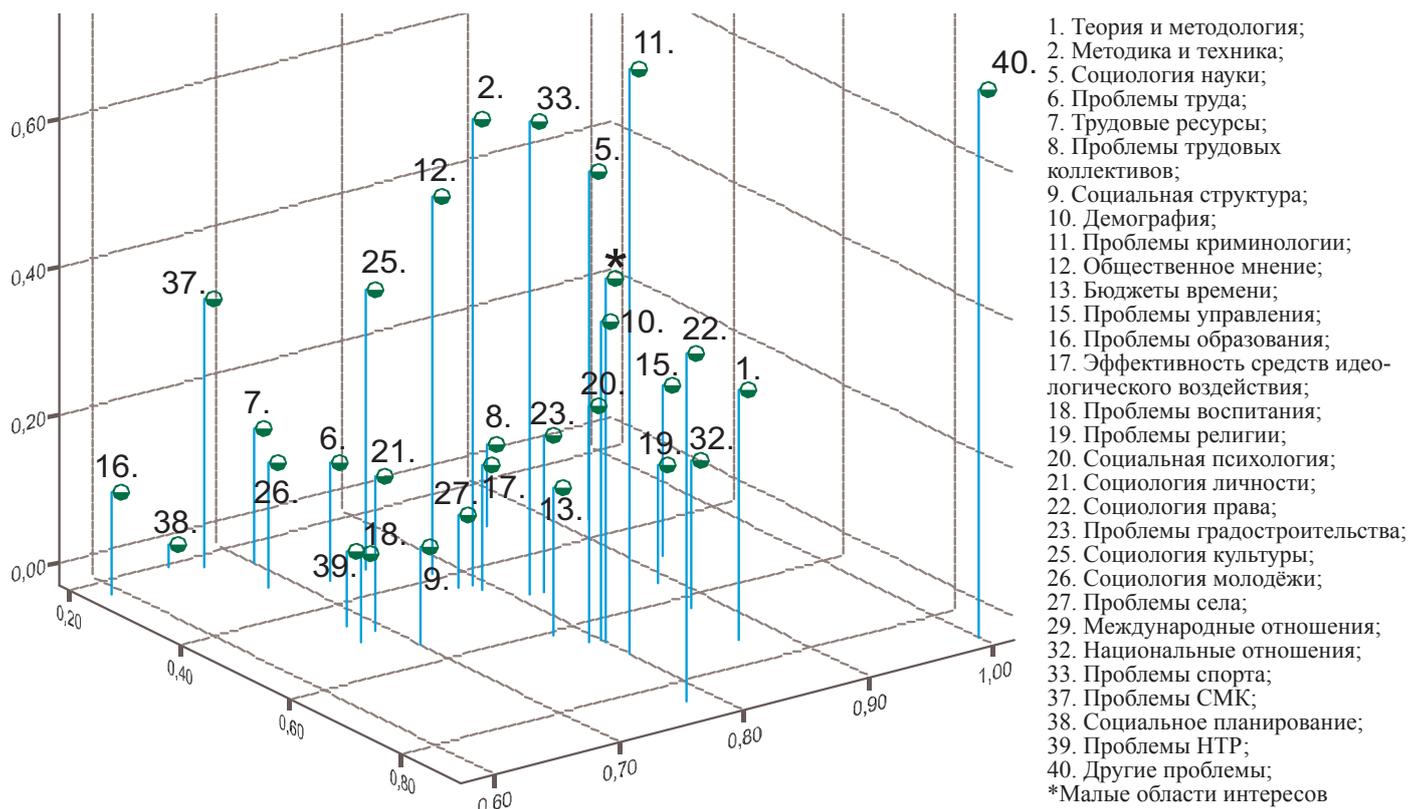


Примечание: коэффициент R^2 для линейной регрессии равен 0,310 (уровень значимости 0,001).

Рис. 1. Доля обладателей учёных степеней и доля мужчин среди членов 30 групп по интересам ССА (названия секций сокращены)

Кроме того, как показывает рисунок 2, элитарные субдисциплины были непропорционально сконцентрированы в Москве. Это было частью более общего паттерна: чем выше средний статус принадлежащих к специальности, тем сильнее тенденция к их концентрации в одном из крупных городов. Чаще всего этим городом оказывалась Москва, как в случае с криминологами (группа интересов № 11) или специалистами по методике и технике исследований (№ 2), но для некоторых других субспециализаций столицами были Киев (урбанистика, № 23), Новосибирск (бюджеты времени, № 13) или Свердловск (исследования социальной структуры, № 9). Для более мелких городов и менее элитарных субспециальностей, однако, тенденция к концентрации групп по интересам в каком-то центре нетипична. Существенно чаще возникает ситуация, в которой, скажем, шесть членов ССА, работающих в одном населённом пункте, называют шесть разных областей интересов, причем это как раз те области, в которых обладателей степеней меньше всего, а женщин — больше всего. На низшем уровне наблюдается общая тенденция к территориальной гетерофилии — разности, а не сходства, притягиваются друг к другу в пространстве. Лишь в более крупных центрах обнаруживается обратная тенденция.

В качестве отправной точки при интерпретации этого паттерна мы можем констатировать, что здесь присутствует биполярная структура с узнаваемыми академическим и профессиональным полюсами. На первом, академическом, малочисленном, преимущественно мужском, остепенённом и московском, находятся теория и методология, методы, всевозможные малые области специализации (включая историю и критику буржуазной социологии, различные сравнительные и международные темы и т. д.), а также несколько элитарных специализаций — демография и криминология, прежде всего — преимущественно субспециальности, ориентированные на производство и трансляцию знания узкому кругу коллег. На втором, профессиональном, многочисленном, в большей степени женском, неостепенённом и провинциальном, расположены социальное планирование, социология труда в разных версиях, про-



Примечание: коэффициент R^2 для линейной регрессии равен 0,278 (значимость 0,012).

Рис. 2. Связь доли обладателей степеней и доли мужчин с долей группы по интересам, локализованной в Москве (названия секций сокращены)

блемы молодёжи и образования — субспециальности, предлагающие аутсайдерам сравнительно стандартные услуги.

Каким образом массовость связана с локализацией в Москве, преобладанием мужчин и остепенённостью? Опять же, в качестве первого предположения мы можем допустить, что связь между численностью академического и профессионального полюсов была нелинейной: количество производителей образцов работы не уменьшалось строго пропорционально количеству их потребителей. В меньших субспециализациях соотношение представителей академического и профессионального полюсов было ощутимо сдвинуто в сторону первого полюса. Это было характерно в первую очередь для малых групп интересов, не имевших массового рынка, — социологии международных отношений или политической социологии, представители которых могли выступать в практическом плане только журналистами, лекторами общества «Знание» или консультантами при высших партийных и правительственных органах. Эти субспециальности имели академический полюс, но практически не имели профессионального, поскольку те немногочисленные услуги, которые их представители могли оказать внешней публике, оказывали сами «академики».

Разумеется, в системе, видевшей ценность исследований только в их применимости к практике, небольшие субдисциплины и вовсе могли не возникнуть. Их шансы, помимо чистого случая, определялись властью группы заинтересованных в них аутсайдеров. Если те были достаточно влиятельны, чтобы добиться создания академического подразделения, обслуживающего их интересы, это подразделение возникало. Как следствие, средний статус и самих представителей малых субдисциплин, и клиентов, с которыми они были связаны, должен был быть в среднем выше, чем статус больших. Слож-

но сказать, в какой степени это придавало престиж данной субспециальности в глазах коллег²⁰. Связь массовости субдисциплины с известностью её отдельных представителей была скорее положительной, чем отрицательной. Самыми громкими именами обладали те советские социологи, кто находился на академическом полюсе наиболее массовых субспециализаций (например, Ядов и социология труда) или производил методические образцы работы, которые могли быть адаптированы к их потребностям; исключение составляли лишь несколько ретрансляторов идей «буржуазной социологии» (Андреева, Кон, Ионин).

Это объясняет связь между размером субспециализации и её большей академической или профессиональной направленностью. Но почему на академическом полюсе было больше обладателей научных степеней, жителей Москвы, в меньшей степени — других крупных городов и мужчин? Первое поддается объяснению проще всего: академический полюс был локализован в учреждениях, при которых существовали диссертационные советы. Кроме того, карьерное продвижение в них напрямую зависело от обладания степенями, так что их сотрудники имели и возможность, и настоятельную потребность защищать диссертации.

Объяснить второе (преобладание жителей мегаполисов) несколько сложнее. Вероятно, основную роль сыграло то, что в отношении академического и профессионального полюсов действовала разная административная логика. Академия наук мыслила себя как единое индустриальное предприятие, производящее открытия. Всегда, когда это было возможно, она стремилась сконцентрировать исследования в соответствующей области в каком-то одном подразделении, чтобы избежать дублирования разными группами работы друг друга. В идеале в стране должен был бы существовать один-единственный сектор, ответственный за развитие каждой из областей, который, как правило, оказывался в Москве. Академические институты не обязательно находились в столице, но их концентрация в Москве была выше, чем где бы то ни было ещё. Тем не менее некоторые группы оказывались в результате в других крупных научных центрах — урбанистика в Киеве или разработка теорий социального планирования в Ленинграде и Перми.

Напротив, в отношении профессионального полюса действовала иная — территориальная — логика наподобие той, которая действует в отношении сетевых магазинов. Каждый потенциально нуждающийся в услугах социолога какого-либо профиля должен был бы иметь хотя бы одного под рукой. Территориальное распределение специалистов этого типа подчинялось спросу на их услуги, а не соображениям ликвидации тематических пересечений между разными территориальными группами. Критики буржуазной социологии могли (и даже должны были) быть сконцентрированы в одном-двух местах, но не специалисты по трудовым отношениям.

Эта территориальная организация рынка труда стремится к той, которую мы наблюдаем в любой специализации, где численно доминирующий профессиональный полюс сосуществует с развитым академическим; например, в медицине. В посёлке есть фельдшер; в селе покрупнее — терапевт, дантист и хирург; в небольшом городке к ним прибавятся невропатолог, ортопед и психотерапевт; в городе приличных размеров появится медицинский институт с некоторым количеством остепенённых преподавателей; в большом городе обнаружится исследовательский кардиологический институт, который сдвинет пропорции в сторону более академической специализации.

²⁰ Здесь и далее я подразумеваю под статусом некоторые легально закреплённые формальные атрибуты и наборы полномочий (учёные степени, звания, позиции), а под престижем — неформальное отношение почтения. О сложности соотношения среднего статуса представителя какой-то группы (который измеряют шкалы типа Блау—Данкана, с небольшими вариациями использованные и здесь) и престижа [Goldthorpe, Nore 2008 (1972)]. Предсказание Эбботта состоит в том, что наибольшим корпоративным престижем в целом будут пользоваться малочисленные группы, локализованные на академическом полюсе [Abbott 1981], но применительно к советской социологии проверить это не представляется возможным.

Остаётся вопрос о причинах преобладания мужчин в элитарных специализациях. Я не готов предложить здесь какое-то объяснение и целиком оставляю его следующему исследователю (или, скорее, исследовательнице). В качестве информации к размышлению: логлинейный анализ таблиц указал на значимость всех парных связей между переменными — пол, степень и локализация в Москве (хотя связь между полом и локализацией в Москве и представляется слабее других, тем не менее в столице, кажется, присутствовала гендерная дискриминация, которая отсутствовала в других местах). Более того, все парные связи вместе не дают модели, которая была бы сходной с наблюдаемым распределением, что заставляет усмотреть тут кумулятивный эффект. Таблица 2 суммирует результаты.

Таблица 2

Результаты логлинейного анализа связей между полом, обладанием научной степенью и локализацией в Москве

Модель	Степени свободы	Хи-квадрат	Значимость
Пол*Степень	6	421,37	0,000
Степень*Москва	6	443,90	0,000
Пол*Москва	8	504,80	0,000
Пол*Степень; Степень*Москва	3	7,37	0,061
Пол*Степень; Пол*Москва	4	87,01	0,000
Степень*Москва; Пол*Москва	4	50,89	0,000
Пол*Степень; Степень*Москва; Пол*Москва	2	7,38	0,025

Разумеется, описанная логика не определяла географическое распространение и характеристики персонала в разных специализациях полностью. Балансом для этих соображений были другие, утверждавшие важность свободы научного поиска и ценность исследовательского любопытства. Они никогда не были полностью изгнаны из области управления советской наукой. ССА не отказала группе из трех заинтересованных в социологии религии из Ивано-Франковской области под тем предлогом, что там не место ею заниматься. Но рынок труда был организован таким образом, что делал отклонения от паттерна сравнительно редкими.

4. Рынки труда и профессиональные карьеры

Любая специализация — и на своём профессиональном полюсе, и на академическом — существует в каких-то организационных полях. Список 1970 г., состоящий из 231 коллективного члена ССА, даёт представление об организациях, в которых работали социологи, и об их количестве. Среди них следующие:

- кафедры образовательных институтов (включая Академию общественных наук и систему Высших партийных школ) и исследовательские институты или лаборатории при них — 91 (39%);
- лаборатории научной организации труда на индустриальных предприятиях — 40 (17%);
- институты Академий наук (считая республиканские) — 38 (16%);
- ведомственные и отраслевые институты и исследовательские центры — 31 (13%);
- партийные, комсомольские и правительственные учреждения (включая лаборатории при них) — 15 (6%);
- прочие (массмедиа, профсоюзные органы, общественные организации и проч.) — 16 (7%).

С точки зрения отдельного социолога, эти позиции делились на два основных класса: на связанные и не связанные с конкретным заказчиком прикладных исследований. К первым относились все, кроме сотрудников исследовательских институтов и некоторых вузовских преподавателей. Социологи, приписанные к организации, проводили исследования, относящиеся к её профилю: в заводских лабораториях занимались рациональным распределением трудовых ресурсов, мотивацией, текучестью кадров и социально-психологическими свойствами коллективов; в лабораториях при вузах — проблемами образования; партийные органы были особенно озабочены эффективностью пропаганды; комсомольские лаборатории в дополнение к этому — изучением проблем молодёжи; СМИ исследовали свою аудиторию, а урбанисты участвовали в городском планировании. Некоторые из этих позиций предполагали постоянную и оплачиваемую занятость, другие реализовывались «на общественных началах» (особенно это касалось комсомольских, партийных и военных организаций), что, правда, часто также подразумевало освобождение от части других обязанностей. Хотя социологи, приписанные к организациям, и составляли абсолютное большинство в специализации, об их работе известно удручающе мало: наша история советской социологии несправедливо академична²¹.

Большая часть работы прикладных социологов состояла из выработки самых разнообразных рекомендаций для руководства предприятия на основании более-менее стандартных методик. Так, группа социологов на ленинградском электровакuumном заводе «Светлана» давала советы по научной организации труда, вносила рационализаторские предложения по использованию рабочей силы, оптимизировала бюджеты времени, вырабатывала предложения по сокращению текучести кадров, участвовала в разработке планов социального развития, включавших организацию вечернего образования, создание детских садов и культмассовую активность, а также оптимизировала социально-психологический климат, способствуя возникновению того, что сегодня назвали бы корпоративной культурой [Русалинова 2008]. Это, вероятно, было наиболее полным ассортиментом услуг, которые предприятию когда-либо оказывали социологи. Прочие получали усечённые версии того же меню.

Положение тех, кто не был связан с конкретной организацией-заказчиком, а работал в исследовательском институте или вузе, освещено в имеющихся источниках существенно лучше. К ним относились прежде всего институты, входившие в систему Академии наук (для социологии — Институт философии АН, Институт конкретных социологических исследований (ИКСИ), переименованный затем в Институт социологических исследований (ИСИ) АН, Институт социально-экономических проблем (ИСЭП) в Ленинграде, Институт экономики и организации процесса производства (ЭОПП) в Новосибирске, институт в Научном центре в Свердловске), но также и в систему Академии педагогических наук, ВЦСПС (Институт международного рабочего движения) и исследовательские институты при вузах (например, Научно-исследовательский институт комплексных социальных исследований при ЛГУ (НИИКСИ), первый исследовательский институт, в профиль которого входила социология). Эти системы существенно варьировались по своему статусу; институты системы АН неизменно занимали верхние строчки в рейтинге. Академические институты были чем-то вроде ресурсного центра, обеспечивавшего локальные группы методиками работы и осуществлявшего «координацию и контроль» работы на местах²². В теории, интеллектуальные мощности его сотрудников и машинное время его ЭВМ всег-

²¹ Так, в архиве проекта «Международная биографическая инициатива», содержащем примерно 50 интервью с ленинградскими социологами, есть только два с людьми, значительное время проработавшими на предприятиях, — М. Е. Илле и Б. И. Максимовым.

²² Статус руководящей и направляющей силы советской науки был официально закреплён за АН. Так, в стенограмме выступления инструктора отдела науки Ленинградского обкома КПСС Ю. И. Мазуренко эта роль описывается так: «В последнее время... проводят очень много опросов, идейный уровень которых совсем не всегда оказывается на высоте. За этими массовыми опросами нет практически никакого контроля. Обком поручил ИСЭПу совместно с ЛО ССА (Ленинградское отделение Советской социологической ассоциации. — М. С.) составить положение по упорядочению социологической работы в регионе. И это образец доверия к вам...» [Алексеев, 2003: 245]. На том же собрании один из выступавших призывал ввести в ученым совет института представителей предприятий, которые могли бы обеспечить «настоящий рабочий контроль» над учёными, уклоняющимися от наиболее важных для народного хозяйства тем по причине недостатка «идеологической выправки» (по выражению еще одного участника собрания).

да должны были быть к услугам тех, кто в них нуждался. Кроме того, в АН были сконцентрированы все те направления исследований, которые мы выше отнесли к академическому полюсу специализации — критика и обеспечение идеологического интерфейса.

Статусные различия внутри одного и того же сегмента организационного поля повторяли существовавшие между сегментами. Статус индивида или организации определялся статусом клиентов и введением новых моделей работы, которые могли (а иногда должны были) копироваться другими²³. И то, и другое соответствовало стратификации внутри советской социологии; например, чем выше в иерархии находилось подразделение, тем больше и важнее была административная единица, план социального развития которой она создавала²⁴. Высшей возможной — и оставшейся неприступной — вершиной было бы, разумеется, создание планов социального развития всего Союза. И одновременно чем большая ответственность лежала на подразделении, тем сильнее была тенденция концентрировать в нём тех, кто мог бы создавать типовые модели работы для всех относящихся к тому же сегменту²⁵.

Меньшему статусу работы в вузовских институтах соответствовала ее более низкая оплата: так, оклады в НИИКСИ ЛГУ были на треть ниже окладов соответствующих позиций в Академии наук²⁶, что приводило к периодическим институциональным миграциям ведущих сотрудников (один из отцов социального планирования В. Р. Полозов перебрался в ленинградский ИСЭП; возглавлявший правоприменительные исследования Л. И. Спиридонов — в Институт МВД в Москве и т. д.). Модель конкурентного рынка академического труда, на котором лучшие организации получают лучших сотрудников, не была совсем незнакома советским учёным.

²³ Самыми популярными книгами советских социологов были или учебники методов, или образцовые работы, демонстрировавшие, как эти методы могут использоваться. При опросе 251 петербургского социолога (см. подробнее: [Соколов, Бочаров, Губа, Сафонова 2010]) респондентов просили назвать пять наиболее повлиявших на них книг. Ответов было 1165; из них 46 (4%) пришлось на работы В. А. Ядова и его различных соавторов (второе место по частоте упоминаний после Макса Вебера). Эти упоминания делились примерно на равные доли для «Человека и его работы» [Здравомыслов, Ядов, Рожин 1967] и «Социологического исследования» [Ядов 1972]. Главный теоретический труд группы Ядова — «Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности» [Ядов 1978] был упомянут только дважды, каждый раз в сочетании с одной из других ядовских книг (я признателен Виктору Вахштайну, впервые указавшему мне на этот парадокс). На втором месте из текстов советской эпохи оказалась «Рабочая книга социолога» [Осипов 1976] — 13 упоминаний. Цитирование даёт сходную картину.

²⁴ Пример из интервью, в котором информант рассказывает о разделении труда между двумя институтами в Ленинграде (между принадлежавшим к АН ИСЭПом и относившимся к ЛГУ НИИКСИ): *«В ведении НИИКСИ находились мелкие и средние города — Орёл, Пенза, Мончегорск — или республиканские центры — Баку. Исследования образа жизни такого города стоили около 100 тысяч рублей — большие деньги по тем временам. Или составляли планы социального развития предприятий на пять лет. Полозов и Спиридонов составляли. Или были ещё планы для районов Ленинграда, для Невского района. Но для Ленинграда целиком — это ИСЭП. Это не наш уровень. У них были все связи в обкоме»* (муж., когорта 1925–1930 г. р., доктор наук).

²⁵ Мобильность здесь была скорее индивидуальной, чем корпоративной: успешные индивиды переходили в высокостатусные организации, а не повышали статус той организации, в которой работали (см. далее).

²⁶ Определение зарплаток научных сотрудников в каждый момент советской истории оказывается более сложной задачей, чем можно предположить. Размер зарплат, вообще говоря, был не подлежащей разглашению информацией. Люди, изучавшие индустриальные предприятия, официально не знали, кто и сколько там получал [Русалинова 2008: 64]. Разумеется, на самом деле это было для современников (или казалось им) секретом Полишинеля. В интервью несложно получить рассказы вроде такого: *«ВОПРОС: Почему люди уходили из НИИКСИ? ОТВЕТ: В университете профессор получал 4000, то есть по-новому 400, доцент — 250. Научный сотрудник НИИКСИ — 150, потому что все в Минобре считали, что они всё равно будут подрабатывать. А в академии младший научный сотрудник получал 120–160, старший научный сотрудник — 250 при минимальном стаже и без докторской степени, 300 — при стаже более 10 лет, 400 — доктор со стажем более 10 лет. Докторская надбавка была 100 рублей. НИИКСИ стоял ниже и по отношению к университету, и по отношению к ИСЭПу»*. В принципе, получаемые таким образом цифры хорошо согласуются друг с другом, но всё же желательно, чтобы в дальнейшем кто-то из историков советской социологии добрался до исходных зарплатных ведомостей.

Позиции в исследовательских институтах ранжировались по сохраняющейся в общих чертах до сих пор схеме: лаборант, младший научный сотрудник, старший научный сотрудник, завсектором, завотделом, замдиректора, директор. Основное произошедшее за последние 20 лет изменение коснулось разведения научной и административной иерархий: в действовавшей тогда системе не существовало «главных» и «ведущих» научных сотрудников, а завсектором считался ступенькой, непосредственно следующей за старшим научным, как майор за капитаном. Чуть дальше мы увидим, что за этим стояло нечто большее, чем просто путаница между двумя иерархиями. Самые общие ожидания в позднем СССР состояли в том, что старший научный сотрудник (ст. н. с.) будет обладать кандидатской степенью, а завсектором — докторской (и будет членом партии)²⁷. Исключения, однако, были не только возможны, но и вероятны. Так, в постановлении, с которого началась история ИКСИ, специально оговаривалась возможность занятия позиций сотрудниками, не достигшими соответствующего академического ранга [Батыгин 1999], и фактически, судя по составу первых завсекторами, институт широко воспользовался этим. Директор академического института с большой вероятностью был членом-корреспондентом или действительным членом АН.

Все позиции в исследовательских учреждениях номинально заполнялись по конкурсу, который проводился по стандартной схеме: кандидатура сотрудника обсуждалась на собрании подразделения, к которому относилась ставка, а затем утверждалась на собрании более высокого уровня (вообще говоря, это универсальная модель, см.: [Clark, Van de Graaf, Furth, Goldsmith, Wheeler 1978]). Неизбежным отклонением от этой процедуры был подбор персонала нового учреждения. Директор-организатор в этом случае имел полностью развязанные руки для того, чтобы приглашать завотделами и завсекторами тех, кого он хотел видеть на этих позициях, а те, в свою очередь, могли приглашать сотрудников. Последующие избрания просто утверждали созданную таким образом структуру.

Стремительная экспансия Академии наук в 1960-х годах способствовала тому, что именно эта исключительная ситуация была наиболее распространённой: советские социологи, как правило, устраивались на создаваемые под них позиции, занять которые они получали персональное приглашение. Роль конкурсов была столь символической, что в интервью практически невозможно найти упоминания о них. Рекрутирование в социологию было полностью сетевым. В качестве примера в сборнике интервью с советскими социологами, изданном Батыгиным, описывается примерно 60–70 эпизодов получения социологической работы [Батыгин 1999]. Из них только одна попытка трудоустройства (неудачная) происходила по собственной инициативе нанимаемого, который ранее не был знаком с представителями института-нанимателя²⁸. Во всех остальных случаях тот, кто контролирует заполнение вакансии (как правило, это руководитель подразделения), делает личное приглашение. Иногда в деле участвует по-

²⁷ Кроме того, кандидатуры научных сотрудников выше определённого уровня необходимо было согласовывать с партийными органами. Кажется, что водораздел между «прогрессивными» и «смелыми» директорами и «робкими» и «консервативными» в социальных науках проходил по вопросу о согласовании ст. н. с. — младшие позиции были в полном ведении институтской администрации, старшие — подлежали обязательному обсуждению с партийным куратором.

²⁸ Это был Леонид Гордон, который так рассказал Геннадию Батыгину о своём приходе в социологию из индологии [Батыгин 1999: 377]: «Создание... в Институте философии сектора (Г. В. Осипова. — М. С.), а потом отдела, где занимались реальной социологией, значило очень многое. Я услышал об этом году в 62-63-м, заинтересовался, ходил на несколько заседаний. Правда, там, как всегда это бывает, не нашлось вакансий...». Реальное трудоустройство, последовавшее несколькими годами спустя, прошло по более традиционному сценарию: «В 1965 году начали создавать социологическую лабораторию в Институте труда... У меня были связи с этим институтом, поскольку он выпускал справочники по труду, и я вёл там восточные разделы... Я решил: теперь или никогда, человек должен совершить поступки — и перешёл работать в социологическую лабораторию Института труда... Мне предлагали заведовать этой лабораторией, но я-то совершенно не чувствовал себя руководителем и отказался».

средник, временами не очень знакомый обеим сторонам, который сводит их вместе²⁹. Тот факт, что номинально на позиции проводились конкурсы, не упоминался в интервью ни разу, поскольку конкурсы эти были (и остаются) чистой воды условностью. По неписаным, но практически никогда не нарушаемым тогда, как и сейчас, правилам, руководитель подразделения выбирает, кто пройдет по конкурсу³⁰.

Советское законодательство столь энергично стояло на стороне трудящегося, что, будучи однажды принятым, сотрудник уже не рисковал быть уволенным, если не допускал крупного политического «прокола»³¹. Во многих институтах, внутренняя история которых не была омрачена жестокими конфликтами, мы встречаем людей, приглашённых первым директором 40–50 лет назад (среди сотрудников НИИКСИ в Петербурге до сих пор ведущую роль играют дипломники его создателя — академика Б. Г. Ананьева). В ходе «погрома» Института социологических исследований (1972–1974 годы) не произошло ни одного насильственного увольнения, за исключением перевода политологического отдела в Институт государства и права и Институт международного рабочего движения (ИМРД)³². Все поданные заявления об уходе были номинально вполне добровольными.

Фактически, однако, руководство имело немало средств, чтобы осложнить жизнь нелюбимого сотрудника и подтолкнуть его или её к уходу. В случае ИСИ при Руткевиче, жертвы кампании лишились подразделений, которые возглавляли, и были переведены с должностей завсектором на должности старших научных сотрудников. Не теряя при этом существенно в заработной плате, они лишались собственных направлений исследований. Тематическими единицами внутри Академии наук были сектор или группа, а не индивид. Перевод в другой сектор обозначал необходимость заниматься исследованиями в какой-то другой области. Специфические познания в данной субдисциплине или интерес к данной проблеме в общем и целом не рассматривались как легитимные основания для отказа от переквалификации: социолог семьи, переброшенный в сектор исследований проблем социалистического соревнования, должен был в своё основное рабочее время писать отчёты по соцсоревнованию. Воспоминания младших научных сотрудников советских академических институтов полны жалоб такого рода: *«Я бы те годы назвала “без лица”. Для младшего научного сотрудника жизнь была встроена в узкие рамки системной иерархии и бесперспективна на долгие годы. Иерархические отношения были сконструированы достаточно жёстко, и все мы, молодые сотрудники, были как пешки, которых переставляли из одного подразделения в другое, исходя из соотношения сил в руководстве института,*

²⁹ Самый типичный пример истории рекрутинга в изложении Г. В. Осипова выглядит так: *«Люди искали. Как-то приходит ко мне один человек, говорит: “Есть у меня сосед, вроде такой смыслённый, работает в одном вузе на кафедре экономики”. — “Давай, — говорю, — приводи его ко мне”. Приводят (это просто как иллюстрация, таких примеров были десятки, сотни). Такой молодежавый, боевой. Беседуем — так, мол, и так. “Ну, хорошо, — заключает он, — только заранее предупреждаю: бригадами коммунистического труда заниматься не буду!” — “Ладно, оставь своё заявление”. И я сразу его зачислил. Вот так было с Владимиром Николаевичем Шубкиным»* [Батыгин 1999: 98].

³⁰ Следует отметить, что конкурсы обставлялись со значительно большей помпой, чем это происходит сегодня: объявления о вакансиях в региональных вузах появлялись на страницах главных региональных газет, а не только во внутри-университетских бюллетенях.

³¹ В ходе регулярных аттестаций политическая сознательность академических сотрудников оценивалась наравне с их научными достижениями. Однако, поскольку свидетельством вторых считались вовремя сдаваемые отчеты (времена принудительной публикационной активности были еще далеко впереди), только растрата политического кредита могла закончиться скорой дисквалификацией.

³² История перемещений бывших сотрудников ИСИ после «погрома» ещё раз подчёркивает и значение сетей, особенно сетей, разделяющих общие идеологические лояльности, и важность политического патроната. Н. Ф. Наумова в интервью Батыгину рассказывает об этом эпизоде следующее: *«Мы хотели куда-то устроиться всей группой, не получалось. У нас телефон не умолкал, все спрашивали, не нужно ли чем помочь и т. д. Говорят, что В. Н. Кудрявцев (даже не разговаривая с нами) уже куда-то ходит и получил разрешение взять нас в свой Институт предупреждения преступности. Нас приглашал Б. Ф. Ломов, мы беседовали, и он готов был предложить нам работу, но ему не разрешили в ЦК. Потом ещё где-то не разрешили, и мы в общем были уже немножко в панике. Единственный человек, который мог позволить себе не оглядываться на все распоряжения ЦК, был Гвишиани, зять Косыгина. Он нас спокойно взял. Так мы оказались в Институте проблем управления»* [Батыгин 1999: 312].

без внимания к собственным научным интересам и потребностям» [Семёнова 2010: 6–7]. Позиция старшего научного сотрудника обеспечивала несколько больший иммунитет, но только завсектором мог вести полностью самостоятельный проект³³. Лишение сектора означало потерю научного профиля, причём недоброжелательный директор мог позаботиться, чтобы новая тематика оказалась как можно менее привлекательной. К другим способам выдавливания относились отказы в важных для развития карьеры командировках или привлечение внимания партийных органов к предполагаемым нарушениям. В целом, если директор в неформальной беседе советовал сотруднику подыскать себе другое место работы, к этим рекомендациям стоило прислушаться.

Основные институциональные миграции, которые мы наблюдаем в советской социологии, связаны, видимо, не столько с финансовыми соображениями³⁴, сколько с возможностями работы по интересам. Где-то сменялся директор, и вместо более либерального приходил более ортодоксальный или более осторожный. Где-то, наоборот, руководитель, известный своим вольнодумством и политическим влиянием, собирал команду. Сети постоянно поддерживали подобие Парето-оптимального распределения работ, при котором спрос и предложение встречали друг друга, гарантируя удовлетворение, максимально возможное при существующем уровне свободы³⁵.

Второй разновидностью позиций, не связанных с потребностями конкретного предприятия, были штатные должности в образовательных учреждениях, которые восходили по аналогичной иерархии — от ассистента через доцента к профессору, а затем к завкафедрой, заведующему отделением, декану

³³ Разумеется, реальный объём свободы научного поиска определялся отношениями дирекции с завсектором, а его — с подчиненными. На бумаге сектор критики буржуазной социологии реализовал один общий проект по разоблачению клеветнических измышлений, где каждый исполнял отведённую ему роль. В реальности при свободомыслящем руководителе он был кружком интеллектуалов, каждый из которых читал в спецхране книги приглянувшегося ему западного мыслителя. Эмпирические исследования оставляли меньше пространства для маневра (опрос на тему социологии семьи сложно закамуфлировать под изучение социалистического соревнования), а потребность советских социологов участвовать в переустройстве общества ограничивала готовность большинства из них писать в стол или читать Теодора Адорно под одеялом.

³⁴ Исключение составляли обещания решить главный советский вопрос — квартирный. Фольклор о возникновении новосибирской школы упоминает одного из ее отцов-основателей — Г. А. Пруденского, «у которого в столе был ящик, полный ключей от квартир и коттеджей».

³⁵ Приведём пример типичного описания условий, в которых сотрудник задумывался о смене места работы: «А потом, как всегда, работали социальные сети. Помогли мои друзья, люди из академических кругов, работавшие в разных академических учреждениях. Я искал работу в то время, заканчивался цикл этот, надо было уходить из этого института — ушёл директор, развалилась та команда, которую мы там сформировали в своё время. В общем, бывают такие реорганизационные циклы. И меня свели тогда, и даже не свели, а просто позвонили Федору Михайловичу Бурлацкому. И он, так сказать, не видя меня в глаза, не зная ничегошеньки, но по рекомендации тех людей, которые меня ему представили, взял меня на работу в ИКСИ» [Травин 2008: 4]. Во многих интервью особенно подчёркивается изменение политического «климата», или «атмосферы», в институте. Вот описания с противоположных полюсов того, что происходило в ИКСИ в 1971 г., накануне прихода Руткевича. Шляпентох вспоминает: «Вера в то, что создание социологии — великое дело, объединяла не только высший комсостав социологии, но и рядовых бойцов и офицеров. Действительно, когда я приехал в Москву в 1969 г., я застал фантастическую картину в новом институте. Институт был переполнен «леваками», имевшими очень отдалённое отношение к социологии, были даже подписанты. Среди ярких либеральных звёзд был журналист Лев Анненков (имеется в виду Лев Аннинский; см. ниже. — М. С.) и экономист Геннадий Лисичкин. С приходом «палача социологии» Руткевича и политической реакцией в стране ситуация коренным образом изменилась. Сразу выяснилось, что мы, либералы, превратились в преследуемое меньшинство» [Шляпентох 2006]. Приведём мнение Руткевича: «Так что если говорить насчёт разгона — это всё, знаете ли, сказки. Конечно, при мне не было той свободы, при которой можно месяцами не ходить на работу (подобно литературоведу Аннинскому). Вообще, в ИКСИ царил хаос. Левада организовывал семинары, приглашал каких-то сексопатологов для чтения публичных лекций. Я был убеждён, что это интересно, но вовсе не входит в тематику института. Семинар этот я прикрыл» [Батыгин, 1999: 245]. У политического либерализма в российской истории есть очень отчётливые организационные корреляты. Временами они записывают в ряды консерваторов тех, кто просто любит, когда поезда ходят по расписанию.

и ректору (университетов) или директору (образовательных институтов)³⁶. Система конкурсов повторяла таковую в исследовательских учреждениях. При кафедрах часто создавались социологические лаборатории, главным преимуществом которых было то, что они позволяли нанимать инженерный персонал и заключать хоздоговоры, привлекая к работе. Сам вуз, к которому относилась лаборатория, часто и был её основным заказчиком, но его потребности редко поглощали все силы подразделения без остатка. За исключением нескольких факультетов МГУ (философский, факультет журналистики) и ЛГУ (философский, экономический), а также партийных школ и институтов повышения квалификации (например, ВПШ при Ленинградском обкоме КПСС, Академия общественных наук в Москве) вузовский лектор, причастный к социологии, преподавал какие-то другие предметы. Тем не менее в некоторых отношениях его позиция оставляла ему больше личной свободы и даже времени для реализации своих интересов: *«Понимаете, преподаватели — они были в каком-то смысле свободнее. Они могли отчитывать положенные им часы — и быть свободны, идти в библиотеку, работать дома. А мы сидели в институте от звонка до звонка»* (муж., когорта 1935–1939 г. р., доктор наук).

Противопоставление связанных и не связанных с конкретным клиентом позиций, введенное выше, было, однако, до некоторой степени условным. Сотрудники исследовательских институтов или университетских лабораторий часто работали по хоздоговорам с предприятиями. Заключение хоздоговоров было одной из широко поощрявшихся форм интеграции достижений науки в так называемую «практику». Хотя возможности получения дополнительных денег за счёт этого сотрудниками институтов были ограничены, руководители исследований могли нанимать дополнительный персонал. Как правило, штатный научный сотрудник, работавший по хоздоговору, просто сохранял свою зарплату, занимаясь более интересной темой, чем та, которую ему поручили бы в институте. Однако дополнительно к своей ставке он мог получить ставки для нескольких младших коллег, обеспечивая таким образом работой членов своей патронатной сети. Последовательные хоздоговоры, кроме того, были одним из способов обоснования необходимости создания нового подразделения в институте и институционализации сложившейся исследовательской группы³⁷. Другим способом создания нового подразделения через внешний заказ было привлечение влиятельного политического патрона, который мог обратиться напрямую к руководству АН, как в истории о создании сектора проблем соцсоревнования в ИСЭПе: *«П. сделал сектор, написав бумагу о кризисе соцсоревнования в руководство ВЦСПС. Те обратились в Президиум Академии наук. Ну а что могла сделать Академия наук в таком положении? Разумеется, она выделила штаты»* (муж., когорта 1925–1929 г. р., доктор наук).

Связи с потенциальными клиентами были одним из основных факторов восходящей карьерной мобильности в 1970-х и ранних 1980-х годах. Несмотря на важность прикладных исследований для академической карьеры, в опубликованных интервью о том, как получались крупные заказы, рассказано поразительно немного. Складывается впечатление, что личное знакомство с представителями директорского корпуса или партийного руководства, которое могло сыграть роль заказчика или посредника,

³⁶ В советской бюрократической культуре, пронизанной духом «Табели о рангах», было несколько попыток эксплицитно согласовать одну иерархию с другой. Первая из них относится еще к 1934 г. [Козлова 2001] Тем не менее полного соответствия так и не было достигнуто: в 1970-х годах неясно было, равен ли завсектором завкафедрой или профессору, старший научный сотрудник — профессору или доценту, и т. д.

³⁷ ВОПРОС: *Как в советском научном институте можно было застолбить за собой новую тему? Сложно это было при сложившейся структуре секторов? ОТВЕТ: Да нет, не очень сложно. Вначале надо было обозначить её как инициативную. Группа собирается, что-то производит, печатает, затем тему можно застолбить за институтом, а затем создать под неё сектор. Хороший пример развития новой темы — Павел Лебедев, основал (в НИИКСИ при ЛГУ. — М. С) тематику управления. Тогда все увлекались кибернетикой... диссидентской немножко. Он начал с того, что включил её в качестве подтемы в тему социального планирования как элемент оптимизации управления, а из этого создал Лабораторию режимов управления в трудовых коллективах* (муж., когорта 1940–1944 г. р., без степени).

было тут наиболее существенным активом³⁸. В целом логика карьерного роста была вполне рыночной: чем важнее был контракт, который сотрудник приносил в институт, тем шире становились привилегии и полномочия этого сотрудника. Некоторые институты в прямом смысле привязывали результативность работы индивида к его (или её) финансовой отдаче (например, «хозрасчетный» Институт экономики и организации промышленного производства в Новосибирске, в котором не добывавшая контрактов группа социологов удерживалась только благодаря покровительству директора Аганбегяна [Батыгин 1999: 144]). В других случаях, как, например, в центральных академических институтах, деньги не играли той роли, которую играл политический статус той или иной работы: разработка информационной системы для Ленинградского обкома партии и кабинет в Смольном позволяли сотрудникам сектора Фирсова в ленинградском ИСЭПе сосуществовать с крайне недружелюбно настроенным директором до тех пор, пока контракт не был прерван (продолжение и развязку этой истории см. в разделе 5).

Поскольку СССР трогательно заботился о том, чтобы уберечь своих граждан от излишних материальных соблазнов, возможности для совмещения позиций в нескольких организациях и даже занятие несколькими параллельными проектами в одном и том же исследовательском институте были существенно ограничены. Совместительство в качестве преподавателя для сотрудников исследовательских институтов допускалось в согласительном (со стороны руководства обоих учреждений) порядке, но, в принципе, поощрялось различными мерами по развитию аспирантуры³⁹. В целом кажется, что преподавание в пределах половины ставки не было чем-то необычным среди научных сотрудников, но не являлось и слишком распространённым. Аналогично совместительство полуставочных позиций в институте и полных на предприятиях допускалось как способ «укрепления связи науки с жизнью». Но совместительство исследовательских позиций представляется достаточно редким. Сотрудники института могли заключить частный договор с внешним заказчиком и работать на него в свободное от основной занятости время. Та же группа Фирсова выполняла по вечерам контракт со Всесоюзным театральным обществом на изучение аудитории. Но получение значительных доходов из внешних источников давало почву для обвинений. Как обычно происходит с правоприменением, меры принимались, лишь когда существовал кто-то, заинтересованный в этом, так что большинство случаев такого рода, вероятно, не имели никаких дурных последствий. Для ленинградских исследователей театра, однако, конфликт с директором ИСЭПа Сиговым привёл к тому, что внешний контракт стал одним из поводов к преследованиям⁴⁰.

Судя по довольно фрагментарным данным, должностные позиции на предприятиях часто использовались важными фигурами как способ трудоустройства для младших членов своей сети, для которых не

³⁸ ВОПРОС: Как заключались хоздоговоры? Как искались партнёры? ОТВЕТ: Кто с кем сумел договориться, тот с тем и работал. Обычно директива исходила сверху – например, ЦК поручил НИИ автоматики заключить договор с НИИКСИ. Каким пришла мысль в голову, я не знаю. Возможно, они знали про Ядова (который был всем известен) и вспомнили, что после него осталась какая-то лаборатория в НИИКСИ (муж., когорта 1940–1944 г. р., без научной степени). Самое информативное интервью на эту тему см.: [Шкаратан 2008].

³⁹ Так, типовой устав НИИ при вузе образца 1984 г. содержит следующее положение (параграф 29): «НИИ при вузе с разрешения органа по управлению вузом и по согласованию с ректором высшего учебного заведения привлекает профессорско-преподавательский состав соответствующих кафедр и факультетов вуза к выполнению хоздоговорных научных исследований» [Типовой устав... 1984].

⁴⁰ Воспоминания участников той истории не согласуются в некоторых отношениях. Фирсов в беседе с автором данной статьи вспоминал, что ему инкриминировалась неуплата партийных взносов с полученных средств, и он легко отвёл обвинения, поскольку взносы были уплачены. В стенограмме, которую цитирует А. Н. Алексеев, однако, речь идёт о получении денег сверх зарплаты как таковой и соответственно о несовместимом с моральным обликом советского учёного стяжательстве фигуранта: «Фирсов мало времени уделяет работе сектора, много времени затрачивает вне института, в частности по хоздоговору в ВТО. Общий заработок (Фирсова. — М. С.) существенно превышает оплату в институте» [Алексеев 2005: 240]. Правда, Алексеев не уточняет степень точности стенограммы, в его коллаже она приведена без ссылки. В любом случае, оплата по контракту была сравнительно невелика — около 80 руб., а Фирсов, по его словам, получал около 450 руб. как доктор наук и завсектором.

находилось штатных исследовательских или преподавательских ставок. Мы видим, однако, отсутствие прямой конкуренции между ними и самозваными социологами, чей приход в профессию не был санкционирован элитарными группами. Долгая борьба организованной профессии с «дикой» медицинской или юридической практикой не имеет параллелей в истории советской социологии. Одной из причин может быть перевес спроса над предложением в условиях, когда массовые образовательные программы для социологов не открылись и соответственно сети, базирующиеся в институтах и вузах, просто не производили достаточное количество учеников, требовавших трудоустройства. Это положение изменилось в последующие десятилетия, но одновременно преобразовались и сами рынки, на которых социологи предлагали свои услуги.

5. Золотая осень советской социологии

В истории советской социологии отчётливо прослеживаются три цикла институционализации. Первый начинается с постепенной реабилитации понятия «социология» как родового (1950-е годы) и учреждения социологической ассоциации (1958 г.), включает создание множества заводских лабораторий и академического института (1970 г.) и завершается началом выпуска постоянного журнала (1974 г.). К концу данного цикла советские социологи стали вторым по численности национальным дисциплинарным сообществом в мире; даже сегодня только три социологические ассоциации — американская, индийская и японская — насчитывают более 1400 членов. Наступившую затем эпоху собственные историки советской социологии назовут «эпохой серости» [Shlapentokh: 1987]; кажется, что на протяжении следующих 10 лет распространение дисциплины действительно снизило темпы. «Застой» 1970-х — начала 1980-х годов завершится инициативами Ю. В. Андропова и К. У. Черненко, которые запустят второй цикл институционализации, включающий начало подготовки социологов на уровне первого цикла университетского образования (1984 г.) и создание Всесоюзного центра изучения общественного мнения (1986 г.).

Медлительность советской образовательной системы в инкорпорации социологии часто интерпретируется как результат враждебности соответствующих ведомств к ней [Beliaev, Butorin 1982: 423–424]. Вообще говоря, этому нет никаких подтверждений. Общий педагогический консерватизм и стремление сдерживать рост номенклатуры специальностей могут быть достаточным объяснением, особенно на фоне ощущения, что социология не дотягивает до стандарта «настоящей» науки, а представляет собой лишь корпус текстов и практических навыков, для освоения которых хватит нескольких спецкурсов⁴¹.

Ситуация со всесоюзным исследовательским центром была более сложной. Конкретное социологическое исследование в советском стиле легко приобретало подрывной потенциал. Выработка рекомендаций по решению проблемы подразумевало констатацию этих проблем, что предполагало возложение ответственности, ибо недостаток строительной конструкции означает ошибку архитектора. Поскольку центральный легитимационный миф советского общества видел в нём одно продуманное сооружение (характерно изобилие строительных метафор в официальном языке советской эпохи), любого рода

⁴¹ Я лично усматриваю в этом рациональное зерно. Бакалавриат по социологии повсеместно является эрзацем недифференцированного либерального образования, который неизбежно оказывается и не совсем либеральным, и не совсем образованием. Он возникает как компромисс между двумя философиями: одна видит в университете инструмент удовлетворения потребностей личности, а вторая — удовлетворения потребностей экономики. Но СССР полностью отвергал одну из философий, стоящих за этим компромиссом, поэтому в нём не нуждался. Советская образовательная система понимала себя как завод по изготовлению деталей для машины народного хозяйства. Тратить четыре-пять лет на то, что можно изготовить за два семестра (это относилось к прикладным социологам), должно было казаться ей непростительной тратой ресурсов. Что до специалистов по марксистской критике, то их все равно надлежало готовить на философских факультетах.

дефект мог быть только чьей-то ошибкой⁴². Пока проблемы встречались на уровне предприятия или города, они оставались отдельными недостатками, поддававшимися решению частными мерами. Но дефект всей конструкции, который могло констатировать всесоюзное исследование, означал бы ошибку главного архитектора.

Практически исследования на местах часто сталкивались с препятствиями, связанными с тем, что их результаты бросали на кого-то тень. Изучение устной пропаганды показывало, что её объектами становятся только те, кто не в состоянии этого избежать; изучение аудитории центральных газет обнаруживало, что она мало понимает в обращённых к ней посланиях; анализ бюджетов времени партийных работников — что их соприкосновение с «населением» минимально, и т. д., и т. п. В отношении отдельных организаций не слишком высокого ранга их нежелание быть изученными преодолевалось желанием руководства более высокого ранга понять, где проблема, или стремлением низового руководителя выбиться наверх за счет эффективной кампании⁴³. Чем выше был уровень тем слабее во внутреннем метаболизме советской бюрократии действовали фасилитаторы, и тем сильнее — ингибиторы. Членам Политбюро не перед кем было рекламировать себя, и никто не мог принудить их участвовать в инициативе, которая могла бы их дискредитировать. Тоталитарная дисциплина в позднем советском обществе была преимущественно гоффмановской драматургической дисциплиной. Организации всех уровней действовали как театральные команды, выстраивающие друг перед другом эффективную видимость реализации задач, поставленных партией и правительством, и все вместе они поддерживали аналогичный фронт перед внешним миром⁴⁴. В отношении организации более низкого уровня сохранялась возможность принудительного раскрытия её секретов. На самом высшем, однако, существовал деликатный баланс сил, в котором принуждение уже не действовало.

Вернёмся к уже упоминавшейся истории чистки в ИСЭПе 1983–1984 годов, поводом для которой послужило получение группой Б. М. Фирсова контракта от ВТО. Пружиной, запустившей её, был сигнал о немилости, в которую впал руководитель группы в Ленинградском обкоме. Эта немилость была вызвана тем, что Фирсов неосторожно признал во время визита в ЦК наличие в институте данных об удовлетворённости населения Ленинграда здравоохранением. Хотя запрос был сделан по личной инициативе Андропова и, вероятно, не имел целью подготовить атаку на Романова, а данные не были переданы (просто констатировано их наличие), когда информация поступила в Ленинградский обком, тот прервал всякое сотрудничество с разгласителем внутренней информации. Несколько недель спустя

⁴² Дефект, разумеется, мог быть и свойством материала — тяжёлым наследием прошлого, например, или подверженностью западным влияниям. Но после того как выросло поколение людей, прошедших полностью советское воспитание, это перестало быть удовлетворительным способом переложить ответственность. Кто-то отвечал и за качество материала. Увлечение тяжёлым роком среди советской молодёжи означало недоработку школы, комсомола, культмассового сектора и КГБ. Возможно, неспособность разделить с кем-то или чем-то ответственность за происходящее была куда большей слабостью советского строя, чем отставание в гонке вооружений.

⁴³ В статье Аллы Русалиновой (возможно, советского заводского социолога с самым большим стажем) рассказывается о затруднениях, связанных с тем, что практически любое упоминание в отчётах о недостатках работы партийной и комсомольской организаций на заводе приводило к санкциям со стороны райкома. Исследователи в конечном счёте выработали для себя следующее решение: честно озвучивать свои наблюдения в стенах завода, но умалчивать о недостатках за его пределами. Этически это решение было безупречным, но профессионально — убийственным [Русалинова 2008: 82–82].

⁴⁴ Основное обвинение против позднесоветских диссидентов (в том числе и диссидентов от социологии) заключалось в том, что они передавали или могли передать на Запад данные, дискредитирующие советский строй, подорвав, таким образом, совместными усилиями выстроенный фронт. Материалы чисток начала 1980-х годов показывают, что к тому моменту искренность исполнения роли советского человека уже мало кого интересовала. Попытки проникнуть в индивидуальное сознание и обнаружить там глубинное соответствие или несоответствие коммунистическому мировоззрению ушли в прошлое; Голофаства или Алексеева обвиняли в том, что они бросают тень на превосходство советского общества, публикуя материалы, которые, попади они в руки противника, могли быть использованы для пропагандистских целей (опасение, которое лейтмотивом проходит сквозь всё дело Алексева [Алексеев 2003; Алексеев 2005]).

началась внутриинститутская кампания, закончившаяся увольнением Фирсова (впрочем, как обычно, по собственному желанию), закрытием его сектора и переводом сотрудников в другие подразделения.

К началу перестройки советские социологи приобрели обширный опыт подобных фрустраций. Их инициативы по переустройству советского общества ограничивались локальным уровнем и по большей части игнорировались, а иногда завершались репрессиями против инициаторов. Разочарование во «власти» было общим⁴⁵; её жертвы воспринимались как герои. Когда в марте 1987 г. при беспрецедентной явке прошли перевыборы правления северо-западного отделения ССА, наибольшее число голосов набрали жертвы недавних чисток — Голофаст (150 голосов «за» из 177 возможных), Фирсов (139 голосов), Алексеев (127 голосов), Ядов (125 голосов) [Алексеев 2005: 261]. Небольшая группа из пяти ортодоксов во главе с Василием Ельмеевым в знак протеста покинула зал (и ассоциацию). Глядя на результаты подсчёта голосов, можно представить, насколько одинокими Ельмеев и его единомышленники должны были ощущать себя в тот момент.

Перестроечные воспоминания советских социологов с удивительным единодушием определяют 1986–1989 годы как «звёздные часы» их науки [Максимов 2010]. Всероссийский исследовательский центр был наконец открыт. Решение о его создании было принято еще при Черненко, но перестройка, вероятно, ускорила фактическое начало работы и позволила поставить во главе его Заславскую, имевшую репутацию радикального реформиста. Заславская также возглавила ССА и стала советником М. С. Горбачёва, дав своим коллегам надежду на то, что их голос наконец будет услышан властью. Опросы на все темы были узаконены и на некоторое время стали предметом величайшего интереса самой широкой аудитории. Исследования общественного мнения были одним из самых популярных медийных продуктов, о которых, разумеется, никто тогда не думал как о «медийных продуктах»: большая часть того, что происходило в этой области, делалась на чистом энтузиазме. Единственные денежные транзакции, задействованные в проведении первых предвыборных опросов в Ленинграде в 1989 г., состояли в выплате проводившему их Леониду Кесельману небольших гонораров за заметки в газете «Смена». Институт не выделял ни рубля на их проведение, но это было не так уже необходимо, поскольку, по воспоминаниям одного из участников, *«несколько лет нашими интервьюерами были исключительно энтузиасты-добровольцы, и мы ещё выбирали — вот этот подходит, этот не подходит. То есть представить, что это всё можно делать за деньги, никому и в голову не приходило — ни тем, кто работал, ни нам»* (жен., когорта 1970–1974 г. р., кандидат наук).

Прежние рынки труда — заводская и иные прикладные социологии — ещё не начали сжиматься, но уже появлялись новые — первые кооператоры заказывали первые маркетинговые исследования и делали это уже не на полностью безвозмездной основе. Первый в Ленинграде (и, возможно, в стране) целиком ориентированный на коммерческие исследования рынка центр появился уже в 1988 г. Он по инерции назывался «Социологический научно-исследовательский центр» (СНИЦ), и должности в его штатном расписании именовались «научный сотрудник», но внутренне уже идентифицировал себя с коммерческим сектором. Тогда же в РСФСР появилась первая инкарнация Фонда Сороса — «Культурная инициатива». Советские социологи стали получать оплаченные приглашения за границу, и никто не мешал им эти приглашения принимать. Ни до, ни после, наверное, они не чувствовали себя столь востребованными. Все разочарования были впереди. Советской социологии выпала одна из самых редких удач. Её история завершилась в её высшей точке.

⁴⁵ Внутри этого разочарования были нюансы, которые, видимо, до поры до времени оставались незаметны для самих участников. Некоторые утратили веру в способность советской власти выполнить взятые на себя обязательства по рациональному обустройству общества. Другие — в способности любой государственной власти решать эту задачу. Несколько парадоксально то, что, когда затем государство стало избавляться от претензий на контроль над одной сферой жизни за другой, первые оказались в радикальной оппозиции, а вторые — в лагере сторонников проводившихся реформ. Раскол 1990-х годов в значительной мере проходил по этой линии.

Литература

- Алексеев А. Н. 2003. *Драматическая социология и социологическая ауторефлексия: В 4 т. 1, 2.* СПб.: Норма.
- Алексеев А. Н. 2005. *Драматическая социология и социологическая ауторефлексия: В 4 т. 3, 4.* СПб.: Норма.
- Батыгин Г. С. 1991. Советская социология на закате сталинской эры. (Несколько эпизодов). *Вестник АН СССР.* 10: 90–108.
- Батыгин Г. С. (ред.) 1999. *Российская социология шестидесятых годов в воспоминаниях и документах.* СПб.: Русский Христианский гуманитарный институт.
- Божков О. Б., Протасенко Т. З. 2005. Гляжу в себя как в зеркало эпохи. *Телескоп: наблюдения за повседневной жизнью петербуржцев.* 6: 2–13.
- Губа Е. С. *Журнал «Социологические исследования»: Эволюция публикационного пространства, 1974–1991 годы.* Неопубликованная рукопись.
- Докторов Б. З., Ядов В. А. 2008. Разговор через океан: о поколениях советских социологов на протяжении полувека. *Социальная реальность.* 4: 47–80.
- Здравомыслов В. А., Рожин В. П., Ядов В. А. 1967. *Человек и его работа (Социологическое исследование).* М.: Мысль.
- Козлова Л. А. 2001. «Без защиты диссертации»: статусная организация общественных наук в СССР, 1933–1955 годы. *Социологический журнал.* 2: 145–158.
- Королевская О. В. 2009. *Естественная история маркетинга в советской и постсоветской России.* Неопубликованная рукопись.
- Костюшев В. В. (ред.) 1998. *Ленинградская социологическая школа (1960–1980-е).* М.: Институт социологии РАН.
- Максимов Б. И. 2010. «Звездные часы» ленинградской социологии. *Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований.* 6: 17–19.
- Митрохин Н. А. 2009. Заметки о советской социологии. (По прочтении книги Бориса Фирсова). *Новое литературное обозрение.* 3 (98). URL: <http://www.nlobooks.ru/rus/magazines/nlo/199/>
- Москвичев Л. Н. 1997. *Социология и власть. Сборник. Документы: 1953–1968.* М.: Academia.
- Ойзерман Т. И. 2004. «Марксизм не родился как Венера из головы Юпитера». Интервью А. П. Козыреву. *Вестник МГУ. Серия 7 (Философия).* 6: 40–61.
- Осипов Г. В. (ред.). 1970. *Советская социологическая ассоциация. Информационный бюллетень.* 37. М.: ИКСИ АН (Ротапринт).
- Осипов Г. В. (ред.) 1976. *Рабочая книга социолога.* М.: Наука.

- Русалинова А. А. 2008. Ленинградская социологическая школа 60–80-х гг. XX века и эмпирико-прикладные исследования на промышленных предприятиях. В сб.: Бороноев А. О. (ред.). *Российская социология. 4. Социология в Ленинграде — Санкт-Петербурге во второй половине XX века*. СПб.: Издательство СПбГУ; 59–87.
- Семёнова В. 2010. «Мой долгий путь к профессии». Интервью Борису Докторову. *Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований*. 6: 2–12.
- Соколов М., Бочаров Т., Губа К., Сафонова М. 2010. Проект «Институциональная динамика, экономическая адаптация и точки интеллектуального роста в локальном академическом сообществе: Петербургская социология после 1985 года». *Журнал социологии и социальной антропологии*. 3: 66–82.
- Типовой устав научно-исследовательского института при высшем учебном заведении*. 1984. Приложение к Приказу Министерства высшего и среднего специального образования СССР от 4 мая 1984 г. № 310.
- Тощенко Ж. Т. 2007. «Социология в нашей стране возродилась сначала как политическая витрина». Интервью Б. З. Докторову. *Социологический журнал*. 4: 149–170.
- Травин И. И. 2008. «В социологию я пришел совершенно сознательно». Интервью Борису Докторову. *Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований*. 1: 2–11.
- Фирсов Б. М. 2001. *История советской социологии 1950–1980-х годов*. СПб.: Алетейя.
- Шкаратан О. 2007. «Академические исследования требуют спокойствия». Интервью журналу «Экономическая социология». *Экономическая социология*. 8 (4): 6–22. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2007-8-4/index.html>
- Шляпентох В. Э. 2006. Социолог: здесь и там. Интервью Борису Докторову. URL: <http://www.unlv.edu/centers/cdclv/archives/Interviews/shlapentokh.html>
- Ядов В. А. 1999. Интервью Владимиру Козловскому. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2 (1): 3–10.
- Ядов В.А. (ред). 1972. *Социологическое исследование: Методология, программа, методы*. М.: Наука
- Ядов В.А. (ред). 1978. *Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности*. Л.: Наука
- Abbott A. 1981. Status and Status Strain in the Professions. *The American Journal of Sociology*. 86 (4): 819–835.
- Abbott A. 1986. Jurisdictional Conflicts: A New Approach to the Development of the Legal Professions. *American Bar Foundation Research Journal*. 11 (2): 187–224.
- Abbott A. 1988. *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago; London: The University of Chicago Press.
- Abbott A. 2001. Linked Ecologies: States and Universities as Environments for Professions. *Sociological Theory*. 23 (3): 245–274.

- Beliaev E., Butorin P. 1982. The Institutionalization of Soviet Sociology: Its Social and Political Context. *Social Forces*. 61 (2): 418–435.
- Bourdieu, P. 1988. *Homo Academicus*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Clark B., Van de Graaf J. H., Furth D., Goldsmith D., Wheeler D. 1978. *Academic Power: Patterns of Authority in Seven National Systems of Higher Education*. New York: Praeger Publishers.
- DiMaggio P., Powell W. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Institutional Fields. *The American Sociological Review*. 48 (2): 147–160. Русский перевод: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-1/index.html>
- Goldthorpe J. H., Hope K. 2008 (1972). Occupational Grading and Occupational Prestige. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, Colorado: Westview Press; 195–204.
- Greenfeld L. 1988. Soviet Sociology and Sociology in Soviet Union. *Annual Review of Sociology*. 14: 99–123.
- Gross A. 1990. *The Rhetoric of Science*. Cambridge, MA; London: Harvard University Press.
- Hughes E. C. 1958. *Men and their Work*. Glencoe, Illinois: The Free Press.
- Latour B., Woolgar S. 1979. *Laboratory Life: The Social Construction of Scientific Facts*. London; Beverley Hills: Sage.
- Lynch M. 1995. *Scientific Practice and Ordinary Action. Ethnomethodology and Social Studies of Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MacKenzie D. 1981. *Statistics in Britain, 1865–1930. The Social Construction of Scientific Knowledge*. Edinburgh: University of Edinburgh Press.
- MacKenzie D. 2005. *Is Economics Performative? Option Theory and Construction of Derivative Markets*. Paper presented at the annual meeting of the History of Economics Society. URL: http://www.sps.ed.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0017/3419/is_economics_performative.pdf
- Shlapentokh V. 1987. *The Politics of the Sociology in the Soviet Union*. Boulder; London: Westview Press.
- Sorensen A. 1995. The Structural Basis of Social Inequality. *The American Journal of Sociology*. 101 (5): 1333–1365.
- Starr P. 1982. *The Social Transformation of American Medicine*. New York: Basic Books.
- Strauss A. 1971. *Professions, Works and Careers*. San Francisco: The Sociology Press.
- Swales J. 1990. *Genre Analysis: English in Academic and Research Settings*. Cambridge: Cambridge University Press.

Swales J. (ed.). 2004. *Research Genres: Explorations and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tullock G. 1975. The Transitional Gains Trap. *The Bell Journal of Economics*. 6 (2): 671–678.

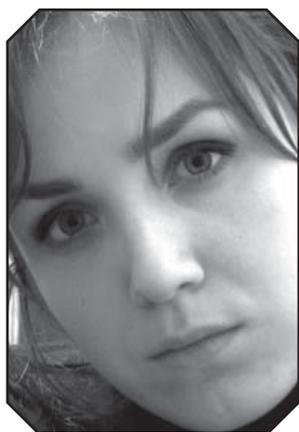
Turner S., Turner J. 1990. *The Impossible Science: An Institutional Analysis of American Sociology*. Newbury Park: Sage.

Weinberg E. A. 2004. *The Development of Sociology in the Soviet Union*. Farham, Surrey: Ashgate.

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

А. Р. Лолло

Дискурс глянцевого журнала: социокоммуникативные аспекты¹



ЛОЛЛО Анастасия Робертовна — аспирантка Социологического института (СИ) РАН (Санкт-Петербург, Россия).

Email: anastasiya.lollo@gmail.com

В предлагаемой статье рассматривается один из субъектов современного дискурса потребления — женский гляцевый журнал. По результатам дискурсного анализа текстовых материалов журнала «Cosmopolitan» выделены специфические языковые средства и содержательные паттерны, с помощью которых осуществляется конструирование коллективного жизненного стиля.

Ключевые слова: дискурсный анализ; потребление; гляцевый журнал; жизненные стили.

Глянцевый журнал и дискурс потребления

В современных условиях экономической и культурной унификации, расцвета международной торговли, свободного обращения товаров массового потребления и развития маркетинговых технологий на базе «новых» медиа потребление выступает одной из ведущих практик. Оно приобрело совершенно особый статус и в корпусе социогуманитарных наук. Дискурс потребления (особенно наиболее очевидное его воплощение — реклама) стал объектом внимательного анализа и критики научного сообщества. Одна из причин этого — особая роль культуры в социальном пространстве постмодерна [Hall 1992]. С культурой связан концепт значения: в дискурсе потребления формируются отношения между человеком и вещью, предметы потребления приобретают определённые смыслы, необязательно связанные с их утилитарными функциями. Фактически дискурс потребления выступает проводником идеологии, и в данном случае — идеологии развитого капитализма.

На символическом уровне критика может продолжаться и дальше: в дискурсе потребления значения разрушаются, становятся пустыми, возникают симулякры. Таким образом, тон теоретического осмысления современных потребительских практик до сих пор задаёт концепция Ж. Бодрийера, обосновавшая анализ потребления как фактора социальной дифференциации: отдельно выделяется знаковое потребление, в котором деньги, товары, услуги преобразуются в символические ценности статуса и власти.

¹ Статья выполнена в рамках проекта «Ценностно-нормативное содержание средств массовой информации, воздействующих на подрастающее поколение: анализ массовых молодёжных журналов и школьных учебников как разнонаправленных агентов социализации» при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 10-06-01031а).

Кроме того, особый статус потребления в нынешних условиях объясняется ещё и следующим: социальная идентичность современного человека в большей степени связана с его потребительским опытом, нежели с работой или профессией. Иными словами, жизнь людей, их ценностные диспозиции более определяются тем, как они потребляют вещи, чем тем, как они их производят. Безусловно, потребление не существует отдельно от производства, но очевидно и то, что баланс между ними меняется во времени, и сейчас он сместился в сторону потребления.

Дискурс потребления рассматривается в аспекте образования специфического коммуникативного поля, где сосуществуют различные субъекты коммуникации, в неодинаковой степени воздействующие на (вос)производство значений и их закрепление за конкретными предметами или потребительскими практиками. Особую важность приобретает вопрос, какие коммуникативные стандарты формируются в конкретном социокоммуникативном поле. Очевидно, что смыслы товаров и потребительских практик подвижны и варьируются в зависимости от социальных субъектов. Поэтому в данной статье ставится задача показать, как через институализированный канал коммуникации (женский глянцевого журнала) конструируется коллективный жизненный стиль, в связи с которым потребительские практики, товары и коммерческие услуги наделяются характерными именно для выбранного поля значениями.

В качестве примера был использован дискурс глянцевого журнала как обращённый не к конкретной социальной страте, но к неопределённому кругу читателей, занимающих разное общественное положение, то есть к формальной группе, которая создаётся именно в результате чтения.

Кроме того, предполагалось, что чем более институционален контекст коммуникации, тем стабильнее и понятнее значения предметов и практик, которые в нём артикулируются.

На сегодняшний момент не представляется возможным дать исчерпывающее определение глянцевого журнала. Тем не менее необходимо привести основные для характеристики подобного рода периодических изданий черты. Первым отличительным признаком является глянцевая бумага. И это говорит не только о высоком качестве печатного носителя, но и о стоимости рекламных публикаций в подобных изданиях.

Генетически связанной оказывается и другая характеристика «глянца» — его визуальная насыщенность. Глянцевый журнал — это иллюстрированное издание: цветные фотографии и изображения представляют собой полноценную и самодостаточную часть его содержания.

Информативность визуального и вербального наполнения журнала имеет отчётливый развлекательный характер. Для журнала характерно предельное разнообразие тем. Его содержание главным образом покрывает повседневную жизнь, члени её на тематические блоки: дом, работа, светская и частная жизнь и т. д.

Особой чертой глянцевого журнала является и его собственная ценность как товара: журнал продаётся не только как печатный носитель информации, но и как «пропуск» в определённый стиль жизни и как маркер социального статуса читающего (не столь важно, какими положительными или отрицательными коннотациями обладают подобные издания для разного типа аудитории; существенен сам факт яркой «социальной маркированности»: читатель «глянца» оказывается финансово состоятельным человеком в глазах одних, обладателем низких интеллектуальных требований к содержанию печатного материала в глазах других, активным и компетентным потребителем в глазах третьих и т. д.).

Ценность «глянца» как товара поддерживается и широко распространившейся тенденцией обсуждения феномена гламура в академических кругах, и в целом частотностью употребления самого слова в по-

вседневной речи. Представляется, что оба понятия — «гламур» и «глянец» — тесно связаны, так как последний выступает фактическим проводником первого.

В России популярными глянцевыми журналами для женщин по-прежнему остаются международные издания: «Cosmopolitan», «Glamour», «Vogue» и проч. Существуют споры относительно их реальных тиражей, а следовательно, и их реальной популярности среди читателей. Однако в задачи исследования входило оценить содержание журнала с точки зрения основных установок и диспозиций, предлагаемых потенциальному читателю, но не с точки зрения уровня спроса на это содержание.

Из-за обилия рекламы глянцевые журналы часто относят к рекламной продукции, непосредственной задачей которой является поддержание и расширение рынка сбыта специфических товаров и услуг: косметики, парфюмерии, одежды, фитнеса, спа и т. д. Однако диапазон взаимодействий читателей с текстами глянцевых журналов оказывается значительно шире. Во-первых, степень вовлечённости каждого конкретного читателя в повествовательный поток журнала очевидно варьируется, трудно утверждать, что информация не проходит минимальный отбор и фильтрацию, как и невозможно предполагать абсолютную некритичность восприятия глянцевых текстов. Поэтому в задачу предлагаемого исследования входило не просто выявление основных тем рекламных сообщений или основных потребительских ценностей, транслируемых посредством журнальных статей, но анализ того жизненного стиля и его коммуникативного оформления, которые моделируются в журнале. Таким образом, **объект исследования** — дискурс женского глянцевого журнала; **предмет исследования** — специфические признаки дискурса, благодаря которым происходит конструирование коллективного жизненного стиля.

Стиль жизни и потребительские практики

Понятие жизненного стиля тесно связано с потреблением. Эта не односторонняя связь, а, скорее, взаимодействие: потребление является и выражением жизненного стиля, и ресурсом его формирования [Reusswig 2010: 43]. Посредством жизненных стилей потребление становится социокультурной практикой: через них раскрывается коммуникативный потенциал потребления. Товары и услуги, как индивиды и социальные группы, существуют в социальном контексте. Вся рекламная индустрия построена на сбыте не отдельных коммерческих единиц, но моделей жизненных стилей. Продаются образы успешного бизнесмена, счастливой домохозяйки, молодого яппи и т. д. Товары и услуги как бы вплетены в модели жизненных стилей, и только через них получают значения, которые могут быть понятны потребителю.

Предметы потребления, хотя и обладают экспрессивной способностью, как средства коммуникации отличаются от языка. Они являются полностью закрытым кодом, в котором сообщения предзаданы, и уникальные сообщения если и могут быть созданы, то не могут быть «прочитаны». Достаточно вспомнить эксперимент Г. Маккракена с интерпретацией одежды [McCracken 1990: 57–71], в ходе которого испытуемые пытались интерпретировать образы, увиденные ими на слайдах. Чем более необычно, оригинально и неожиданно были одеты изображённые на слайдах люди, тем меньше могли сказать о них участники эксперимента.

Жизненные стили участвуют в процессе своеобразного символического картографирования: использование и обладание товарами получает привязку к социальному пространству. В понятии жизненного стиля соединяются время и деньги, стиль их распределения и характерные для конкретной модели такого распределения ценности и установки. Помимо этого, жизненный стиль разрешает такие важные противопоставления, как публичное и частное, идентичность и репрезентация, индивидуализация и включённость в общность, материальное положение и расхождения в стилях потребления.

Жизненные стили имеют и групповое измерение. При относительной свободе в желаниях и устремлениях, на которой строится вся система потребления, индивид оказывается ограничен и со стороны материального положения, и со стороны социально одобряемых ценностей и ориентиров. Модели жизненных стилей дают приемлемые средства для встраивания в какую-либо общность. В коммуникативном плане они демонстрируют факт принадлежности к социальной группе через систему потребительских практик. Транслируются эти модели через медиа, что даёт возможность без участия в прямых социальных интеракциях с членами выбранной социальной группы перенять закреплённую за ней модель жизненного стиля. Товары и услуги оказываются связаны с определёнными ценностями и установками и социальными группами, их практикующими. Насколько реальная общность людей практикует приписываемый ей жизненный стиль в медиапространстве, значения не имеет.

Роль СМИ в этом процессе велика: с их помощью коммерческие товары и услуги наделяются относительно устойчивыми и широко известными символическими значениями, а их использование получает социально-коммуникативное измерение.

Возвращаясь к теоретической модели Ж. Бодрийяра, вспомним, что в основе современного общества потребления лежит превращение товара в знак в сосюрловском смысле. Научный прорыв, который совершил Ф. де Соссюр в лингвистике, основывался на соображении о том, что слова никоим образом не связаны с предметами и явлениями, которые они обозначают [Соссюр 1964]. В результате переноса этого принципа с языка на все другие знаковые системы стало возможным говорить об отсутствии естественной внутренней связи знака с его означаемым. Для Бодрийяра, безусловно, система вещей, система коммерческих товаров и услуг в эпоху развитого капитализма была знаковой системой, в которой каждый товар был лишь символом ценности, социального статуса, позиции в пространстве социальных отношений и т. д. При этом особый акцент делается на том, что эта система является самореферентной, она не связана ни с какой другой объективной или субъективной реальностью или стандартом, то есть полностью самодостаточна. Иными словами, значения предметов потребления абсолютно произвольны и не связаны с их утилитарными функциями, более того, эти значения подвижны.

В переложении на социальную реальность и ежедневные социальные взаимодействия эта мысль означает, что индивид, вырванный из социокультурной ситуации, не обладающий минимальной потребительской компетенцией и не имеющий доступа к текущему дискурсу потребления, оказывается фактически лишён возможности понять символический смысл потребительских практик, вступить в обусловленные ими взаимодействия, правильно «считать» актуальную социальную информацию, которую передают ему окружающие. И в этом случае дискурс потребления выполняет функцию закрепления за потребительскими практиками устойчивых сообщений и их трансляцию.

В данном исследовании гляцевый журнал представлен как один из носителей дискурса потребления, основная функция которого — распространение моделей коллективных жизненных стилей.

Методология и результаты исследования

В качестве эмпирической базы исследования был взят наиболее популярный по статистике TNS Gallup Media (см.: URL: <http://www.tns-global.ru>) в России женский гляцевый журнал — «Cosmopolitan». Всего были просмотрены 20 номеров, вышедшие в 2006–2011 годах в России. В более детальный анализ были включены 10 произвольно отобранных выпусков «Cosmopolitan», по два за каждый год (2006–2010). Из каждого произвольно отобранного номера были выбраны статьи, название которых оказалось вынесено на обложку соответствующего номера; всего 102 статьи.

Текстовые материалы были подвергнуты дискурсивному анализу в традиции Э. Лакло и Ш. Муфф [Laclau 1991: 24–27; Laclau, Mouffe 2001]. Такой подход даёт исчерпывающие результаты, когда используется как метод ретроспективного анализа масштабных исторических дискурсов в рамках действующих идеологий марксизма и либерального демократизма. Однако творческая модификация этого подхода позволила достаточно успешно его использовать в исследовании социокоммуникативных процессов. Это оказалось возможным, поскольку указанные процессы также обусловлены воздействием принятой в обществе идеологии. В данном контексте идеология должна быть понята максимально очищенно от всех негативных коннотаций и означает то, что в определённом сообществе называют «здоровым смыслом» [Fairclough 2001].

Предполагалось рассмотреть совокупность отобранных текстов в двух аспектах. Во-первых, с точки зрения языковых средств, с помощью которых осуществляется передача информации, и, во-вторых, с точки зрения содержания. Иными словами, важно было ответить на два вопроса: что говорится и как.

Для наиболее объективного описания текстов мы попытались придерживаться традиций дискурсивного анализа российской лингвистики [Чернявская 2007: 7–26] и более узкого, так сказать, прикладного, понимания базовых для дискурсивного анализа терминов «дискурс», «текст», «интертекстуальность». Мы буквально следовали определению Ю. С. Степанова: «Дискурс — это первоначально особое использование языка, в данном случае русского, для выражения особой ментальности, в данном случае также особой идеологии; особое использование влечёт активизацию некоторых черт языка и, в конечном счете, особую грамматику и особые правила лексики» [Степанов 1995: 38].

Анализ и интерпретация полученных результатов

В качестве основополагающих особенностей языка женского глянцевого журнала необходимо выделить обращение к читателю на «ты» и активное использование поэтических средств как наиболее ярко прослеживающиеся абсолютно во всём отобранном материале.

Оба аспекта являются для женского лайфстайлового издания отличительными, то есть в них закреплена сама природа этого жанра. Рассмотрим их на примерах.

Словесные игры

Для «Cosmopolitan» характерно использование выразительных средств, заимствованных из поэтики, таких как игра слов, параллелизмы, комбинация аллюзий и культурных кодов и т. п.

Особенно активно подобные приёмы используют в заголовках. Первая часть текста — это собственно заголовок: короткая, знакомая фраза. Вторая часть — чуть более длинное пояснение (в примерах выделено курсивом):

«Рабочая смена. *Когда пора менять профессию*» (Cosmopolitan. 2008. Март);

«Дрожим от страсти. *Ты, он и вибратор*» (Cosmopolitan. 2010. Январь);

«Мужские неологизмы. *Совсем-совсем нелогизмы*» (Cosmopolitan. 2007. Сентябрь).

Подобная игра словами встречается и в печатных периодических изданиях другой направленности: в новостных и деловых еженедельниках, специализированных глянцевых журналах, посвящённых особым интересам (охота, рыбалка, автомобили), в молодёжных журналах о моде и стиле:

«Учить никогда не поздно». *Молодые учителя не готовы сменить у доски пенсионеров за меньшую, чем у офисной секретарши, зарплату.* Мария Железнова (Русский Newsweek. 2004. № 13);

«Неуловимый Джо». *Амбиции VW на рынке политкорректности VW Phaeton* (Иномарка. Tuning. 2002 № 4);

«Талантище: old macdonald had a farm: Джулиен Макдональд» (Jalouse. 2006. Март).

Однако для «Cosmopolitan» более характерны игра на многозначности слова (полисемия) или на созвучности слов с разными значениями (омонимия):

«Правильная. С исключениями» (Cosmopolitan. 2006. Август];

«Критические заметки. *Что чувствует мужчина, когда у нас ПМС. Дневник терпеливого мужа*» (Cosmopolitan. 2008. Ноябрь);

«С выражением! *О чём говорит его мимика во время оргазма: версия сексолога*» (Cosmopolitan. 2009. Январь);

«Разница во времени. *Сколько на самом деле длятся его час и твоя пара минут*» (Cosmopolitan. 2010. Декабрь).

Подобное использование средств поэтики свидетельствует о меньшем объёме требований к потенциальному читателю журнала: для полного понимания заголовка статьи читателю не нужно быть знакомым с какими-либо культурными кодами, полученными из других источников, не нужно иметь узкоспециальное образование, знать несколько языков и иметь сведения о вехах мировой художественной культуры, например. Вся словесная игра раскрывается в самом предложении, через простое его прочитывание.

Приведённые примеры из других изданий как раз показывают возможные степени закрытости заголовков. Нетрудно видеть: чем более специализировано издание, тем более «закрытым» для широкого читателя является смысл текстовых отсылок. В то время как заголовок из журнала «Jalouse» («Талантище: old macdonald had a farm: Джулиен Макдональд») явным образом требует от читателя не только знания английского языка, но и знания английского фольклора, причём неудовлетворение хотя бы одному из этих требований скроет от читателя соответствующие слои смысла всего предложения.

Значительно реже встречаются парафразы, цитаты из художественных текстов, то есть прямые отсылки к каким-то заранее известным предполагаемому читателю культурным текстам (собственно, то, что мы понимаем под интертекстуальностью):

«Что в имени тебе моём? *Известные голливудские актрисы, поп-дивы, а также богатые (и талантливые) наследницы покоряют не только музыкальные чарты, киноэкраны и шумные вечеринки, но и модную индустрию*» (Cosmopolitan, 2007. Сентябрь);

«Утро встречает прохладой. *Прелести утреннего секса*» (Cosmopolitan. 2008. Ноябрь);

«Есть ли секс на Марсе. *Изучаем научные выкладки*» (Cosmopolitan. 2009. Апрель).

В некоторых заголовках встречаются отсылки к кинематографу: либо к популярным советским фильмам, фразы из которых стали настолько известны, что употребляются без привязки к содержанию конкретного фильма, либо к знаменитым голливудским фильмам, фразы и названия которых у всех на слуху. Но доля их ничтожна мала. Несколько примеров:

«Муля, не нервируй меня. *Коллеги, которые нас раздражают: борьба за собственное спокойствие*» (Cosmopolitan. 2009. Январь);

«Видимость гнева. *Как бороться с хамством*» (Cosmopolitan. 2006. Май).

Описываемые приёмы, имеющие отношение к области поэтики, встречаются не только в заголовках, но и в самих текстах. Игра слов, особенно основанная на их фонетической созвучности, может использоваться для метафорического объяснения мотивов поступков героинь и (или) героев статей:

«Я хотела в мир, а не в МИД» (история о девушке, которая в последний момент передумала учиться в МГИМО на факультете международных отношений) (Cosmopolitan. 2010. Январь. С. 103);

«...рассталась с ним из-за разницы во взглядах и теперь обратила взгляды на других» (Cosmopolitan. 2010. Декабрь. С. 424).

Такие языковые средства необходимы для поддержания общей стилистики журнала: любое событие описывается в лёгкой игривой манере, поступки героев лишены тяжеловесных объяснений, мысли выражаются крайне лаконично, всё происходящее словно бы очевидно. Природа описываемых предметов, событий, явлений выражена уже в самих их названиях, поэтому так активно обыгрываются однокоренные и созвучные слова.

«Мы» и «ты»

В «Cosmopolitan» к читателю всегда обращаются на «ты», что теоретически возможно расценить как демонстрацию почти противоположных друг другу позиций. С одной стороны, такое обращение может быть индикатором патерналистских отношений, где тот, к кому в одностороннем порядке обращаются на «ты», оказывается в подчинённом положении. В таком случае с помощью местоимений «ты» и «вы» в языке происходит закрепление властных отношений. Главенствующее положение в таком неравном распределении связано не только с социальными факторами (должностное положение, авторитет в семье, уровень благосостояния и т. д.), но и с чисто демографическими характеристиками (возраст, пол, физическая сила). С другой стороны, обращение на «ты» в некоторых случаях служит языковым выражением солидарности [Brown, Gilman 1960: 253–277]. Тогда «ты» свидетельствует о более близких отношениях между говорящими, о повышенной степени участия и доброжелательности и т. д. Иными словами, разница в объёме власти и соотношении статусов не учитывается, речь идёт о наличии или об отсутствии эмоциональной дистанции между говорящими.

Однозначно определить, о чём свидетельствует описанный выбор местоимений, возможно только при обращении к контексту коммуникации.

Так, в «Cosmopolitan» удачно сочетаются оба упомянутых варианта, но солидарность здесь основывается прежде всего на гендерной принадлежности:

«Конечно, каждая из нас хотела бы получить запись “общительна и коммуникабельна” в любовном резюме» (Cosmopolitan. 2006. Август. С. 94);

«Увы, но надо понимать это. Мы же девочки разумные» (Cosmopolitan. 2009. Январь. С. 130);

«Так что, если вдуматься, у нас, девочек, всегда есть туз в рукаве» (Cosmopolitan. 2010. Декабрь. С. 355).

Одновременно с этим патерналистские отношения строятся на разнице в статусах женщин: современных принцев ищет «наш автор Наташа Ёжик, чьи рука и сердце прочно заняты» (Cosmopolitan. 2008. Март. С. 144), «плохому» в постели учит постоянный автор, состоящий в законном браке уже 10 лет (Cosmopolitan. 2007. Сентябрь. С. 334).

И если демонстрация солидарности и отсутствия дистанции вполне ожидаемы, так как стиль журнала всегда предполагал приватный разговор на бытовые темы, то реализация патерналистских отношений кажется существенно более странным явлением, тем не менее его маркеры обнаруживаются в каждой статье.

Патерналистские отношения реализуются через коммуникативные модели «взрослый — ребёнок», «эксперт — дилетант», «учитель — ученик». Интересно, что носителем «взрослой» речи может быть персонаж некоей истории, который обращается сам к себе, или автор, пытающийся проследить и урезонить читателя, предвосхищая возможный неверный ход его мыслей:

«Стоп! С этого места ты начинаешь думать неконструктивно! <...>» (Cosmopolitan. 2006. Август. С. 106);

«Чтобы не запутаться, запомни очень удобное определение, которое даёт известный психолог <...>. Теперь видишь разницу?» (Cosmopolitan. 2006. Май. С. 194);

«Вы ведь оба этого давно хотели, не так ли? Вот и постарайтесь!» (Cosmopolitan. 2009. Апрель. С. 295).

Подобные вставки характерны для детской художественной литературы. Для сравнения: «Тебе должно быть стыдно, — сказала сама себе Алиса, — такая большая девочка (тут она была права), а ревёшь, как маленькая!» [Белоглазова 2007: 100].

Дидактика и наставничество

Помимо специфических слов и особой манеры «весёлой болтовни» с читателем, немаловажными кажутся содержательные паттерны, используемые в «Cosmopolitan». В форме небольших рассказов из жизни самого автора или его знакомых, увиденных или услышанных им, прочитанных в Интернете, излагаются некоторые идеи и бытовое знание, касающиеся богатого спектра тем — от обращения с домашними животными до построения отношений с сексуальным партнёром. Такие истории отличаются чертами, характерными для дидактической литературы:

- в историях практически отсутствует развитие сюжета, все детали упоминаются лишь в той степени, в какой это необходимо для иллюстрации заявленной темы;
- действующие лица выбраны как носители специфически важных черт, обычно, прямо и коротко обозначены их возраст, пол, профессия и место жительства. Они либо не имеют индивиду-

альных черт, не связанных с их демографическими характеристиками, либо они даются двумя-тремя ёмкими фразами, например, так: «Девушка с лёгким нравом и высшим образованием».

- авторский текст помогает правильно расценить поступки героев, обильно сопровождая их соответствующим образом окрашенными словами: прилично, красиво, нелепо, странно, как полагается и т. д.

Назидательность находит своё выражение и на грамматическом уровне — в модальности предложений. Что касается модальности, фиксированной глагольным наклонением, то в «Cosmopolitan» активно используется повелительное наклонение, особенно в статьях о «новых» сексуальных тенденциях, где информация даётся в форме инструкции.

Показателен вопрос эпистемологической модальности, позволяющей судить об оценке говорящим сообщаемого им с точки зрения соответствия реальному положению дел; так, можно сказать: известно, что все девушки... мне кажется, что все девушки... я совершенно уверена, что все девушки... Слова «известно», «кажется», «уверена» помогают повысить или понизить степень категоричности высказывания. В «Cosmopolitan» наиболее часто встречается простая констатация некоей истины как факта. В предложении как бы нет самого говорящего, оно представляет чистое отражение действительности. Грамматически это выражается утвердительными или отрицательными высказываниями в изъявительном наклонении:

«Страсть имеет свойство со временем перегорать» (Cosmopolitan. 2005. Июль. С. 106).

«А потом ты полночи прикладывала лёд к его разбитому носу, слушала лекцию папы о самообороне и вместе с мамой пила валерьянку» (Cosmopolitan. 2007. Сентябрь. С. 152);

«Для начала — секс должен быть каждый день» (Cosmopolitan. 2010. Январь. С. 181).

Важно здесь ещё и следующее: несмотря на то что в приведённых примерах речь идёт о читательнице, лично незнакомой с автором, его суждения о ней никак не ограничены с точки зрения достоверности. Это так называемая простая имплицитная достоверность, не маркированная никакими языковыми средствами выражения субъективности.

Если же в предложении всё-таки появляется носитель высказывания, то его авторитет неоспорим, так как он является экспертом в обсуждаемой теме:

«В жизни каждой пары, **по утверждению психологов**, бывают два серьёзных испытания: месячный отпуск и совместный отпуск» (Cosmopolitan. 2006. Август. С. 107);

«Как научиться решать конфликт мирным путём, **советует наш эксперт**» (Cosmopolitan, 2009. Апрель. С. 276);

«Почему нас так раздражает, когда мы сталкиваемся с панибратством? <...> **Объясняет психолог** Ольга Воронова» (Cosmopolitan, 2009. Январь. С. 157);

«**Психологи утверждают**, что часто партнёры уже готовы слушать, но ещё не умеют ясно излагать свои чувства и эмоции» (Cosmopolitan. 2010. Декабрь. С. 153).

Очевидно, что подобные содержательные паттерны предполагают у читателя достаточно высокую степень конформности и лояльности к подобным иногда весьма прямым внушениям. Читателю фактически рассказывают, как оценить происходящее с ним, как поступать в отдельно взятых ситуациях, что думать и чувствовать:

«Так что же делать? 1. Всё время помни, что любой хам в глубине души отчаянно трусит <...> 2. Научись вести себя уверенно и с чувством собственного достоинства <...> 3. Не отвечай на хамство хамством <...> 4. Учись разделять внешние обстоятельства и свой внутренний мир <...> 5. Научись простым методикам самоуспокоения <...>» (Cosmopolitan. 2006. Май. С. 196);

«Если тема, которую ты хотела обсудить, серьёзна и действительно важна для тебя, не замалчивай её <...> Будь краткой. Скажи: «Я хотела с тобой поговорить о... Что ты об этом думаешь?» (Cosmopolitan. 2006. Август. С. 96).

С отмеченной особенностью тесно связана общая направленность «Cosmopolitan» на развитие идей социального компромисса, лояльности, конформности, бесконфликтности на всевозможных уровнях — от призывов к выработке соответствующей гражданской позиции до воззваний к иррациональным представлениям читательницы:

«Как ни странно, у каждого пути есть свой баланс. На уровне энергии. Если ты оставляешь о себе приятные впечатления, люди жалеют о том, что ты их покидаешь, и следующая точка маршрута будут удачнее. Если по пути тебя кто-то проклял — можно ждать неприятностей. Может, и суеверие, но работает» (Cosmopolitan. 2005. Июль. С. 185);

«К родным людям и к незнакомцам, к обществу и к государству нужно относиться так, как ты хочешь, чтобы относились к тебе» (Cosmopolitan. 2007. Сентябрь. С. 210);

«Отступи, даже если права, единой правды нет, но есть интересы сторон» (Cosmopolitan, 2006. Август. С. 182).

Социальный компромисс предстаёт не только как предлагаемое решение конфликтов, он представлен здесь ещё и через подбор специфических слов, сознательно неопределённых в своём значении или просто полисемичных.

Касательно постоянного партнёра, отношения с которым рассматриваются как один из основных векторов жизни героини журнала, никогда не употребляются слова, однозначно говорящие о его формальном статусе (любовник, сожитель, отец детей, муж), есть две распространённые формулировки — «твой мужчина», «любимый»:

«Всё равно, являетесь ли ты или твой мужчина “совой” или “жаворонком”» (Cosmopolitan. 2008. Ноябрь. С. 344);

«И если твой любимый пока не готов думать о продолжении рода <...>» (Cosmopolitan. 2009. Январь. С. 129);

«Действительно, твой мужчина излишне себя контролирует» (Cosmopolitan. 2009. Январь. С. 173);

«Предложи любимому устроить День исполнения желаний» (Cosmopolitan. 2010. Январь. С. 121);

«Работаешь ты со своим любимым в одном офисе, но на разных этажах» (Cosmopolitan. 2010. Декабрь. С. 150).

Это объясняется тем, что героиня журнала живёт в современном мире, где не принято вступать в традиционный брак, однако всё её описываемое окружение рано или поздно неизбежно в него вступает. Героиня журнала, таким образом, оказывается между двумя противоположными позициями: она, с одной стороны, совершенно не нуждается в мужчине, будучи современной самостоятельной женщиной, с другой — её настоятельно предупреждают не заигрываться в эту самостоятельность и не остаться без мужчины, от которого, по сути, отсчитывается вся её жизнь. В журнале поэтому обильно используются лексика феминизма, язык свободы, независимости, разумного эгоизма, собственного удовольствия, и одновременно никогда не обсуждаются, например, социально-экономическое положение современной женщины или её гражданские права. Иными словами, лексика феминизма эксплуатируется буквально в каждой статье, будучи полностью лишена своего идеологического наполнения.

Социокоммуникативный контекст потребления

Как было упомянуто выше, одним из центральных элементов теоретической концепции Э. Лакло и Ш. Муфф является концепт «значение» [Laclau, Mouffe 2001]. Нет значений, свойственных чему бы то ни было от природы. Все значения приобретаются объектами в ходе артикуляционных практик. По сути, только через процесс означивания, процесс включения в дискурс, объекты появляются в области социального. В дискурсе глянцевого журнала мы попытались обнаружить те специфические для него узловые точки, через призму которых раскрывается весь жизненный проект героини.

Для Лакло и Муфф социальное безгранично, оно не тождественно обществу и являет собой нечто несравнимо большее [Laclau 1991: 24–27]. Само социальное пространство — это бесконечная игра различий. Упрощая, мы могли бы сказать, что это пространство, заполненное «плавающими означающими», то есть означающими с полисемией значений.

Когда возникает некая социальная система, а следовательно, некий дискурс, то из поля дискурсивности берутся означающие, и их значения фиксируются. Это легче пояснить на примере. Взяв понятие «свобода», мы в целом понимаем, насколько оно многозначно, однако в религиозном дискурсе свобода рассматривается как свобода выбора, дарованная Богом, в юридическом смысле свобода — это сохранение прав человека и т. д. Иначе говоря, каждый дискурс фиксирует означающие, лишая их полисемии и выбирая какое-то одно из всех возможных значений.

Эта проблема потенциальной изменчивости значения и одновременно его наличной зафиксированности решается у Лакло и Муфф через введение «узловых точек» [Laclau, Mouffe 2001: 112]. Можно сказать, что это привилегированные знаки, на которых держится структура социальной системы, значения этих знаков лишаются полисемии и фиксируются. От «узловых точек» разворачиваются и раскрываются все другие значения дискурса.

Саморазвитие и личный рост

Одна из важных «узловых точек», посредством которой может быть рассмотрен любой опыт героини «Cosmopolitan», — это концепт саморазвития, личного роста, движения.

В данном случае саморазвитие выражается самим процессом становления. М. Фергюсон, исследуя глянцевого журналы почти 30 лет назад в контексте формирования феминности, писала о двойном отношении к женственности: с одной стороны, журнал обращён к женщине, которая уже прошла процесс гендерной самоидентификации, а с другой — женственность описывается как становление, и журнал даёт множество пошаговых рекомендаций для её достижения [Ferguson 1983].

Гендерная идентичность напрямую связывается с потребительским опытом. Женственность моделируется через покупку женской одежды, косметики, парфюмерии, через использование услуг для женщин (фитнес, SPA-салоны, косметические услуги). Женщина, непричастная к потребительским стандартам, как бы лишена полноценной женственности. Возможность выразить себя обеспечивают товары и услуги, потребление которых позволяет включиться в «сообщество женщин с развитой индивидуальностью». Деньги предлагается тратить не на всё подряд, а на то, в чём выражается или может выразиться индивидуальность читательницы.

Отдельно стоит «обязательный досуг» — свободное время, которое героиня должна ежедневно тратить на уход за собой. В «Cosmopolitan» мы находим несколько рубрик, относящихся к теме внешности, ухода за телом, моде. В разных номерах эти рубрики либо объединяются, либо делятся на несколько подрубрик. Девушка должна посвящать время себе. Её внешность постулируется как возможность сообщить окружающим о своей принадлежности к определённой группе. Подразумевается, что героиня сверхдетерминированна и поэтому способна выбирать нужную идентичность для каждого конкретного социального взаимодействия:

«Белый носят девушки романтичные и строгие, робкие и ироничные» (Cosmopolitan. 2005. Июль. С. 222);

«В правильном наряде уныние и скука тебе не грозят — проверено!» (Cosmopolitan. 2007. Декабрь. С. 404);

«Древние греки носили белые туники и хитоны. Отличный выбор! Найди что-то похожее и готовься: тебя будут боготворить» (Cosmopolitan. 2008. Март. С. 454);

«Перемены во внешности всегда влекут за собой перемены в жизни» (Cosmopolitan. 2008. Ноябрь. С. 424);

«Семь актуальных советов января: 1. Смело сочетай мех разных фактур. Giambattista Valli, осень–зима 08/09 <...> 7. Цени настоящий стиль в общении. Новый телефон Samsung Emporio Armani» (Cosmopolitan. 2009. Январь. С. 234);

«Когда девушка одета во что-то удобное и мягкое, она излучает тепло...» (Cosmopolitan. 2010. Январь. С. 193).

В настоящее время идея развития как бесконечного процесса распространяется значительно дальше половой идентификации. Она касается взросления и «вхождения» в общество. Героиня журнала уже работает и получила высшее образование, но для неё по-прежнему острой остаётся проблема, связанная с необходимостью доказать свою зрелость. В центре её потребительских практик — не те вещи, которые она купит, но сам её потребительский опыт, который фактически описывается как жизненный опыт.

Вокруг понятия саморазвития мы находим целый кластер значений: рост (карьерный, эмоциональный, в личных отношениях), движение, самореализация. Но это такой рост, который никогда не снимает

проблему достижения жизненных результатов и не приводит к состоянию удовлетворённости. Это движение, необходимое как состояние. Это самореализация, которая никогда не находит полного выражения, а свидетельствует о себе неудовлетворяемой потребностью утолить свои амбиции:

«Я считаю, что человек не может получить в жизни всё и сразу (хотя обычно так хочется!), и это хорошо: иначе мы бы остановились в своём развитии, нам стало бы скучно» (Cosmopolitan. 2006. Май. С. 282);

«Создавай новые планы, обдумывай, как сделать свою жизнь ещё приятнее, удобнее и радостнее!» (Cosmopolitan, 2007. Сентябрь. С. 449);

«Радуйся ли ты бабочкам в животе, наслаждаешься ли стабильностью с любимым или же пытаешься оправиться после расставания, лучший совет всегда один — займись собой» (Cosmopolitan. 2010. Январь. С. 420).

Свободное время героини чётко регламентировано: она ездит за границу, с нетерпением ожидает короткий (как правило, не ежегодный) двухнедельный отпуск. Часто статьи о конкретных местах отдыха выстроены в форме дневника, в котором автор по дням расписывает то, чем она занималась в данной стране.

С точки зрения кросскультурного анализа повседневная жизнь жителей описываемой страны рассматривается двояко: страны Европы — как место для эксклюзивного шопинга или экстремальных видов спорта; страны Азии — как место диковинное, где поведение, мировоззрение, бытовая логика местных жителей не похожи на нас, непонятны и необъяснимы, с нашей точки зрения.

Поездками и походами на культурные мероприятия героиня формирует общую информационную осведомлённость: не столько важно конкретное место, которое она посетит, сколько сам факт её мобильности, её включённости в сообщество «современных» людей. Акцент делается на возможные ситуации, в которых она проявит это знание.

Девушка должна заниматься творчеством для того, чтобы постоянно развивать себя и не скучать, а кроме того, оставаться востребованной в отношениях с противоположным полом:

«Каждая из нас мечтает чему-нибудь научиться, но вечно находятся препятствия: отсутствие свободного времени и денег, лень, авралы на работе. А главное — нет стимула их преодолеть. Cosmo взял на себя ответственность стать этой движущей силой!» (Cosmopolitan. 2006. Август. С. 108);

«Все мы в курсе, что один из секретов хороших и здоровых отношений — в умении разговаривать со своим мужчиной. А чтобы научиться разговаривать, надо, чтобы было о чём говорить. Мы усиленно обрастаем эпатажными знакомыми и модными хобби, читаем “Илиаду” и Мирчу Элиаде, учим наизусть фамилии членов блока Юлии Тимошенко, ходим на актуальные или, в крайнем случае, концептуальные постановки в театры, тратим свою чахленькую, лелеемую неделю отпуска на поездку на острова...» (Cosmopolitan. 2006. Август. С. 94);

«Не стой на месте, возьми прямо сейчас за осуществление планов, которые так долго откладывала» (Cosmopolitan. 2007. Сентябрь. С. 449).

В работе процесс бесконечного саморазвития разворачивается через понятия победы и цели, а цель обязательно должна быть новой, интересной и непростой. Процесс карьерного роста не описывается

как *движение* по карьерной лестнице, это движение подразумевается, но рассматриваются всегда два статичных состояния: ты — начальница или ты — подчинённая.

«Ты — руководитель, ты — начальник, ты — босс. Так почему же ты каждое утро со страхом и трепетом открываешь дверь собственного кабинета? Почему ты стала чувствовать себя неуверенно? Очень может быть, что ответ прост: тебя поработил кто-то из твоих подчинённых» (Cosmopolitan. 2005. Июль. С. 176).

Часто мы находим метонимические ряды «карьера — уверенность в себе — здоровье», «работа — самореализация» (собственно, иных, кроме работы, возможностей самореализации в «Cosmopolitan» не описывают, поэтому между работой и самореализацией можно было бы поставить и знак равенства), «обретение себя в профессии — Золушка находит принца»:

«Работа (читай: самореализация) — одна из важных составляющих этого самого, всем так необходимого счастья» (Cosmopolitan. 2008. Март. С. 362);

«Обретение Полиной себя в профессии напоминает сказку о Золушке, которая тоже ничего не знала о прекрасном принце, не чаяла выйти за него замуж, а самое главное, не могла допустить, что принц ищет её» (Cosmopolitan. 2008. Март. С. 364).

Однако работа рассматривается как противоречивый опыт: это самореализация и в то же время изматывающее занятие. Работа часто описывается через биологические метафоры либо через метафоры насилия: «место в пищевой цепочке», «обитатели офиса», «выживает сильнейший», «выкручивают руки». На работе читателей подсиживают, крадут идеи, перекалывают на них ответственность за чужие ошибки. Героини журнала поздно заканчивают работу, трудятся сверхурочно, устают так, что еле «доползают до дома», по два года не ходят в отпуск и т. д.:

«И теперь он зазнался до такой степени, что перестал здороваться с теми, кто стоит ниже его в пищевой цепочке: бухгалтерией, водителями и кладовщиками» (Cosmopolitan. 2008. Март. С. 316);

«Привычная жизненная ситуация: из-за напряжённого рабочего графика ты успеваешь видеться только со своим боссом и мамой?» (Cosmopolitan. 2007. Сентябрь. С. 449);

«Работа, как известно, не волк, но съест может» (Cosmopolitan. 2006. Август. С. 182);

Социальная виктимность

Второй узловой точкой, посредством которой может быть рассмотрен любой опыт героини журнала, является концепт социальной виктимности. Это достаточно неожиданно для глянцевого журнала, который относится к прессе «лёгкого жанра». Здесь под социальной виктимностью понимаются случаи, когда в журнале обсуждаются темы исключённости, отчуждения, фрустрации, связанные с социальной неуспешностью и способами её восстановления.

В журнале проблемы не только решаются, но и формируются. Так, достаточно отчётливо наблюдается процесс социализации страхов. Героиня боится оценки окружающими своих фигуры, характера, манеры вести себя. В той же степени она боится остаться незамеченной и в итоге вообще лишиться оценки. Её мучают чувство вины и страха. Это видно уже из самих заголовков:

«Прогноз: всё ясно. Кризис в отношениях: понять и пережить» (Cosmopolitan. 2007. Сентябрь);

«Я тут постою. Шесть способов побороть застенчивость» (Cosmopolitan. 2009. Январь).

Героиня испытывает глубокие трудности во время походов в присутственные места, во время общения с сантехником и маникюршей. На неё давят родители и подруги. Она боится сидеть в кафе за столиком одна, выйти на улицу без макияжа или плохо одетой и т. п.:

«Тема вины является важной и сложной, как в деловых, так и в межличностных отношениях» (Cosmopolitan. 2009. Апрель. С. 278);

«Пришла в кофейню, села. <...> И всё время мне казалось, что другие посетители меня осуждают за то, что мне не нашлось компании» (Cosmopolitan. 2008. Март. С. 265);

«Я переезжаю к нему, чтобы по утрам не слышать маминых нотаций и не объяснять папе, где я провела ночь? Я просто не нахожу других способов доказать всем (включая себя), что я взрослая?» (Cosmopolitan. 2007. Декабрь. С. 163);

«Сегодня ни одна из нас не может быть уверена, что спутник её не бросит со спокойной совестью через год-два из-за более покладистой, оригинальной, свежей или выгодной невесты. Если один основной инстинкт заставляет женщину забыть всё во время страсти к нему, то другой основной инстинкт напоминает, что нужно как-то обезопасить себя» (Cosmopolitan. 2006. Май. С. 136).

Страх социальной незащищённости пронизывает статьи на любые темы, вплоть до текстов о сексуальных отношениях, где по самой природе женского журнала героиню, казалось бы, должны покинуть все страхи:

«Страх нежелательной беременности: это не тогда, когда тебе 17 и папа обещал выгнать из дома, — это когда тебе 30, ты только что расплатилась с кредитом за квартиру, нашла интересную работу, купила ролики, а следующий ребёнок — это уже многодетная мать и новый кредит» (Cosmopolitan. 2007. Сентябрь. С. 334).

В сфере пользования услугами «Cosmopolitan» предлагает методы преодоления подобных страхов через осознание функциональной значимости каждого члена общества (героине предлагают забыть о своих индивидуальных трудностях и в социальных взаимодействиях руководствоваться только типизированными моделями поведения, не выходя за рамки ролевых ожиданий).

О значимости проблемы виктимности, социальной и психологической незащищённости, свидетельствует, кроме прочего, и то, что с 2006 г. в «Cosmopolitan» ведётся рубрика «Непростая история», полностью посвящённая социальной виктимности. Проблемы, описываемые в ней, противоречат принятому мнению о том, что создатели журнала по-своему «берегут» своих читательниц, не говоря с ними ни о болезнях, ни о смерти [Рогинская 2004: 93–97].

Безусловно, авторы говорят с читателями и на эти темы, но (а) в особой манере; (b) крайне мало. В отобранных 10 номерах статьи из этой рубрики ни разу не выносились на обложку, рубрика ведётся непостоянно и состоит из одной статьи в среднем на 2–3 страницы в сравнении с общим объёмом журнала (около 300 страниц):

«Правильная. С исключениями. После Норд-Оста я осталась в живых, и это везенье нужно отрабатывать» (Cosmopolitan. 2006. Август);

«На нервной почве» — статья о девушке, лечившейся в психиатрической больнице (Cosmopolitan. 2007. Сентябрь);

«Худо дело» — статья о девушке, страдающей анорексией (Cosmopolitan. 2007. Декабрь);

«Я жила на улице» — статья о девушке, которая больше года бродяжничала и жила на улице (Cosmopolitan. 2008. Март).

В мартовском выпуске 2008 г. также отдельная рубрика «Только в Cosmo» повествует о феномене *self-injury* — практике нанесения себе телесных повреждений (порезов, синяков и ожогов), для того чтобы справиться с сильными эмоциями.

Ещё несколько примеров:

«Секта. Попасты и выйти» (Cosmopolitan. 2009. Январь);

«Сирота» (Cosmopolitan. 2010. Декабрь).

Перечисленные проблемы рассматриваются через описание чувств и переживаний героини, в текстах не встречается упоминание каких-либо социально-экономических причин и предпосылок случившегося. Проблемы рассматриваются как личный опыт и иллюстрация того, что любое пограничное состояние преодолимо и служит личностному росту женщины. Очевидно, поэтому тексты не сопровождаются информацией о том, в какие службы социальной поддержки мог бы обратиться читатель со схожей ситуацией. Исключением можно считать статью «Я жила на улице», где приводится контактная информация двух центров помощи бездомным.

Конструирование «нормальной» жизни

Тематически тексты «Cosmopolitan» делятся на группы, однако на метауровне речь всегда идёт о заботе о себе, и даже конкретнее — о выстраивании своего дня (именно в этом измерении представлена жизнь героини) и о моделировании себя.

В «Cosmopolitan» активно описывается внешняя сторона жизненного стиля, его видимые аспекты. Каждая сфера жизни представлена с точки зрения набора правил и требований к тому, как она должна выглядеть со стороны. С этим связана особая манера изложения «историй из жизни». На страницах «Cosmopolitan» они предстают в упрощённом виде — лишь как иллюстрация этих идей. По отношению к себе героиня журнала занимает схожее положение — оценивающего наблюдателя, поэтому так широко распространены советы по составлению вопросов к самой себе, разбору эмоций и чувств, технике сведения собственного душевного состояния к рациональным выводам.

Конструирование «нормальной» жизни требует от героини постоянных усилий: её жизнь не должна пройти незамеченной для окружающих, но в то же время она должна оставаться в рамках коллективных представлений о «нормальности».

В «Cosmopolitan» нет жёсткого разграничения нормы и отклонений от неё, не выстраиваются границы между нормальным и девиантным поведением. Многие тексты посвящены самодиагностированию и

возможности при необходимости привести себя в «нормальное» состояние без вмешательства извне. Отсюда априорная терпимость журнала к девиациям и возможность включить в свою аудиторию широкий круг лиц.

Такой дискурс нормальности имеет два эффекта. Во-первых, он гарантирует своим субъектам, что через детальное конструирование жизненного стиля они приобретут чувство солидарности со всеми членами общества, чувство включённости в социальные процессы, ощущение собственной социальной значимости и функциональности. Во-вторых, этот же дискурс исключает любую возможность социальных изменений: они могут касаться только самого субъекта (что ему необходимо делать, чтобы «войти» в «нормальное» общество) и никогда не могут быть направлены на трансформацию общества. Индивид оказывается в ситуации, когда он может выбирать жизненные «опции», но в то же время все эти «опции» социально маркированы и в этом не поддаются индивидуальной корректировке.

В первом приближении концепция женских глянцевого журналов состоит в своеобразном «огораживании» читателей от реальности, в формировании у них собственного мира, в котором решаются проблемы индивидуального развития и успешной частной жизни. Однако проведённый анализ позволяет утверждать, что гляцевый журнал не исключает описания более широкого круга тем и не пропагандирует некий несуществующий идеализированный мир. Его авторы и создатели, скорее, предлагают определённый угол зрения, перспективу, способы восприятия мира, реально существующего.

Э. Гидденс, связывая жизненные стили с самоидентичностью социальных акторов, пояснял, в частности, что в процессе выстраивания и моделирования стиля жизни развивается и поддерживается самоощущение личности, приложимое как к себе, так и к другим [Giddens 1991: 53]. Иначе говоря, формирование собственного жизненного стиля выступает средством развития и внутренней рефлексии по поводу собственного существования как личности и того имиджа, который человек транслирует окружающим как свой. При этом жизненный стиль реализуется через обычные повседневные практики и решение простейших рутинных задач (что надеть, как добраться до работы и т. д.). Соответственно чем более широкий выбор здесь предоставляется индивиду, тем теснее связывается его жизненный стиль с самоидентичностью [Giddens 1991: 81]

В гляцевом журнале жизненный стиль героини раскрывается в его соотносённости с поведением и ожиданиями других. Набор предлагаемых решений не только имеет чисто прагматическую функцию, он предоставляет возможности для материального воплощения себя, для визуализации себя как социального актора, на основе чего индивидам предлагается вступать в специфические социокommунитивные взаимодействия.

Повседневная жизнь героини оказывается видимой и публичной, а соответственно — подверженной оцениванию со стороны. Отсюда, возможно, и возникает тема социального беспокойства, виктимности, неуверенности и т. д. Героиня окружена бесконечным количеством возможностей, компонент и опций, с помощью которых ей предлагается конструировать образ себя в глазах других. Таким образом, патерналистские отношения, проявляющиеся в гляцевом журнале на уровне как языка, так и сюжетного строения текстов, фактически служат стабилизации жизненного проекта героини.

Заключение

В предлагаемой работе была сделана попытка теоретически обосновать функционирование гляцевого журнала как одного из носителей дискурса потребления и описать процесс символического конструирования коллективного жизненного стиля на его страницах с точки зрения языковых средств и содержательных паттернов.

На уровне языка для глянцевого журнала характерны фрагментарность, цитатность, ирония. Стиль письма глянцевых журналов настолько своеобразен, что в западных исследованиях его принято анализировать как культурный текст, поскольку (а) значение такого текста больше зависит от читающего, чем от автора; (б) невозможно с точностью определить, является такой текст коммерческой инициативой автора или отвечает на запрос публики; (с) каждый подобный текст можно анализировать, либо понимая написанное прямо, либо же беря в расчет иронию и юмор, заложенные в нём.

Глянцевый журнал — это журнал о стилях. Состояние тела, пищевые привычки, одежда, машина, спектр используемых услуг, интерьер дома, досуг и проч. конституируются в нём как показатели индивидуальности их владельца. Поэтому мы не можем найти в глянцевых журналах общее доминирующее направление; например, в одежде, здесь представлена не мода, а набор модных течений, из которого предлагается сделать выбор. Стоит ли говорить, что выбор этот относительно свободен, но сам факт необходимости выбора неоспорим.

Жизненный стиль приравнивается к социальной идентичности. Для глянцевого журнала характерны эстетизация повседневности, возведение рутинных практик в статус особого рода опыта и переживаний. Стиль в них — это жизненный проект, поэтому дискурс глянцевого журнала никогда не ограничивается обращением к каким-то определённым группам лиц, обусловленным жёсткими возрастными, профессиональными или экономическими критериями. Дискурс направлен на любого, так как любой человек может развиваться в удобном ему направлении, а следовательно, нуждается в инструкции по наиболее экономичному (в плане средств и времени) саморазвитию.

На страницах «Cosmopolitan» конструируется некий коллективный жизненный стиль, одной из основных функций которого является коммуникативная. В данном случае жизненный стиль и включённые в него стандарты потребления берут на себя функции групповой интеграции: они играют существенную роль в выстраивании, (вос)производстве, визуализации границ социальной общности, материальном закреплении её ценностей и норм. Через потребительский опыт индивидам предлагается демонстрировать соответствие или несоответствие ценностям собственных сообществ — гендерных, профессиональных, возрастных и т. д.

Товары, услуги, потребительские практики, однако, не подобны языку в том смысле, что не несут в себе стабильных значений, позволяющих индивидам составлять тексты о себе. В глянцевом журнале не создаётся некий самостоятельный потребительский язык, здесь, скорее, представлен набор предзаданных сообщений, которые индивидам рекомендуется передавать через свои потребительские практики, именно эти сообщения транслируются как социально одобряемые.

Такое положение естественно для обществ развитого капитализма, где повсеместно провозглашается отсутствие формально признанных идеологий. В ситуации деидеологизации социокультурного пространства функции социальной интеграции и регулирования переходят к более «житейским», «неполитическим» практикам и, в частности, практикам потребления. В этом случае формируются, транслируются и закрепляются определённые ориентиры и личностные диспозиции, то есть в социокоммуникативном измерении потребление может трактоваться как некое дискурсивное поле, в рамках которого рутинные повседневные практики получают социальное наполнение. Описание быта современного человека становится, таким образом, описанием своеобразной политики жизни.

Литература

Белоглазова Е. В. 2007. Роль идеологии в структурировании полидискурса детской художественной литературы. В сб.: Чернявская В. Е. (отв. ред.). *Лингвистика текста и дискурсивный анализ: традиции и перспективы*. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ; 92–106.

- Иванов Д. В. 2007. Глэм-капитализм и социальные науки. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 10 (2): 49–78.
- Ильин В. И. 2008. *Потребление как дискурс*. СПб.: СПбГУ.
- Рогинская О. О. 2004. Глянцевое «я»: женские журналы и кризис автобиографизма. *Критическая масса*. 1: 93–97.
- Серио П. 1999. Русский язык и анализ советского политического дискурса, анализ номинализаций. В сб.: Серио П. (общ. ред.). *Квадратура смысла: Французская школа анализа дискурса*. М.: Прогресс; 337–384.
- Соссюр Ф., де. 1964. Курс общей лингвистики. (Извлечения). В сб.: Звегинцев В. А. *История языкознания XIX и XX веков в очерках и извлечениях. I*. М.: Просвещение. URL: <http://philologos.narod.ru/ling/saussure.htm#5>
- Степанов Ю. С. 1995. Альтернативный мир, Дискурс, Факт и принцип Причинности. В сб.: Степанов Ю. С. (ред.). *Язык и наука конца XX века*. М.: РГГУ; 35–73.
- Чернявская В. Е. 2007. Открытый текст и открытый дискурс: Интертекстуальность — дикурсивность — интердикурсивность. В сб.: Чернявская В. Е. (отв. ред.). *Лингвистика текста и дикурсивный анализ: традиции и перспективы*. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ; 7–26.
- Brown R., Gilman A. 1960. The Pronouns of Power and Solidarity. In: Sebeok T. A. (ed.). *Style in Language*. Cambridge, MA: MIT Press; 253–277.
- Fairclough N. 2001. *Language and Power*. 2d ed. London: Longman.
- Ferguson M. 1983. *Forever Feminine: Women's Magazines and the Cult of Femininity*. London; Exeter, NH: Heinemann Educational Books
- Giddens A. 1991. *Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age*. Cambridge: Polity Press.
- Hall S. 1992. Cultural Studies and its Theoretical Legacies. In: Grossberg L., Nelson C., Treichler P. (eds.). *Cultural Studies*. New York; London: Routledge; 277–295. URL: <http://www.chss.montclair.edu/english/furr/pursuits/hallcultstuds.html>
- Laclau E. 1991. The Impossibility of Society. *Canadian Journal of Political and Social Theory*. 15 (1, 2, 3): 24–27.
- Laclau E., Mouffe Ch. 2001. *Hegemony and Socialist Strategy: Towards a Radical Democratic Politics*. London: Verso.
- McCracken G. 1990. *Culture and Consumption: New Approaches to the Symbolic Character of Consumer Goods and Activities*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- Mesthrie R., Swann O., Deumert A., Leap W. 2000. *Introducing Sociolinguistics*. Edinburgh: Edinburgh University Press.

Reusswig F. 2010. Sustainability Transitions Through the Lens of Lifestyle Dynamics. In: Lebel L., Lorek S., Daniel R. *Sustainable Production Consumption Systems: Knowledge, Engagement and Practice*. New York: Springer.

Ugolini L. 2007. *Men and Menswear: Sartorial Consumption in Britain 1880–1939*. Aldershot: Ashgate.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

В. Э. Волкова, Д. О. Стребков

Социология азартных игр: основные авторы и подходы¹



ВОЛКОВА Валерия Эдуардовна — студентка 1-го курса магистратуры факультета социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: valery.mono@gmail.com



СТРЕБКОВ Денис Олегович — кандидат социологических наук, доцент кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: strebkov@nm.ru

В данной работе представлен обзор литературы, посвящённой азартным играм. Статья сфокусирована на демонстрации их роли в жизни отдельных индивидов и общества в целом, в ней приведены различные классификации мотивов и типологии игроков, а также рассмотрены социальные и культурные предпосылки развития и распространения азартных игр в современных обществах. Большое внимание уделено теме государственного регулирования игорного бизнеса в разных странах, что приобретает особую значимость в свете вступившего в 2009 г. в действие федерального закона о прекращении игорной деятельности на территории РФ.

Ключевые слова: азартные игры; азартное поведение; типы игроков; рискованная деятельность; государственное регулирование игорного бизнеса.

Азартные игры существуют в культуре человечества с древнейших времён. Их следы можно обнаружить даже в самых архаичных обществах. В разных странах эти занятия развивались неодинаково. Даже сейчас в одних государствах азартные игры широко распространены, а в других на них наложены серьёзные ограничения, вплоть до полного запрета. Отношение населения и властей к такому роду деятельности и к этой форме досуга зависит от многих культурных, экономических и политических факторов.

Летом 2009 г. в нашей стране вступил в силу закон о прекращении игорной деятельности на территории РФ². Исключение сделано для четырёх специально отведённых для этого зон, расположенных в приграничных областях России.

Ограничения были введены, несмотря на то что годовой оборот игорного бизнеса в стране составлял, по разным оценкам, от 4 млрд до 6 млрд долл. США³. По данным Московской Городской думы на июнь 2009 г., доходы Москвы от налоговых поступлений с игорного бизнеса составляли 6 млрд руб. в год, аналогичные доходы Санкт-Петербурга — 3,5 млрд руб. Во многих странах мира индустрия азартных игр является важным источником пополнения государственного бюджета. В Америке и Канаде, например, доходы государства от игорного бизнеса значительно превышают денежные посту-

¹ Работа выполнена при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в рамках проекта № 10-01-0111 «Последствия закрытия игорных заведений в России: практики бывших игроков».

² См.: [О государственном регулировании... 2006].

³ См.: [Игорный бизнес... 2011]. С. Миронов предлагает запретить лицам моложе 21 года въезжать в игровые зоны (РИА Новости. 2009. 30 июня).

пления от всей остальной развлекательной индустрии, вместе взятой (живые концерты, театры, продажи звукозаписывающих компаний, профессиональные спортивные состязания и т. д.).

Тем не менее институт азартных игр в нашей стране не может исчезнуть в одночасье. Усиление контроля со стороны государства открывает множество новых теневых возможностей ведения бизнеса и получения прибыли путём уклонения от установленных правил. А степень, в которой реализуется эта теневая деятельность, зависит от способности сообщества к мобилизации социальных ресурсов [Портес 2004: 317]. Активное распространение в России за последний год лотерейных клубов и интернет-кафе, которые имеют возможность организовывать «виртуальные казино», свидетельствует о том, что бывшие игроки не спешат отказываться от азартных игр даже после принятия нового закона.

С одной стороны, азартные игры выполняют важную функцию в обществе, давая возможность легитимному выходу эмоций и преодолению, таким образом, рутинности и порядка повседневности. Кроме того, игры приносят государству и обществу немалую экономическую выгоду, выражающуюся в снижении безработицы, повышении среднего уровня заработной платы, увеличении налоговых отчислений, повышении уровня конкуренции в сфере отдыха и развлечений, в появлении у потребителей новых возможностей проведения досуга [Walker 2007: 620].

С другой стороны, увлечение азартными играми способно привести к формированию у индивида психологической зависимости. Сильное эмоциональное возбуждение, риск, радость от выигрыша заставляют игроков регулярно посещать казино и залы игровых автоматов. Зависимость от азартных игр приводит, в свою очередь, к девальвации социальных, профессиональных, материальных и семейных ценностей, деструктивно влияет на способность человека к работе. Потребность в дополнительных деньгах толкает человека на совершение преступлений.

Исследователи, представляющие различные научные направления, давно и плодотворно занимаются изучением установок и поведения посетителей игорных заведений, таких, как казино, залы игровых автоматов, ипподромы, покерные клубы и т. д. Много работ написано на эту тему медиками, психологами, экономистами, юристами. Наряду с ними существует и достаточно значимый пласт социологической литературы, посвящённой изучению поведения и установок азартных игроков.

Американский социолог Дж. Фрей, проводя обзор социологических теорий, касающихся азартных игр, предложил рассматривать их на макро- и микроуровнях [Freu 1984]. К первым он отнёс работы функционалистов, которые изучают азартное поведение как часть социальной структуры, ко вторым — социально-психологические теории, рассматривающие азартное поведение на индивидуальном уровне.

Далее мы рассмотрим результаты исследований, характеризующих роль азартных игр в жизни отдельного индивида, влияние их на ситуацию в обществе в целом и на экономику страны.

Азартные игры в жизни индивида

Мотивация азартных игроков

Существует большое количество исследователей, которые пытаются выяснить, почему люди участвуют в азартных играх. В результате выделяются различные типологии мотивов азартного поведения.

Одной из наиболее интересных работ является исследование Д. Котт. Она поделила мотивы азартного поведения на три основные категории [Cotte 1997: 382]:

- *экономические мотивы* связаны с предположением о том, что первостепенным желанием человека является стремление к денежному выигрышу;
- *символические мотивы* азартного поведения включают, согласно Д. Котт, желание контролировать собственную судьбу и стремление к рискованному поведению. Ситуации риска редко встречаются в социальной системе порядка, а игра предоставляет индивидам свободу выбирать, даёт возможность самостоятельно принимать решения и получать яркие эмоции. В этом случае стремление играть рассматривается в одном ряду с любовным или сексуальным желанием;
- *гедонистические мотивы*, к которым автор относит повышение самооценки игроков в ходе игры, а также стремление к развлечению, отдыху и получению чистого удовольствия от процесса игры.

Далее Д. Котт классифицирует мотивы азартных игроков, выделенные в ходе собственного эмпирического исследования, на основании трёх независимых переменных [Cotte 1997: 392]:

- *фокус действия*: азартное поведение игроков различается в зависимости от того, направлено ли оно на саму игру или же на взаимодействие с другими людьми в процессе игры. Индикатором данного критерия является поход в игорные заведения в одиночку или в компании;
- *цель действия*: азартное поведение может быть направлено на саму игру (игра ради игры, игра как самоцель) либо является лишь инструментом, средством достижения каких-то других целей;
- *природа действия*: автор различает рациональное (прагматичное) и эмоциональное (гедонистическое) поведение при посещении игорных заведений. Рациональное азартное поведение направлено на экономическую выгоду либо на совершенствование собственных навыков. Гедонистическое поведение игроков связано с удовлетворением собственных потребностей в удовольствии, развлечении, самоутверждении.

На пересечении этих трёх компонент (факторов) автор выделяет восемь различных типов азартного поведения, определяющихся той или иной мотивацией игроков. К ним относятся:

- приобретение опыта, знаний и навыков;
- получение острых ощущений;
- самоопределение, поиск идентичности;
- принятие и управление риском;
- когнитивная самоклассификация (демонстрация богатства, умений);
- эмоциональная самоклассификация (демонстрация чувств, эмоций);
- соревнование, конкурентная борьба;
- коммуникация, отдых в компании друзей.

Р. Смит и Ф. Престон, рассмотрев многочисленные работы и исследования экономистов, психологов, психиатров и социологов, сформировали типологию мотивов азартного поведения, представленную в таблице 1 [Smith, Preston 1984: 330].

Таблица 1

Типология мотивов азартного поведения по Р. Смит и Ф. Престону

Мотив	Описание
1. Мазохизм и самонаказание	В теориях психоаналитиков многие игроки неосознанно стремятся к проигрышу.
2. Денежная выгода	По мнению экономистов, денежная выгода, стремление к выигрышу является основным мотивом азартного поведения.
3. Игра, развлечение, отдых	Азартные игры как средство удовлетворения нужд человека, в том числе его игровой активности.
4. Освоение навыков	В некоторых обществах обучение азартным играм с детства является традиционным и социально допустимым (лото, карточные игры).
5. Общение, коммуникабельность	Для игроков важны неформальные встречи с другими игроками, обмен идеями игры, демонстрация собственных навыков другим.
6. Престиж	Посещение игорных заведений с целью демонстрации собственного богатства, социального статуса.
7. Уход от проблем, фрустрация	Склонность к азартным играм связана с рутинной в повседневной жизни и проблемами и чувством бессилия на работе. Азартные игры снимают напряжение в обществе и перераспределяют деструктивные силы, в том числе агрессию.
8. Самостоятельное принятие решений	Многих игроков привлекает именно возможность самостоятельно принимать решения в процессе игры.
9. Вера в собственную удачу	Многие игроки пробуют себя в азартных играх, поскольку считают, что им особенно везёт в жизни.
10. Скука, нехватка ощущений	Скука, связанная с рутинной и порядком повседневности, нехватка рискованных ситуаций и эмоций.
11. Любопытство и новый опыт	Люди начинают посещать игорные заведения, потому что никогда раньше этого не делали. Удовольствие от нового опыта.

Данная классификация, конечно, имеет право на существование, однако очевидно, что представленный набор мотивов выглядит достаточно хаотичным. Прежде всего, следует отметить, что *мотивы* поведения выделены по разным основаниям. Наряду с теми, которые объясняют, ради чего человек участвует в азартных играх, что он хочет получить, в типологию включены и *причины* данного поведения (например, вера в собственную удачу или мазохизм, самонаказание). Некоторые из представленных характеристик в значительной степени пересекаются друг с другом (например, уход от проблем и скука, нехватка ощущений). Часть мотивов относится только к начинающим игрокам (любопытство и новый опыт), они не могут относиться к людям, уже имеющим опыт участия в азартных играх. Также неясно, насколько полной и всеобъемлющей является данная классификация.

Несмотря на отмеченные методологические шероховатости, исследование Р. Смита и Ф. Престона позволило получить весьма интересные результаты. В частности, было показано, что такие мотивы, как «игра, развлечение, отдых» и «скука, нехватка ощущений», являются самыми распространёнными категориями при объяснении игроками собственного азартного поведения.

Но одновременно исследователи обнаружили и другой интересный факт. Выяснилось, что игроки по-разному объясняют собственное поведение и поведение других игроков. Например, респонденты достаточно часто выбирали в качестве обоснования чужих мотивов участия в азартных играх такие варианты, как «престиж» и «уход от проблем», но в то же время крайне редко упоминали их среди собственных побудительных установок. Это можно объяснить тем, что игроки выбирают, так сказать, более социально одобряемые мотивы для пояснения причин собственного участия в азартных играх.

С. Фишер, исследуя мотивы игроков-подростков, посещающих залы игровых автоматов, выделяет пять основных типов [Fisher 1993]:

- *короли автоматов и их ученики*, которые демонстрируют свои навыки и повышают самооценку;
- *победители машин*, которые играют в одиночку и находятся за пределами социальной природы игры;
- *подростки-девушки*, которые выполняют гендерную роль в группе, наблюдая за игрой подростков-мальчиков;
- *игроки, которых влекут острые ощущения и возбуждение*;
- *социально изолированные игроки-подростки*, которые пытаются скрыться от повседневной жизни.

К. Ли, Я. Ли, Д. Бернхард, Й. Юн применили факторный и кластерный анализы при изучении мотивации азартных игроков в Республике Корея [Lee, Lee, Bernhard, Yoon 2006]. Факторный анализ позволил им выделить четыре основные группы мотивов:

- социализация и (или) обучение (*socialization/learning*);
- соревнование (*challenge*);
- бегство (*escape*);
- выигрыш (*winning*).

Наибольший процент дисперсии в факторном анализе объясняет такой мотив, как социализация и (или) обучение (26,6%). Авторами также были выделены четыре кластерные группы игроков:

- стремящиеся к соревнованию и выигрышу;
- стремящиеся только к выигрышу;
- «легковесные» игроки (*light gambling seekers*), для которых ни один из мотивов не имеет большого значения;
- многоцелевые игроки, для которых одинаково важны все четыре группы мотивов.

К. Кинг реализовал своё эмпирическое исследование [King 1985], опираясь на более ранние работы по данной теме. Он использовал типологию азартных игр Р. Кайуа, дифференцирующую их в зависимости от получаемого игроками опыта [Caillois 1961]. В рамках этой типологии выделяются игры навыков (дух соперничества), игры случая, игры имитации (например, блеф), а также игры, стимулирующие физическое и эмоциональное состояние индивида. Р. Херман же, рассматривая типологию Р. Кайуа, утверждал, что мотивы и получаемый опыт могут различаться, даже если игроки выбирают одинаковый тип игры [Herman 1976]. Например, мужчина и женщина из одной семьи, делая одинаковые ставки в скачках, могут руководствоваться разными причинами: мужчина хочет продемонстрировать независимость и навыки принятия решения, а для женщины данная ставка, наоборот, будет означать решение, зависящее от совета «эксперта». Р. Херман указывал на то, что мотивация в большей степени зависит от прошлого опыта и от социализации индивида, чем от выбора вида игры. По его мнению,

структура отношений и социальная структура, в которую помещён индивид, сильнее влияют на мотивы, нежели сама структура игры.

В своём исследовании К. Кинг проверяет утверждение Р. Хермана, а также пытается выяснить, различаются ли мотивы в легальных и нелегальных азартных играх. Он использует данные опроса людей, которые участвуют в играх случая (по Р. Кайуа), таких как бинго, лотерея, нелегальная лотерея. Для анализа он выбрал два основных мотива игроков: экономический статус и развлекательный.

Результаты исследования К. Кинга подтвердили теорию Р. Хермана, поскольку мотивы тех, кто выбирает игры случая, действительно различаются. Кроме того, автор обнаружил, что мотивы различаются в зависимости от легальности или нелегальности игры. Игроки, выбирающие бинго и легальную лотерею, ориентированы прежде всего на экономические мотивы, в то время как люди, играющие в нелегальную лотерею, обнаруживают гораздо более широкий спектр неэкономических мотивов.

Д. Роузкранс, применяя качественный метод социологического исследования, анализировал феномен устойчивости азартного поведения [Rosecrance 1986]. Он рассматривал три группы — игроков на ипподроме, игроков на спортивном тотализаторе и игроков в покер. Было выявлено, что значительным фактором устойчивости посещения игорных заведений является формирование крепких социальных связей между игроками. Социальные привилегии от так называемого постоянного членства в казино перекрывают возможный ущерб и финансовые потери игрока.

Патологические азартные игроки

Азартное поведение оказывает также негативное влияние на жизнь индивида, поскольку может приводить к психологической зависимости и носить аддиктивный характер наряду с алкоголизмом, наркоманией и трудоголизмом.

Расчёты О. Ньюмана показали, что в Великобритании в 1968 г. ежегодные затраты на азартные игры составляли 1500 ф. ст. (3555 долл. США) с человека, что равнялось издержкам на каждого мужчину, женщину и ребёнка в размере 27,20 ф. ст. (64,46 долл. США). И столь высокие затраты, как заключает автор, могут быть связаны в первую очередь с патологической склонностью некоторых людей к азартным играм [Newman 1975: 543].

Патологическая склонность характеризуется необузданным влечением к игре и неспособностью контролировать себя, даже если индивид имеет желание прекратить игру. В качестве главных причин данной проблемы называются слабые отношения с семьёй и отсутствие социальной поддержки у игрока [Barmaki 2010: 47–48].

Ю. Шепель приводит три основных признака патологического игрока [Шепель 2007]:

- азартно-зависимые игроки не могут адекватно воспринимать реальность, предпочитая воображаемый мир игры;
- в повседневной жизни такие игроки испытывают эмоциональную незащищённость, ощущая психологический комфорт лишь во время игры;
- в повседневной жизни они незрелы и инфантильны, стремятся к наслаждению в жизни, избегая малейшей ответственности за себя и окружающих.

Исследование Дж. Деревенски и других показало, что наибольшему риску стать патологическим игроком подвержены в первую очередь молодые и пожилые люди, представители разного рода меньшинств и малообеспеченные граждане. Среди молодёжи патологических игроков в два-четыре раза больше, чем среди взрослых (см.: [Derevensky, Gupta, Dickson, Deguire 2004]; цит. по: [Barmaki 2010: 47–48]). Для этих людей характерны такие личностные и психологические проблемы, как более высокая вероятность совершения самоубийства, склонность к депрессиям, более высокие шансы быть вовлечённым в преступную среду, а также приобрести алкогольную или наркотическую зависимость и т. п.

Схожие характеристики мы обнаруживаем в портрете азартного игрока, описываемом Г. Блохом. Патологический игрок, по Г. Блоху, на протяжении длительного времени игнорирует свои основные обязанности по отношению к семье, работодателю и обществу в целом [Bloch 1951]. Такие игроки становятся непредсказуемыми, они выпадают из порядка и дисциплины, которых придерживаются большинство людей, при этом нарушается распорядок их дня, приёма пищи и т. д. Игрок находится в постоянном эмоциональном напряжении, связанном с ожиданием игры, просчётом стратегий игры и продумыванием способов выигрыша.

Таким образом, исследователями выявлен широкий спектр самых разнообразных мотивов игрового поведения и показано, что азартные игры оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на жизнь и здоровье индивида. Одни люди используют их для отдыха, релаксации, расслабления, у других они, наоборот, ассоциируются с риском, азартом и острыми ощущениями. Для кого-то важен заработок, для кого-то интеллектуальное развитие. Одни играют в одиночку, другие во время посещения казино устанавливают и поддерживают социально значимые контакты и приобретают определённый статус. В дальнейшем интересно рассмотреть взаимосвязь отдельных мотивов между собой и степень их распространённости у различных групп населения. Очевидно, что мотивы и установки индивида должны быть связаны со степенью его вовлечённости в игру и стратегиями игрового поведения.

Роль азартных игр в жизни общества в целом

Азартные игры и культура

Игра традиционно определяется как свободная и добровольная деятельность, способ развлечения, который отделён от реальной жизни и имеет пространственные и временные границы. В процессе игры не производятся никакие блага, хотя участники могут ими обмениваться [Smith, Abt 1984: 123]. Д. Смит и В. Абт отмечают, что любые игры, в том числе и азартные, отражают наиболее существенные характеристики культурной среды, в которой они функционируют. В современном мире произошла коммерциализация игр, что существенно изменило природу этого занятия. Материализм и конкуренция, являясь основными чертами капиталистической культуры, наблюдаются теперь и в играх (как взрослых, так и детских). Игры стали менее самодостаточными и своими последствиями теперь существенно влияют на реальную жизнь. Данный процесс коммерциализации азартных игр является отражением и следствием культурного сдвига во многих современных обществах [Smith, Abt 1984: 123].

Индивид не становится игроком в одночасье, в каком-то определённом возрасте. Социально-культурный контекст создаёт условия для азартного поведения. Некоторые детские игры, отражающие культурные ценности общества, имеют схожие элементы с азартными и, таким образом, обеспечивают «тренировку» для будущего азартного поведения. В качестве примера часто приводится детская игра в фишки (сотки, кэпсы), которая была крайне популярна в 1990-е годы среди школьников как в Америке, так и в России. Игра рассчитана на двух и более игроков. Они ставят на кон определённое количество фишек, которые складывают стопкой, друг на друга. Цель игрока — разбить стопку фишек с помощью

специальной биты. Фишки, которые переворачиваются на лицевую сторону, оказываются «выбитыми», и игрок имеет право их забрать.

Игры не только несут в себе и транслируют характеристики культурной среды, но и являются своеобразным отражением повседневной жизни индивида. Разница лишь в том, что в контексте игры гораздо легче управлять ожиданиями, неопределённостью, конфликтными ситуациями и т. д. Игра выполняет множество функций, выступая в качестве вида отдыха, упражнения в принятии решений, реализации стремлений к состязательной деятельности и соперничеству. Игры развивают такие навыки, как изобретательность, самосовершенствование, находчивость.

Я. Макмиллен в своей работе уделяет особое внимание социально-культурным аспектам развития азартных игр и их важной роли в распространении и организации игорного бизнеса [McMillen 1996]. Как Д. Смит и В. Абт, он считает, что именно спецификой современной культурной среды и обусловлено столь широкое в последнее время распространение игорного бизнеса.

Проблема многих существующих теорий в том, что они рассматривают азартное поведение как индивидуальный выбор индивида и игнорируют социальные предпосылки его возникновения и развития. Хотя на самом деле азартное поведение всегда обусловлено социально-культурным контекстом, в котором оно возникает. Восприятие обществом азартных игр изменяется в зависимости от истории их появления; от того, как они организованы; от значений и смыслов, которые они передают; от участия социальных групп, которые в них вовлечены.

В современном мире к азартному поведению, как правило, относят рискованную деятельность, которая может быть обнаружена почти в любых аспектах социальной жизни — от личных взаимоотношений до международной политики. Однако существуют критерии, которые отделяют азартное поведение от других видов социального поведения, включающих элементы риска. Азартное поведение определяется исключительно в контексте финансовых трансакций — ставки на деньги или на другую материальную ценность — при неопределённом исходе будущего события. Важно, что данное определение исключает как азартные игры в кругу друзей на незначительные ставки, так и инвестиции на фондовой бирже, где операции совершаются в долгосрочной перспективе и результаты зависят от экономической деятельности предприятий и курсовой стоимости их ценных бумаг [McMillen 1996: 7].

Такое понимание азартного поведения актуально для современной рыночной экономической системы, в которой основной целью игорной деятельности, как для индивидов, так и для организаций, является извлечение прибыли. Однако в докапиталистических обществах азартные игры были гораздо сильнее укоренены в социальных отношениях. Они формировались преимущественно вокруг религиозной и общинной деятельности и имели лишь незначительный экономический уклон.

Социальные и культурные предпосылки азартных игр

Одной из наиболее известных работ, написанных в парадигме функционального анализа, является диссертация Э. Деверо. Он изучал азартное поведение на макроуровне, указывая на внутренние культурные противоречия капиталистической системы, наблюдающиеся во многих современных обществах (см.: [Devereux 1949]; см. также: [Frey 1984]). С одной стороны, общество требует от индивида приверженности таким ценностям, как порядок, контроль, предсказуемость, эмоциональная нейтральность. Но, с другой стороны, для того чтобы достичь успеха, необходимо экспериментировать, рисковать, использовать свой шанс, быть предприимчивым и авантюрным. В повседневной жизни многих людей, особенно представителей низших классов, большая часть этих способов действия является невозможной, зато рутинная становится для них привычным делом и на работе, и дома. По этой причине люди с

охотой вовлекаются в деятельность, которая может заменить или компенсировать им преобладание обычного порядка в повседневной жизни и, таким образом, решить проблему с нехваткой «острых ощущений».

Одним из таких «видов деятельности» является участие в азартных играх, которое не только удовлетворяет личные потребности, но также способствует социальной стабильности, перераспределяя потенциально опасные, агрессивные силы и сглаживая социальную напряжённость в обществе. Азартные игры выполняют функцию своеобразного «защитного клапана», давая выход чувству враждебности и снимая психологическое напряжение социально допустимым, пусть и не всегда легальным способом. Э. Деверо пришёл к выводу, что именно за счёт этой своей компенсирующей функции азартное поведение остаётся устойчивым даже в условиях нелегальности и наличия негативного отношения к нему из-за порождаемых им социальных проблем.

Выводы Э. Деверо согласуются с теорией аномии Р. Мертон, который отмечал несоответствие культурных целей в обществе институциональным средствам их достижения: «Общество предписывает людям быть успешными, но отрицает равный доступ к средствам достижения этого успеха» [Merton 1938: 680]. Принимая во внимание различное отношение индивидов к общественным целям и средствам, Мертон выделил пять форм приспособления: конформность, инновация, ритуализм, ретритизм и мятеж.

Нас в первую очередь интересует такой тип поведения, как инновация, к которому можно отнести и азартное поведение. Инновация, по Мертону, имеет место тогда, когда внимание человека в значительной степени акцентируется на «цели — успехе», выражающихся в достижении богатства и власти или хотя бы их мнимого подобия, для чего используются институционально запрещённые, но зачастую весьма эффективные средства.

Люди вынуждены адаптироваться к социальным условиям различными способами, и некоторые из них рассматривают азартные игры как эффективное средство достижения успеха. Успех может быть как реальный (например, в случае крупного выигрыша), так и мнимый, но дающий ощущение уверенности в себе, предприимчивости, чувство удовлетворения от самостоятельного принятия решения.

Г. Блох также рассматривает азартное поведение на уровне общества в целом и приходит к похожим выводам [Bloch 1951]. Он указывает на то, что в некоторых странах не только не осуждается, а даже поощряется использование элемента случайности, особенно там, где статус индивида находится в сильной зависимости от его уровня материального благосостояния. В США, например, определённые формы спекуляций на бирже мало чем отличаются от участия в азартных играх, разве что первые являются одобряемой деятельностью, вторые — осуждаемой.

В этом же русле находится и теория отчуждения, согласно которой чем меньше индивид удовлетворён своей работой, тем более он склонен к азартным играм. Так, результаты исследования И. Золя показали, что одним из центральных мотивов участия в азартных играх является возможность осуществления индивидуального выбора, принятия самостоятельных решений и совершения независимого действия [Zola 1963].

Довольно примечательна переведённая на русский язык работа Э. Гидденса «Судьба, риск и безопасность» [Гидденс 1994]. Её автор рассматривает азартные игры наряду с экстремальными видами спорта, ночными гонками и другими видами рискованной деятельности, в которые всё чаще стали вовлекаться индивиды с целью получения ярких эмоций и острых ощущений. Все эти виды деятельности

институализированы, и люди принимают в них добровольное участие. Высокая вовлечённость в рискованную деятельность, по мнению автора, опять-таки связана с преобладанием порядка и предсказуемости в современном обществе.

В то же время следует отметить, что функциональный анализ азартного поведения, теория аномии, теория отчуждения и другие теории макроуровня применимы в первую очередь по отношению к представителям нижнего и среднего классов общества, но не объясняют азартное поведение высшего класса.

Что касается более обеспеченной части населения, то в этом случае участие в азартных играх может выступать в качестве демонстративного поведения. Термин «демонстративное поведение» был впервые введён Т. Вебленом в работе «The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions» («Теория праздного класса: экономическое исследование институций»). Учёный описывал поведение членов высшего общества, которые использовали своё состояние для декларации их социальной власти, как реальной, так и мнимой [Veblen 1899]. Посещение казино для представителей высшего класса даёт возможность продемонстрировать собственное богатство, успешность и таким образом поддерживать определённый социальный статус. Количество денег, выделенное на игру, крупные ставки, соответствующие этому количеству, являются средствами демонстрации собственного благосостояния и успеха. В казино статус подчёркивается не только количеством фишек и ставок, но и различными столами и залами для «особых» клиентов, которые могут играть «по-крупному».

Перечисленные теории связывают устойчивость азартного поведения во многом со сложившимися в настоящее время в обществе культурными установками.

Негативные социальные последствия

Одни исследователи утверждают, что игорный бизнес способствует увеличению преступности, другие же, наоборот, указывают, что связь между легальным игорным бизнесом и уровнем преступности очень слаба [Newman 1975: 543].

В криминологии возможность совершения преступления рассматривается как главный фактор объяснения большей части криминальной активности. Естественно, что такая вероятность повышается с появлением в городе или районе игорных заведений. Преступления могут совершаться как владельцами игорного бизнеса (сокрытие большей части дохода с целью уклонения от налогов, «отмывание» денег, вовлечение молодёжи в нелегальную деятельность, проституция, наркотики), так и со стороны игроков, персонала или других лиц (обман в процессе игры, кража).

Г. Р. Блэйки отмечает, что после открытия в 1978 г. первых казино в штате Нью-Джерси был зафиксирован существенный приток в этот штат денежных средств, инвестируемых различными криминальными структурами в недвижимость, отели, рестораны, ювелирные магазины и т. п. [Blakey 1984: 21]. Вместе с тем наблюдались явные положительные эффекты, например, уровень занятости в Атлантик-Сити, где были размещены казино, за пять лет вырос на 66%, то есть в четыре раза больше, чем в остальных городах штата за то же время [Pizam, Pokela 1985: 150]. При этом наиболее значительный рост произошёл в сфере транспорта и сфере услуг.

С точки зрения функционирования общественных благ открытие казино в Атлантик-Сити имело и ряд негативных последствий для местных жителей. Существенно осложнилась транспортная ситуация, возникли проблемы с парковкой. Рост спроса на жильё привёл к тому, что местным жителям стало сложно приобрести или арендовать квартиру или дом в том районе, где они привыкли жить. Низкий

уровень квалификации местных работников привёл к повышению уровня безработицы среди них, поскольку на большинство рабочих мест нанимались и приглашались профессионалы из других штатов и стран [Pizam, Pokela 1985: 151–153].

Исследователями отмечалась ещё одна важная проблема: ухудшение общей социальной и культурной обстановки в городе, поскольку значительную часть его населения стали составлять азартные игроки, заметно повысился и уровень преступности. Так, количество зарегистрированных преступлений в Атлантик-Сити за первые пять лет после открытия казино выросло в четыре раза [Barker, Britz 2000: 51–52], в том числе: уровень карманных краж увеличился в 80 раз, воровство — более чем в пять раз, грабежи и нападения — в три раза [Sternlieb, Hughes 1983].

С. Хаким и Э. Бак также обнаружили, что практически все виды преступлений увеличились с момента открытия в городе казино. При этом по мере территориального удаления от Атлантик-Сити уровень преступности постепенно снижается [Hakim, Buck 1989]. Позже, в ходе аналогичного исследования, был обнаружен рост преступности после открытия казино в Онтарио (1994 г.). Но всё же не все исследования имеют подобные результаты. Р. Окрим и К. Парк сравнивали города с казино и туристические зоны без казино и выяснили, что уровень преступности в них примерно одинаковый [Ochrym, Park 1990].

Ожидания граждан по поводу открытия игорных заведений в их регионе также носят довольно пессимистичный характер. Так, в ходе телефонного опроса 400 жителей промышленных городов штата Массачусетс, где планировалось открытие казино (по одному в каждом из городов, жители которых участвовали в опросе), было выявлено, что 48% респондентов выступают против такого решения, около 40% его поддерживают и ещё 12% занимают нейтральную позицию. Наибольшие опасения у жителей вызывало то, что открытие казино может привести к усилению в регионе организованной преступности, проституции и торговли наркотиками, росту цен на товары, услуги и недвижимость [Pizam, Pokela 1985: 155]. Исследованием было выявлено, что в обществе не существует единого мнения относительно позитивного влияния игорных заведений на жизнь города, зато достигается чёткий и однозначный консенсус относительно негативных последствий такого влияния.

Р. Бармаки также отмечает в своей работе негативное влияние азартных игр и рассматривает их как серьёзную и значимую социальную проблему [Barmaki 2010]. Исследовательница указывает на необходимость разработки стратегии и механизмов государственного регулирования азартных игр, а также сдерживания их агрессивной рекламы и более широкого информирования людей о возможном вреде, который они могут нанести. Работа Бармаки касалась канадского общества, но многие разработанные ею рекомендации можно применить и к другим странам. Автор применяет различные теории макроуровня (например, теорию аномии Р. Мертона) для анализа ситуации, сложившейся в Канаде. Она акцентирует внимание на социальных проблемах, вызванных игорным бизнесом, таких как преступность, коррупция, патологическая склонность людей к азартным играм и т. п.

Д. Уокер занимался анализом основных подходов к подсчёту издержек и выгод, которые получает общество от игорного бизнеса, и пришёл к выводу о несостоятельности многих из них [Walker 2007]. К основным подходам, описанным автором, относятся:

- *медицинский*, в рамках которого происходит подсчёт издержек от оказания помощи патологическим игрокам. Ранее этот подход применялся к людям, зависимым от алкоголя и наркотиков. При расчётах учитываются издержки от лечения, наблюдения за больными, траты на исследования, снижение продуктивности патологических игроков и т. д. Таким образом, вычисляется социальная «цена заболевания»;

- *экономический* — включает более широкий спектр параметров и характеристик, нежели медицинский. С его помощью оценивается, какой вклад дают азартные игры в рост или снижение общественного благосостояния в целом;
- *общественный* — является, пожалуй, наиболее общим из трёх подходов. Он позволяет оценить, каким образом индустрия азартных игр влияет на повседневную жизнь конкретных индивидов, на их психологическое состояние, на благосостояние семей и отдельных локальных сообществ.

Роль азартных игр в общественной жизни, как и в жизни отдельного индивида, крайне неоднозначна. С одной стороны, они способствуют социальной стабильности, снижают напряжённость и дают возможность относительно безопасному выходу агрессивных эмоций. С другой стороны, развитие игорного бизнеса в регионе часто сопровождается ухудшением криминальной обстановки, ростом цен, транспортными проблемами, «размытием» исторически сложившейся социальной среды.

Индустрия азартных игр и её государственное регулирование

Влияние игорного бизнеса на экономику страны

Вопрос о том, какое влияние игорный бизнес в большей степени оказывает на экономику страны — положительное или отрицательное, достаточно неоднозначный. Экономист П. Самуэльсон, например, предположил в 1948 г., что, поскольку игорный бизнес не производит вещественные продукты или необходимые услуги, он представляет собой «бесплодное» перемещение денег, поэтому усилия и средства, затраченные на данную деятельность, являются ненужными издержками общества [Samuelson P., Nordhaus W. D. 2010].

В то же время во многих работах по данной теме отмечается, что игорный бизнес создаёт дополнительные рабочие места, стимулирует потребительскую активность, способствует повышению налоговых отчислений.

Однако, к сожалению, довольно часто исследования, результаты которых свидетельствуют «в пользу казино», спонсируются представителями игорного бизнеса. В них игнорируются какие-либо издержки от индустрии азартных игр, как, допустим, в исследовании Майкла Эванса (см.: [Evans Group 1996]), которое приводит в качестве примера У. Томпсон. Данное исследование спонсировалось компанией IGT (International Gaming Technologies)⁴. М. Эванс отмечает лишь положительные стороны индустрии азартных игр и указывает, что «социологические вопросы, которые иногда ассоциируются с данной сферой, такие как рост числа патологических игроков, играющих в казино на заёмные средства, находятся за рамками настоящего исследования. Тем не менее следует отметить, что встречающиеся случайные и анекдотические примеры подобного рода ничего не доказывают» (цит. по: [Thompson 2010: 48]).

У. Томпсон для определения степени положительного или отрицательного влияния игорного бизнеса на экономику страны предлагает модель входа-выхода денежных потоков. Он сравнивает экономическую систему с ванной, в которую с одной стороны вода вливается, а с другой стороны — выливается. Также и экономика страны получает прибыль от игорного бизнеса, но в то же время терпит из-за него издержки [Thompson 2010: 48–50] (см. рис. 1).

⁴ Международные игровые технологии (англ.).



Источник: [Thompson 2010: 49].

Рис. 1. Модель денежных потоков игорного бизнеса

У. Томпсон перечисляет следующие факторы, влияющие на модель денежных потоков игорного бизнеса:

- *играющие туристы*: являются ли игроками люди, которые живут за пределами местного экономического региона? И будут ли они приезжать и тратить деньги в данном регионе, если казино там не будет?
- *местные игроки*: посещают ли казино местные жители? Если да, то предотвращает ли игорная деятельность в регионе посещение других казино за его пределами?
- *посетители казино*: кто ими в первую очередь являются — обеспеченные или бедные люди? Игроки контролируют себя или являются зависимыми от азартных игр?
- *прибыль от казино*: остаётся ли она в пределах экономического региона или инвестируется в другие регионы?
- *работники и владельцы казино*: являются ли они жителями данного экономического региона?
- *оборудование для казино*: покупается ли оно в данном экономическом регионе или за его пределами?
- *налоги с игорной деятельности*: умеренные или высокие? Возвращает ли государство часть налогов в регион?

- *количество проблемных игроков в регионе*: каково оно? Какова цена издержек от патологических игроков — потеря работы, необходимость социального обеспечения, рост преступности?
- *преступность в данном экономическом регионе*: увеличилась ли преступность в данном экономическом регионе с появлением игорных заведений?

Экономика Лас-Вегаса, например, характеризуется значительным ростом, поскольку денежный поток идёт в основном за счёт туристов, а не за счёт местных жителей. Государственные налоги на игорный бизнес в Лас-Вегасе достаточно низкие, но прибыль от казино остаётся в пределах данного штата, поскольку большинство владельцев казино — это местные жители. Издержки от патологических игроков и преступности велики, однако значительная доля издержек переносится в другие хозяйственные регионы, так как большая доля посетителей казино — туристы.

Если говорить об игорном бизнесе в России, то из-за широкого распространения залов игровых автоматов игроками являлись преимущественно местные жители с небольшими доходами. Налоги на игорный бизнес в России находились на среднем уровне, если сравнивать с Америкой и Европой. Однако если американские и европейские казино выплачивают налог с выручки, то в России была установлена фиксированная годовая ставка.

Государственное регулирование игорного бизнеса

Современный игорный бизнес организуется, функционирует и регулируется двумя основными институтами, к которым относятся государство (действующее через законы, регламенты и политические партии) и капитал (представленный корпорациями, банками, маркетинговыми компаниями).

Культурные и исторические традиции той или иной страны в значительной степени определяют то, какие именно стратегии государственного регулирования применяются по отношению к игорному бизнесу. Так, функционирование игорной индустрии в Европе и Америке демонстрирует принципиально различные пути развития.

В Европе казино невелики по размерам. Самое крупное казино в Европе соизмеримо с небольшим казино в Америке (преимущественно с игровыми автоматами). В городе или регионе обычно имеется только одно казино. Государство имеет значительное влияние на функционирование казино и часто владеет зданием, в котором оно работает. В Америке же владение казино является частным. Налоговая ставка на игорный бизнес крайне высока. В Германии, например, она может достигать 93%. Это означает, что с каждых 100 евро, которые игрок проигрывает казино, 93 евро переходят в руки государства. Во Франции налог может составлять 80%, в Австрии и Испании — 60 и 54% соответственно. В Америке налоговые ставки составляют 7% [Thompson 2010: 63]. Что касается России, то за один игровой стол ежемесячно взималась налоговая плата 25–125 тыс. руб., за один игровой автомат — 1500–7500 руб., за одну кассу тотализатора или букмекерской конторы — от 25 до 125 тыс. руб. [Игорный бизнес... 2011].

В европейских казино вход осуществляется по документам, обязательным требованием для посетителей является дресс-код, а в некоторые заведения запрещён вход для местных жителей. Ни одно европейское казино не работает круглосуточно, как в Америке, почти нигде нет бесплатной выпивки и закуски, а в некоторых запрещено употреблять алкоголь за игровым столом (например, во всех казино Англии). Кредитная политика казино в Европе очень ограничена, там запрещается выписывать чеки и пользоваться банковскими картами. Игорные столы и залы игровых автоматов обычно находятся в разных зданиях. Реклама казино встречается редко, в отличие от агрессивной рекламы в Америке.

Сравнивая функционирование казино в Европе и Америке, можно сделать вывод, что развитие казино в России в 1990–2000-е годы было намного ближе к американской модели.

Стоит отметить, что степень и характер государственного регулирования игорного бизнеса оказывают существенное влияние на его функционирование. Так, на примере России можно увидеть, как недальновидная государственная политика привела к негативным последствиям. В 2002 г. в России право лицензировать игорные заведения было передано Государственному комитету Российской Федерации по физической культуре и спорту (Госкомспорт). Стоимость лицензии составляла всего 1300 руб., или 50 долл. США, что является мизерной суммой для игорного бизнеса. Вполне очевидно, что после 2002 г. игровые автоматы и казино распространились по всей стране с невиданной быстротой. К началу 2006 г. только в Москве насчитывалось 56 казино и 5 тыс. игорных залов [Игорный бизнес... 2011].

В такой ситуации целесообразным, вероятно, было бы решение об отмене дешёвых лицензий и о запрете залов игровых автоматов, но при этом продолжение функционирования крупных казино, которые посещают в основном обеспеченные люди. Но российское государство выбрало иную стратегию: полный запрет деятельности игорных заведений.

Легализация игорного бизнеса

В работе Г. Р. Блэйки показано, каким образом происходил процесс легализации азартных игр в Соединённых Штатах Америки, где вплоть до 1950 г. игорная деятельность была запрещена как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных штатов (за исключением штата Невада). А 30 лет спустя остались лишь четыре штата, в которых полностью сохранялся этот запрет [Blakey 1984: 13]. За это время существенно возросла роль федерального правительства в регулировании данной сферы бизнеса. Основной целью государственных органов была борьба с организованной преступностью, значительную часть доходов которой составляли поступления от деятельности как легальных, так и подпольных казино, ипподромов, лотерейных клубов и т. п. Было признано, что централизованное регулирование позволяет управлять ситуацией более эффективно, нежели регулирование на местном уровне. В частности, был обеспечен контроль над производителями устройств для казино, ограничены (вплоть до полного запрета) возможности физического перемещения этого оборудования между отдельными штатами, регламентировались распространение информации о размере и количестве ставок, а также перемещение соответствующих финансовых потоков. Благодаря этим мерам многим штатам удалось увеличить объём собираемых налогов без повышения налоговых ставок.

Однако борьба с организованной преступностью оказалась не столь эффективной. В ряде случаев, после легализации индустрии азартных игр, исследователями отмечается практически полное исчезновение подпольных игорных заведений, как это было, например, в штате Невада в 1931 г. или в Великобритании в 1960 г. Однако примеров обратного также немало. Например, в Голландии легализация казино в 1975 г. привела к ещё большему расширению сети нелегальных заведений, поскольку, во-первых, представителям теневого сектора было отказано в получении лицензии на игорную деятельность. А во-вторых, на игорные заведения было наложено много ограничений: размещать их следовало за пределами городской черты, они не имели права рекламировать свою деятельность, предоставлять «сопутствующие» услуги, и время их работы в течение суток было жёстко регламентировано [Thompson 2010: 33].

Заключение

В настоящей работе анализируется литература, касающаяся роли азартных игр в жизни как отдельного индивида, так и общества в целом. Работы рассматриваются в свете вопросов о государственном регулировании индустрии азартных игр в России и с точки зрения сопоставления с регулирующей

политикой других стран. Игровое поведение людей представляет собой интерес для исследователя, поскольку обладает большой вариативностью с точки зрения подходов и интерпретаций. Одни теории изучают азартное поведение на макроуровне, на уровне социальной структуры, другие — на индивидуальном, на микроуровне, который может включать описание индивидуальных характеристик проблемных игроков, мотивации различных игроков и т. д. Но, на каком бы уровне ни рассматривалась ситуация (на макро- или микроуровне), она всегда допускает широкий спектр интерпретаций одних и тех же действий.

Индустрия азартных игр, с одной стороны, приносит высокие доходы государству, а с другой — создаёт значительные социальные и экономические издержки. Исследователями отмечается, что игорный бизнес в целом оказывает положительное влияние на экономику страны: благодаря ему возникают новые рабочие места, увеличиваются налоговые поступления в местный и федеральный бюджеты, стимулируется экономический рост. Однако, как это часто бывает, очевидные преимущества сопровождаются скрытыми и трудноизмеримыми последствиями. Создание игровых зон в черте городов приводит к трансформации локальных сообществ, к повышению уровня преступности в регионе, к росту числа самоубийств и ко многим другим негативным процессам, которые непросто предвидеть.

Соответственно лишь комплексное изучение проблемы поможет определить тот баланс и те ограничения, которые следует применять к индустрии азартных игр в каждой конкретной стране. В частности, в настоящей статье рассматриваются различные способы подсчёта соотношения прибыли и издержек от азартных игр, приводится экономическая модель У. Томпсона входа-выхода денежных потоков игорного бизнеса (см. рис. 1). Основной фокус направлен на изучение комплекса отношений между азартным поведением, ценностями современного общества и государственной регулирующей политикой. Оба эти фактора (социокультурные аспекты и политика органов власти) определяют путь развития игорного бизнеса в нашей стране.

Основной целью государственных органов при принятии решения о запрете игорных заведений в России была борьба с организованной преступностью, значительную часть доходов которой составляли поступления от деятельности казино и залов игровых автоматов. Другой важной причиной являлось то, что в азартные игры были вовлечены подростки, пенсионеры, люди с неустойчивой психикой и малообеспеченные граждане, которые подвержены наибольшему риску стать патологическими игроками. Но, как выяснилось, полный запрет деятельности игорных заведений также ведёт к негативным последствиям — к распространению нелегальных заведений, коррупции, оттоку денежных средств в страны, где азартные игры легализованы.

Литература

Гидденс Э. 1994. Судьба, риск и безопасность. *Thesis*. 5: 107–134.

Игорный бизнес в современной России. 2011. URL: http://www.memoid.ru/node/Igornyj_biznes_v_sovremennoj_Rossii

О государственном регулировании деятельности по организации азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации. 2006. 29 декабря. Федеральный закон (№ 244-ФЗ). URL: <http://document.kremlin.ru/doc.asp?ID=37202>

Портес А. 2004. Неформальная экономика и её парадоксы. В кн.: Радаев В. В. (сост., научн. ред.). *Западная экономическая социология*. М.: РОССПЭН; 303–339.

Шепель Ю. 2007. Азартные игры как инструмент разрушения общества. *Власть*. 7: 61–65.

- Aasved M. J. 2003. *The Sociology of Gambling*. Springfield: Charles C. Thomas Publisher, Ltd.
- Abt V. 1996. The Role of The State in the Expansion and Growth of Commercial Gambling in the United States. In: McMillen J. (ed.). *Gambling Cultures*. London; New York: Routledge; 164–181.
- Arnold P. 1977. *The Encyclopedia of Gambling*. New Jersey: Chartwell Books Inc.
- Barker T., Britz M. 2000. *Jokers Wild: Legalized Gambling in the Twenty-first Century*. Westport; London: Praeger Publishers.
- Barmaki R. 2010. Gambling as a Social Problem: On the Social Conditions of Gambling in Canada. *Journal of Youth Studies*. 13 (1): 47–64.
- Blakey G. R. 1984. Legal Regulation of Gambling Since 1950. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 474: 12–22.
- Bloch H. A. 1951. The Sociology of Gambling. *The American Journal of Sociology*. 57 (3): 215–221.
- Caillois R. 1961. *Man, Play, and Games*. Translated from French and introduced by M. Barash. New York: Free Press of Glencoe.
- Cotte J. 1997. Chances, Trances, and Lots of Slots: Gambling Motives and Consumption Experience. *Journal of Leisure Research*. 29 (4): 380–406.
- Derevensky J. L., Gupta R., Dickson L., Deguire A. 2004. Prevention Efforts Toward Reducing Gambling Problems. In: Derevensky J. L., Gupta R. (eds.). *Gambling Problems in Youth: Theoretical and Applied Perspectives*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers: 211–230.
- Devereux E. C. 1949. *Gambling and the Social Structure: A Sociological Study of Lotteries and Horseracing in Contemporary America*. PhD, Harvard University.
- Dixon D. 1996. Illegal Betting in Britain and Australia. Contrasts in Control Strategies and Cultures. In: McMillen J. (ed.). *Gambling Cultures*. London; New York: Routledge; 79–92.
- Eadngton W. R. 1984. The Casino Gaming Industry: A Study of Political Economy. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 474: 23–35.
- Evans Group. 1996. *A Study of the Economic Impact of the Gaming Industry through 2005*. Evanston, IL: Evans Group.
- Fisher S. 1993. The Pull of the Fruit Machine: A Sociological Typology of Young Players. *Sociological Review*. 41 (3): 446–474.
- Frey J. H. 1984. Gambling: A Sociological Review. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 474: 107–121.
- Griswold M. T., Nichols M. W. 2006. Social Capital and Casino Gambling in U.S. Communities. *Social Indicators Research*. 77: 369–394.
- Hakim S., Buck A. J. 1989. Do Casinos Enhance Crime? *Journal of Criminal Justice*. 17 (5): 409–416.

- Herman R. D. 1976. *Gamblers and Gambling: Motives, Institutions, and Controls*. New York: Lexington Books.
- King K. M. 1985. Gambling: Three Forms and Three Explanations. *Sociological Focus*. 18 (3): 235–248.
- Lee C. K., Lee Y., Bernhard B. J., Yoon Y. S. 2006. Segmenting Casino Gamblers by Motivation: A Cluster Analysis of Korean Gamblers. *Tourism Management*. 27: 856–866.
- McMillen J. 1996. Understanding Gambling. History, Concepts and Theories. In McMillen J. (ed.). *Gambling cultures*. London, New York: Routledge; 6–39.
- Merton R. K. 1938. Social Structure and Anomie. *American Sociological Review*. 3: 672–682.
- Miers D. 1996. Objectives and Systems in the Regulation of Commercial Gambling. In: McMillen J. (ed.). *Gambling Cultures*. London; New York: Routledge; 263–284.
- Morse E. A., Goss E. P. 2007. *Governing Fortune: Casino Gambling in America*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Newman O. 1975. The Ideology of Social Problems: Gambling, a Case Study. *Canadian Review of Sociology*. 12 (4): 541–550.
- Nichols M., Stitt B. G., Giacomassi D. 2002. Community Assessment of the Effects of Casinos on Quality of Life. *Social Indicators Research*. 57: 229–262.
- Ochrym R. G., Park C. 1990. Street Crime, Tourism and Casinos: An Empirical Comparison. *Journal of Gambling Studies*. 6: 127–138.
- Pizam A., Pokela J. 1985. The Perceived Impacts of Casino Gambling on a Community. *Annals of Tourism Research*. 12: 147–165.
- Rosecrance J. 1986. Why Regular Gambling don't Quit: A Sociological Perspective. *Sociological Perspectives*. 29 (3): 357–378.
- Samuelson P. Nordhaus W. D. 2010. *Economics: An Introductory Analysis*. New York: McGraw-Hill Companies, Inc.; см. с. 90: Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. 2011. *Экономика*. М.: Вильямс.
- Selby W. 1996. Social Evil or Social Good? Lotteries and State Regulation in Australia and the United States. In: McMillen J. (ed.). *Gambling Cultures*. London; New York: Routledge; 60–78.
- Smith J., Abt V. 1984. Gambling as Play. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 474: 122–132.
- Smith J. F. 1996. When It's Bad It's Better: Conflicting Images of Gambling in American Culture. In: McMillen J. (ed.). *Gambling Cultures*. London; New York: Routledge; 93–106.
- Smith R. W., Preston F. W. 1984. Vocabularies of Motives for Gambling Behavior. *Sociological Perspectives*. 27 (3): 325–348.

Sternlieb G., Hughes J. W. 1983. *The Atlantic City Gamble: A Twentieth Century Fund Report*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Thompson W. N. 2010. *The International Encyclopedia of Gambling*. Santa Barbara: ABC-CLIO.

Veblen T. 1899. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York: Macmillan; см. с. 89; Веблен Т. 1984. *Теория праздного класса: экономическое исследование институций*. М.: Прогресс.

Walker D. M. 2007. Problems in Quantifying the Social Costs and Benefits of Gambling. *American Journal of Economics and Sociology*. 9 (3): 609–645.

Zola I. K. 1963. Observations on Gambling in a Lower-Class Setting. *Social Problems*. 10 (4): 353–361.

НОВЫЕ КНИГИ

С. Ю. Барсукова

Ресурсная экономика и сословная рента: концепция С. Кордонского

Рецензия на книгу: Кордонский С. Г. 2008. *Сословная структура постсоветской России*. М.: Институт Фонда «Общественное мнение».



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

Email: svbars@mail.ru

Если предельно кратко и просто объяснять суть взглядов С. Кордонского, то они сводимы к утверждению: *не обманывайте себя, наш рынок и порождаемые им классы чахнут в тени ресурсной экономики, социальной организацией которой является сословное мироустройство*. Подозреваю, что «просто» — это для меня, прочитавшей книгу С. Кордонского «Сословная структура постсоветской России». Для тех, кто по каким-то причинам отказал себе в этом удовольствии, немного подробнее. Оговорюсь: пытаюсь передать идею С. Кордонского, я постоянно сбиваюсь на собственное «развитие темы». Любая хорошая книга — неудобный объект для пересказа, потому что упражняет ум, а не память.

Выделяются две аналитические модели — рыночная и ресурсная экономики. Социальной основой рынка являются классы, а социальная структура ресурсной экономики сводится к иерархии сословий. Соревновательная социальность рынка, называемая экономистами конкуренцией, приводит к созданию новых продуктов (ресурсов); кто в этом преуспевает — богатеет, кто проигрывает — беднеет, что и определяет разделение людей на классы, различимые очевидным образом своим потребительским поведением¹. Сами люди чётко и однозначно идентифицируют себя в этом пространстве, поскольку такие классы — ступени потребительской иерархии.

Но есть другой алгоритм — сосредоточивать ресурсы в едином центре и раздавать их тем, кто делом или словом доказал свою полезность обществу, то есть государству, которые в этой схеме принципиально неразделимы. Такую экономику О. Бессонова называет раздаточной, поскольку вместо «купи —

¹ Тут можно оговориться, что понятие «класс» имеет долгую и трудную интеллектуальную историю, а порой и кровавую, если из научных трактатов переползает в сознание масс. Достаточно вспомнить расхождение в понимании этого термина у К. Маркса и М. Вебера. Но С. Кордонский — автор без реверансов. Если ему что-то кажется «не по делу», то почётного места в сносках не жди. Он берёт понятие класса из работ американских функционалистов (1930-е годы) без пространных объяснений по поводу иных вариантов словоупотребления. Читателям, испорченным образованием, временами приходится трудно. Мерещатся политизированные и заточенные на революцию классы К. Маркса, выводимые из отношений собственности на средства производства, равно как и классы, дополняемые партиями и статусами в триединой конструкции М. Вебера. Но для С. Кордонского актуально не то, что прописано в книжках, но то, что воспринимается как социальная демаркация самими людьми. А они довольно внятно делят мир на богатых, бедных и средних, подсматривая и сравнивая потребительские модели. Что и было подмечено американскими социологами, назвавшими эти группы уже, казалось бы, занятым понятием «класс».

продай» как упрощённого девиза рынка правит бал «отдай — получи»². Сходная картина у С. Кирдиной, выделяющей два типа «институциональных матриц» с характерными для них экономическими, политическими и идеологическими составляющими³. С. Кордонский определяет такую экономику как ресурсную, подчёркивая принципиальную важность деления ресурсов между сословиями как стержневого процесса общественной жизни.

Равновесие рыночной экономики достигается через механизм ценообразования. У ресурсной экономики иные сигнальные каналы, заставляющие центр корректировать механизм «раздач». Если делят, кого-то обижая, или кто-то самочинно лишнее прихватывает, то в центр летят жалобы, и механизм подналаживается с помощью специфичных для данного времени технологий — от рубки голов до разбора на партсобрании. Если же жалобы затихают, то механизм «раздач» называют «социально справедливым», то есть большинство соглашается с тем, что разные виды деятельности получают ресурсов соразмерно их вкладу в общее дело служения державе.

В сословном обществе получают не за труд, а за службу. Разница принципиальная. Трудиться можно много или мало, а служить можно только хорошо или плохо. Рыночное поведение, в конечном счёте, устремлено к покорению новых вершин потребления, что и подразумевает количественные градации труда и результата. Сословное служение трансформирует понятие труда в выполнение обязанностей, накладываемых обществом. Отсюда важен характер, а не мера труда, поскольку в характере служения закодированы место индивида в обществе, его права, обязанности, привилегии, моральные нормы и отношение с законом. Если служить плохо — понизят в должности, что, скорее всего, вызовет снижение доходов, но отнюдь не потому, что на низшей должности меньше работы, а по причине менее ответственного служения. Труд оплачивается, а служба вознаграждается. Вознаграждаемые — это служивые люди, поделённые на *сословия*, то есть группы, у которых разные обязанности перед центром (сувереном) с соответствующей дифференциацией вознаграждения и прав. Кто-то служит государству «напрямую» (применительно к нашим дням это прокуроры, судьи, милиционеры, военные, госслужащие и проч.), это так называемые *титульные сословия* с массой внутренних градаций. У них есть визуальные знаки отличия (форма), формальные доказательства принадлежности к службам (удостоверения), законодательно закреплённые привилегии (например, депутатский иммунитет к уголовным преследованиям), неформальные регуляторы сословного поведения. А кто-то служит «косвенно», обеспечивая условия деятельности титульных сословий (врачи, учителя, учёные, адвокаты, священники, проститутки и проч.), это так называемые *нетитульные сословия*, второй эшелон служивых людей с соответствующими престижем и жалованьем. Если иерархия классов строится в мире потребления, то иерархия сословий — в пространстве прав и привилегий.

Ресурсы надо собрать, инвентаризировать, обеспечить их сохранность, посадить или напугать тех, кто посягнул на их несанкционированный «распил», защитить от врага и проч., что определяет пестроту функционального назначения сословий. Но это видимое различие видов деятельности скрывает единый движущий мотив любого служения — демонстрацию своей исключительной полезности для общего дела, незаменимость и, если повезёт, способность заменить других, что и определяет, в конечном счёте, выделяемые сословию ресурсы. Заметим: не в пропорции к труду, а по мере важности служе-

² Когда в разгар радикального «строительства рынка», в 1990-е годы, О. Бессонова писала о скором грядущем восстановлении «экономики раздатка», её упрекали, что за приверженностью своей идее она не видит революционных изменений реальности. Сейчас мало кто сомневается, что идея того стоила. И реальность не подвела, стоило только подождать каких-то 15–20 лет; см.: Бессонова О. Э. 2006. *Раздаточная экономика России. Эволюция через трансформации*. М.: РОССПЭН.

³ По мнению С. Кирдиной, институциональной матрице «западного» типа свойственны доминирование частной собственности, демократия и главенство «я» над «мы», тогда как институты «восточной» матрицы — это триада общественной собственности, авторитаризма и безусловного подчинения «я» воле «мы»; см.: Кирдина С. Г. 2000. *Институциональные матрицы и развитие России*. М.: Теис.

ния. Активность сословий направлена не на созидание (что определяет рыночную деятельность), а на передел («распил» в терминологии автора рецензируемой книги) имеющихся ресурсов, на расширение пространства своих прав и привилегий, закреплённых законом или традицией.

В современном мире ни рыночная, ни ресурсная экономики не существуют в чистом виде. Они *сосуществуют*. Мы уже который век держим равнение на страны, где сложился устойчивый баланс рынка и «раздачи» с доминированием рыночной деятельности. Сословия сохраняются, но принадлежность к ним более отражается на престиже, чем на доходах их членов. Доминирование рыночных принципов приводит к торжеству классов над сословиями, что проявляется, в частности, в отрыве богатства от сословных статусов. Аристократ может быть беден. В сословном же обществе иерархия сословий отражается на доходах их членов. Высокопоставленный чиновник не может быть беднее тех, кто в сословном измерении находится ниже его. По крайней мере, он в этом уверен. Равно как уверен милиционер, что обеспечивать правопорядок важнее, чем заниматься «куплей-продажей». Просто он этот правопорядок создаёт не как общественное благо, а как благо для частных клиентов. Но поскольку никто официально не признает торжества служебной иерархии как главного принципа социальной организации, то и приходится служивым людям разными способами «восстанавливать социальную справедливость», даже рискуя попасть под суд за разного рода «злоупотребления».

В России ресурсная экономика доминирует, сдавая позиции в периоды крушения сложившихся схем раздела ресурсов или их оскудения. Но как только рыночная инициатива начинает давать плоды в виде прироста ресурсной базы, служивый люд возвращает свои позиции. В России принципы рыночной и ресурсной экономик сосуществуют диахронно, то есть периодическое и краткое торжество рынка сменяется долговременным и сосредоточенным «распил» ресурсов за фасадом служебного рвения. «... Возникает феномен цикличности отечественной истории, этакий “век сурка”» (с. 125).

Социальная карта современной России чрезвычайно пёстрая: реликтовые сословия уходящих эпох, кричащие о том, что «им положено»; сословия нового времени, мобилизованные на борьбу с «угрозами XXI века», реальными или мнимыми; и классы, отчаянно пытающиеся вырваться из паутины сословных поборов⁴. У этих последних положение трудное: со всех трибун потоками льются уверения, что мы «строим рынок», но непосредственные практики, данные в ощущениях и калькуляциях, свидетельствуют о какой-то другой реальности. С. Кордонский даёт этой реальности название, ориентируясь на простой принцип — называть вещи своими именами. Сословия, занимающиеся «распил» — вот суть нашей общественной жизни. А то, что мы по привычке называем политикой, есть процесс компромиссного увязывания интересов классов с ресурсными аппетитами сословий через механизм политического и экономического лоббирования.

«С моей точки зрения, Россия — страна, в которой в стабильные времена, вне революций и перестроек, доминирует сословное мироустройство, основанное на неравенстве граждан перед законом и различиях в объёмах прав и обязанностей перед государством. Россия была и остается ресурсным государством, в котором ресурсы не преумножаются, а распределяются — делятся между сословиями. Приращение ресурсов осуществляется за счёт “расширения ресурсной базы”, а не за счёт производящей товары деятельности и оборота капитала» (с. 37–38).

Теневая экономика СССР

Через призму общей концепции весьма интересно объяснение феномена, которое в официальном лексиконе получило название теневой экономики СССР. Централизованное планирование предполагало

⁴ То, что социальная стратификация современной России представляет собой переплетение сословной иерархии и элементов классовой структуры, подтверждают исследования О. И. Шкаратана и его коллег; см.: Шкаратан О. И., Ястребов Г. А. 2007. Социально-профессиональная структура населения России. *Мир России*. 3: 3–49.

тотальное торжество ресурсной экономики: люди должны были жить в пространстве «положенных» им благ. А положено им было отнюдь не только жалованье, но и масса других привилегий, детерминированных их сословным статусом, — профилактории, ведомственные пионерские лагеря и проч. Революционный лозунг «Земля — крестьянам, фабрики — рабочим» был заменён нормативными лимитами на легальную часть сословной ренты: военным — пайки, учёным — «кормушки», оборонщикам — черноморские пансионаты, милиционерам — коммунальные льготы и т. д. Распределение дефицитных благ, помимо централизованных каналов, шло через профсоюзы, выполняющие де-факто роль консолидаторов сословности.

Мои воспоминания о жизни в новосибирском Академгородке пестрят такими деталями. Кандидаты и доктора наук отоваривались продуктами в разных закрытых распределителях и только по слухам знали, что кушает их коллега другого сословного калибра. Студенты с детьми, кстати, по способу «отоваривания» приравнялись к кандидатам наук, что было более действенной мерой демографической политики, чем нынешний материнский капитал. «Непрофильные» же служивые (врачи, учителя, водители) ходили в простые магазины, и это более наглядно демонстрировало их «обслуживающее» положение, чем разница заработных плат. Официально разнились и жилищные условия. Защита кандидатской диссертации означала для иногородних учёных высокую вероятность переезда из общежития в собственную «хрущёвку», докторская диссертация была равноценна ключам от полногабаритной квартиры, а звание академика перемещало его обладателя на единственную улицу, застроенную коттеджами. Эта дифференциация была абсолютно легитимной, поскольку жалованье в совокупности с законными сословными привилегиями составляли так называемые *трудовые доходы* граждан.

Но, к несчастью для архитекторов этой стройной башни сословной дифференциации, люди не хотели ограничиваться трудовыми доходами. Они хотели штурмовать потребительские высоты, потреблять сверх «положенного». И Моральный кодекс строителя коммунизма, и репрессивное законодательство в равной степени задавали лишь меру конспирации этих устремлений, но не блокировали их. Однако если в рыночной экономике состоятельность потребления подразумевает соревновательность трудовых усилий при свободном доступе к разнообразным ресурсам, то в ресурсной экономике единственным способом выйти за границы сословно детерминированного потребления было использование распределённых центром ресурсов нецелевым образом, то есть творчески перерабатывая формально предписанные способы их обращения. Нецелевое использование ресурсов, включая их хищение, — это и было «предпринимательство по-советски», или, более привычно, теневая экономика СССР. Другими словами, доступ к ресурсам был организован согласно сословной логике, а их использование роднило советских людей с банальными представителями классового общества, распоряжающимися ресурсами исходя из собственных социально-экономических устремлений.

Эти устремления могли гаситься только репрессиями. Страшными и масштабными. Когда страх парализует. Ведь желание жить сильнее, чем желание жить хорошо. Поэтому при Сталине теневой экономики как массового явления с широким вовлечением народных масс не было. Играло роль и идеологическое начало, на укрепление которого положила свои таланты творческая интеллигенция того времени. Директивы 1932 и 1947 годов, позволяющие власти карать любого, кто посягнул на имущество предприятий и урожай с колхозных полей, невзирая на возраст и степень оголодания расхитителя, прозвали в народе «указами о трёх колосках». Как надо было бояться, чтобы так шутить! Кстати, в то же самое время С. Прокофьев пишет музыку к балету «Три апельсина». Истинное равенство: всем по ровну — одним «три апельсина», другим — «три колоска».

После смерти Сталина машина пошла вразнос. Каждый пытался извлечь пользу из доступных ему ресурсов. Не надо думать, что речь идёт только о заведующих продовольственными магазинами. Как минимум, у всех в пользовании был ресурс рабочего времени, оплачиваемый государством. А поскольку люди не работали, а служили или обслуживали служение (что было главной причиной регулярных

провалов внедрения хозрасчета и разных вариантов самоокупаемости), то заработок больше зависел от места работы, чем от меры труда. Наладчик оборудования на оборонном предприятии получал существенно больше, чем его коллега на швейной фабрике, и не по причине простоты швейного оборудования, а исключительно в силу большей важности обороны в деле социалистического строительства. Заняв хорошее место, можно было не напрягаться, а не заняв его, напрягаться было тем более глупо. Ведь легальную часть сословной ренты получали не за качество труда, а по факту принадлежности к сословной группе. Поэтому меру труда по возможности пытались сократить. Исключение составляли «передовики производства», демонстрирующие реальные возможности доступной всем ресурсной базы, за что их, мягко говоря, не любили товарищи. Фактически передовики производства ничем не отличались от остальных трудящихся — все пытались найти предельную полезность ресурсов, спускаемых сверху. Только одни результат творческих усилий сдавали государству, а другие оставляли себе. Вот и вся разница. Скажем, можно сверх нормы вспахать еще одно колхозное поле, а можно — участок себе или соседу. Заметим: используя спускаемую сверху технику и горюче-смазочные материалы (ГСМ). Государство отблагодарит премией или грамотой, а сосед поделится будущим урожаем или, не дожидаясь его, даст бутылку. Эта многофакторная модель в своём решении имела вектор теневой экономики.

«Использование рабочего времени в личных целях» — самый доступный вариант хищений по-советски, поскольку рабочее время являлось единственным ресурсом, который государство предоставляло всем. Остальные ресурсы были дифференцированы по сословиям, что определяло различие алгоритмов и размеров их конвертации в так называемые *нетрудовые доходы*. И потенциал такой конвертации был ничуть не менее важным критерием оценивания работы, чем связанные с ней трудовые доходы. Знаменитое отчуждение от труда, приписываемое К. Марксом капитализму, было своеобразно преодолено при социализме: люди испытывали «отчуждённое» равнодушие к процессу и результатам труда, но к ресурсам, выделяемым на эти цели, относились как к родным.

Не удержусь от воспоминаний. В 1980-е годы в целях трудового воспитания старшеклассники один день в неделю отправлялись получать профессию в учебно-производственные комбинаты. Там им по-быстрому что-то рассказывали и их выставляли на рабочие места затыкать дыры в кадровой политике. Юмор власти состоял в том, что, например, обучение профессии «химик-технолог» на деле означало стояние у конвейера на химико-фармацевтическом заводе в роли упаковщицы бинтов. Платили за все работы равно символически. И главным критерием «выбора профессии» у школьников была возможность унести что-то домой. Впервые я столкнулась с демотивацией к учёбе: меня, как отличницу, определили в «химики-технологи», а двоечницы стали продавцами в продовольственных магазинах. Но справедливость восторжествовала: унесённая ими сметана давно съедена, а моих бинтов хватит ещё надолго. Старшие товарищи показали виртуозные схемы выноса через проходную. В этом и состояло приобщение к труду в советском смысле.

Показательно, что во времена хрущёвской «оттепели» произошли отнюдь не либеральные изменения в законодательстве. Власть вынуждена была пойти на ужесточение, поскольку по мере ослабления репрессий начала расти теневая экономика. Но народ стал жить под лозунгом «Всех не переловишь!», оттачивая мастерство жизни в двух параллельных экономических мирах — в официальной и теневой экономиках. Впрочем, миры эти были не параллельные, поскольку пересекались. И главным пунктом пересечения была единая ресурсная база, доступ к которой был лимитирован сословным статусом. В росте теневой экономики сыграло роль и ослабление идеологической составляющей режима. Главным интеллектуальным проектом интеллигенции стала десталинизация (столь же эстетически талантливая, как прежнее воспевание сталинских побед), что породило у простых людей разочарование в идее как таковой и, следом, моральное оправдание экономических диверсий против государства.

И тут выяснилось, что сословия различаются не только размером жалованья и суммой благ, составляющих законную сословную ренту. Главным и решающим основанием их стратификации является

возможность распределять ресурсы. В сословном обществе распределение ресурсов и есть сущность власти. С. Кордонский вводит понятие *административной валюты* (с. 61) как дозированного права (легитимного или нелегитимного, легального или нелегального) влиять на отчуждение и распределение ресурсов, что даёт его обладателю доступ к самым разным благам. Административная валюта была побочным следствием сословного устройства. Реальный объём власти измерялся не перечнем должностных функций, а возможностями влиять на траекторию ресурсных потоков. Так, письмо на партийных бланках имело больший вес, чем на бланках советских органов, что задавало реальную, а не декларируемую иерархию партии и Советов. «Не имей сто рублей, а имей право их распределять», — ключевое неформальное правило ресурсной экономики. А поскольку распределялось всё — специалисты, трактора, путёвки, лекарства, — то поле административных торгов гудело, как улей.

Не следует думать, что лишь корысть двигала людьми. Участие в административном торге зачастую являлось единственным способом выполнить спускаемый сверху план. Равно как и способом привлечь ресурсы в определённый регион, ведь строительство нового объекта на территории области означало развитие транспортной и социальной инфраструктуры, привлечение людей и, как следствие, рост веса региональных руководителей в переговорах с центром. Так что мотивы участия в административных торгах могли быть самые разные, далеко выходящие за пределы простого обогащения через хищение выделяемых средств.

В теневой экономике советского периода чётко выделялись два сегмента: стихийная теневая деятельность отдельных граждан (несуны, спекулянты, фарцовщики и т. д.) и организованная масштабная деятельность цеховиков (подпольных артелей по производству дефицитных товаров). Первые были дистанцированы от власти в том смысле, что власть не была «в доле», целенаправленно не выделяла ресурсы для их теневого использования. Поэтому несунув и спекулянтов ловили, обличали, исключали, прорабатывали, то есть разнообразно порицали.

Цеховики же были доменной печью по переплавке «административной валюты» в уровень потребления властной элиты. Поэтому их ловили только в рамках кампаний, когда зачищали пласт руководящей номенклатуры под новых претендентов. Правда, иногда разбирательства приводили к выяснению подробностей, не предполагаемых первоначальным сценарием, то есть следы тянулись в кабинеты, покой которых нарушать было нельзя. Страховались от таких неожиданностей закрытым слушанием дел, и тогда Фемида карала ровно по указанный уровень. Сбои случались только на закате социализма, когда распоясавшиеся журналисты, отрабатывая заказ внутрипартийных группировок, начали «опубликовать» дела самого высокого уровня.

Тесную связь цеховиков с властью иллюстрирует дело «трикотажников» времён хрущёвской «оттепели»⁵. Это было громкое дело и по суровости приговора, и по скандальности разоблачений. Начиналось всё вполне безобидно: веря в облагораживающую силу труда, в психоневрологических диспансерах ввели трудотерапию для больных в формате «лечебно-трудовых отделов». Например, они могли производить крайне дефицитный в те годы трикотаж, для чего выделялось сырьё и оборудование. Но врачи категорически не умели и не хотели заниматься трикотажным производством, станки ржавели, шерсть кормила моль. Пока не появился некий Ройфе, оборотистый выходец из Бессарабии, взявшийся наладить процесс, за что ему были благодарны врачи, больные и вышестоящие органы. Быстро выяснилось, что это золотая жила, если подойти к делу с умом. Творческий подход к сырью и оборудованию давал неучтённый выпуск продукции. Для этого использовали лекала меньшего размера, добавляли синтетическую нить, налаживали станки на разрежённый трикотаж и т. д. Под видом списанных получали работающие станки, под видом низкосортного — сырьё высокого класса; больных

⁵ См.: Эвельсон Е. 1986. *Судебные процессы по экономическим делам в СССР (шестидесятые годы)*. London: Overseas Publications Interchange Ltd.

заменили свободные трудяги, чьи трудовые книжки зачастую лежали в каком-нибудь отделе кадров. Производство расширялось и скоро перешагнуло больничные ограды. Заметим: станки и сырьё не воровали с государственных складов под покровом ночи. Их получали вполне легально. И реализовывали трикотаж не из-под полы, а через государственные магазины, беря в долю торговых работников. Во избежание нежелательных проверок на дорогах было организовано милицейское сопровождение. Следствие выяснило, что в деле «трикотажников» были замешаны представители разных ведомств, и довольно высокого уровня. По делу проходили замминистры, ответственные работники Госплана, администраторы магазинов, офицеры правоохранительных органов. Расстрельные статьи были реакцией на масштаб бизнеса, но и желанием похоронить свидетелей предельного разложения системы. Это было громкое дело, но не уникальное: схожая система возникла в Грузии по выпуску модной в 1960-е годы одежды из ткани «болонья».

Только наивные романтики могли видеть в цеховиках рыночных буревестников, экономических бунтарей, воюющих с системой. На деле они были связаны с системой принципами ресурсной организации, не говоря уже о том, что гарантированный сбыт их продукции обеспечивался товарным дефицитом, порождаемым централизованным планированием.

Будучи порождением советского порядка, цеховики тем не менее приблизили его конец. Отстраивая бизнес на основе «административной валюты» патронов от власти, теневые предприниматели ломали основу этого общества — сословное мироустройство, поскольку стимулировали образование классов, различающихся в пространстве потребительской иерархии независимо от сословного статуса. «А классовая структура по отношению к сословной организации общества-государства выступает в роли раковой опухоли» (с. 68). Офицер стал жить хуже «торгаша» в силу того, что первоначальное распределение ресурсов между ними (трудовые доходы, включая легальную часть сословной ренты) корректировалось теневыми процессами. Это окончательно разрушило веру людей в социальную справедливость, понимаемую в сословном обществе как распределение благ сообразно важности служения державе.

Началась перестройка — время становления новой сословной топографии, что всегда происходило во времена смут и революций.

Современная Россия: возрождение сословности

Реформы 1990-х годов, вполне обоснованно называемые рыночными, привели к необратимым изменениям советской сословности, ведь суть службы в СССР сводилась к строительству социализма — коммунизма. Это касалось как титульных, так и нетитульных сословий. Многочисленные партийные работники, преподаватели научного атеизма, работники Госплана и другие прямые служители отринутой идеи вынуждены были искать новое место под социальным солнцем. Но и нейтральные к коммунистической идее виды деятельности потеряли прежний статус: товарное изобилие «опустило» торговых работников и профсоюзников, военнотруженики потеряли ореол спасителей социалистического отечества (которое со времён В. Ленина пребывало в постоянной опасности) и потащили за собой вниз по социальной лестнице работников оборонных предприятий. Новое законодательство и нарушенные традиции изменили прежнее сословное мироустройство, что лишило граждан социальных ориентиров.

В этих условиях рыночная логика хозяйствования начинает доминировать. Население стремительно дифференцируется по доходам, появляются предприниматели. Более, чем собственную бедность, население начинает ненавидеть только чужое богатство. Предпринимательские доходы, даже легальные с точки зрения законов того времени, абсолютно нелегитимны в глазах населения, смотрящего на происходящее через прорезь сословного мировоззрения. Ведь рынок «несправедлив» по отношению к сословным ценностям априори: ресурсы рынка минуют казну, правила раздела которой между со-

словиями определяют конфликтный, но привычный образ жизни. Многочисленные призывы «навести порядок в стране» суть призывы вернуть понятный и привычный порядок вещей, желательно без коммунистической мишуры. Ностальгия ретушировала негативные проявления сословности, оставляя приятные воспоминания от жизни трудной, но социально справедливой.

В пространстве и времени сошлись три процесса: масса людей в поиске нового поприща служения, чей прежний жизненный опыт относился к освоению спускаемых сверху ресурсов; социальный заказ на «твёрдую руку», способную начертать контур новых служений; наконец, набирающее обороты предпринимательство, создающее новые ресурсы. Достаточно быстро, к началу 2000-х годов, эти процессы привели к возрождению сословности: армия готовых к «распилу» служивых получила политическую поддержку и новые, созданные предпринимателями, ресурсные возможности. Было что и под какими знамёнами «распиливать».

С двумя оговорками. Во-первых, рыночные процессы всё же дали результат, и полный откат к безсловной сословности был невозможен, социальная структура свелась к миксту сословных и классовых позиций, да и сам перечень сословий изменился. Во-вторых, новые сословия слишком молоды, а главное, стыдливо задвигаемы за декорации рыночного строительства, чтобы выработать свою сословную идентичность, стать для своих представителей основой социального самоопределения. «Себя и членов своего сословия люди описывают в сословных терминах, а членов других сословий — в классовых» (с. 133). Сложилась ситуация, которую С. Кордонский определяет как «недоформировавшиеся классы и недоделанные сословия» (с. 132).

Показательны метаморфозы, произошедшие с предпринимателями. Предполагается, что они не являются служивыми людьми, поскольку работают в рыночной, а не в ресурсной логике, то есть непосредственно создают ресурсы, а не обеспечивают их сбор, охрану и распределение. Наконец, их цель — собственное благо, а не «была бы страна родная...». Словом, предпринимательское сословие — это как круглый квадрат. Но по мере восстановления сословного порядка рыночная бравада независимых предпринимателей шла на убыль. Без тесной связи с представителями государства в их невообразимом разнообразии становилось всё труднее продолжать бизнес. Пожарные, санитары, налоговики, таможенники, прокуроры, разномастные инспекторы и другие блюстители государственных интересов наступали единым фронтом. Воевать было глупо ввиду превосходящих сил противника, а дружить означало признавать право служивых на *сословную ренту*, или свою обязанность на *сословный налог* (не путать с налогом как инструментом фискальной политики). Сословный налог собирался не в бюджет государства, а в корпоративную кассу сословия, лимитирующего на правах распорядителя государственных ресурсов возможности бизнеса. Особым ресурсом было право на насилие, чуть было не отобранное у государства рэкетом в начале 1990-х годов. Победа над альтернативным агентом насилия резко повысила ставки сословного налога со стороны государственных силовых структур.

Признание сословных правил игры могло проходить как в форме подарков, взяток, «откатов», то есть индивидуализированных форм сословного налога предпринимателей, так и в виде деперсонифицированных проявлений «социальной ответственности» бизнеса. Последнее означало взносы бизнеса в бюджеты властных органов, а также участие в консолидации средств для решения задач, определяемых властью как актуальные в их региональной конкретизации. Это могли быть «спонсорская помощь» отделению милиции, участие в строительстве спортивных объектов, реставрация храмов, передача в музей художественных ценностей, разведение цветов перед зданием мэрии и другие финансовые вложения в сотрудничество с властью. В ответ милиция давала «крышу», прокуроры давили конкурентов, мэрия доверяла выполнение госзаказа. Оправдывая себя тем, что нет альтернатив таким откупным, многие предприниматели расслабились и начали получать удовольствие, сообразив, что сотрудниче-

ство с властью — это особый бизнес. Стали конкурировать не за потребителей на рынке товаров и услуг, а за право войти в сети «распила» ресурсов, курируемых госорганами.

Внутри единой, с правовой точки зрения, группы предпринимателей выделилась колонна бизнесменов, активно обслуживающих бюджеты титульных сословий (то есть вставших под их «крышу») и получающих ответное право на «распил» бюджетных ресурсов. Предприниматели как порождение рынка мутировали в коммерсантов, перемолотых сословным мироустройством. «Коммерсанты, в отличие от ортогональных сословной структуре предпринимателей, занимаются специфическим административным бизнесом с его взятками, “откатами” и “распилами” бюджетных ресурсов, выделенных на обеспечение служения» (с. 99). Если предприниматели являются персонификаторами рынка, то коммерсанты, обслуживающие деятельность титульных сословий, сами становятся персонажами сословной иерархии, то есть постсоветским нетитульным сословием.

Но забавная мутация произошла и со служивыми. В них вдруг проснулись предпринимательский азарт и таланты собственника, творчески изыскивающего способы обогащения. Но исключительно по отношению к бюджетным ресурсам, спускаемым сверху. По отношению же к ресурсам, находящимся в ведении других служб или, что ещё печальнее, предпринимателей, отчётливо проснулась озабоченность государственно мыслящего чиновника, пекущегося о наилучшем способе распоряжения этими средствами. Разумеется, лучший способ — взять эти ресурсы под свою опеку. Собственник по отношению к казённому и активный рейдер по отношению к чужому — вот портрет современного служивого.

Вопросов, как забрать бизнес у предпринимателей, больше нет. Есть наработанные алгоритмы. Особенно преуспели монопольные распорядители государственного насилия, так называемые «силовики». Рост их сословного ранга легитимируется важностью служения державе в ситуации растущего сепаратизма, наркомании, терроризма, педофилии, бандитизма, хакерства и браконьерства. Стало быть, и «положено» им очень много. Но они не жлобы, чтобы бюджет на такие траты разводить, пусть останется для пенсионеров и многодетных. Они, как настоящие мужчины, решат свои проблемы сами, найдут, где добрать «положенное» им не по закону, но по справедливости. А в сословном обществе справедливость всегда стоит выше закона. Когда госслужащий забирает бизнес — это классовая структура рушится под натиском сословного миропорядка.

Труднее забрать ресурсы у другого ведомства. И тут, как ни странно, помогают словесные игры, в которые с головой окунулась страна. Импортируя аналитические конструкты из другой социально-политической реальности, все стали говорить о должностных злоупотреблениях, о коррупции, о нарушениях принципа равенства перед законом и прочих вещах, лишённых смысла в сословном обществе, суть которого состоит в дифференциации прав сословий, в том числе на сословную ренту, на неподчинение закону⁶.

Рынок «статусных» номеров для автомашин, разных удостоверений и ведомственных пропусков, прикрепляемых прямо на лобовое стекло, существует именно потому, что гаишник дифференцирует применимость правил дорожного движения к автовладельцам разных сословных статусов. Взятка как вид сословной ренты взимается лишь с тех, кто стоит ниже на сословной лестнице. Поэтому находчивые люди пытаются мимикрировать под высокоранговые сословия, покупая липовые «корочки», регулярно изымаемые в ходе рейдов. Один бывший депутат Государственной думы рассказывал мне, как он разорился на штрафах, став «простым человеком»: за годы депутатства он напрочь забыл правила дорожного движения.

⁶ С. Кордонский весьма скептически относится к интеллектуальным заимствованиям в общественных науках. Этой теме посвящена отдельная глава «Боковая ветвь. Искусство подражания: наука и образование в сословном обществе» (с. 141–157).

Словесные игры — это серьёзно. Они формируют практику. Нынешняя административная конкуренция за ресурсы проходит под знамёнами борьбы с коррупцией и должностными злоупотреблениями. Журналисты не успевают вещать про «оборотней» в погонах и без. Разоблачить коррумпированное ведомство или отдельного его представителя (что также подтачивает позиции ведомства) — это убийство одним выстрелом двух зайцев. Во-первых, демонстрируется приверженность новым ценностям, доминирующим в политике и риторике, и, во-вторых, делается заявка на перераспределение казённых ресурсов, что составляет сущность общественной жизни в сословном обществе. А больше ресурсов — больше и неформальных прав сословия, в том числе на сословную ренту. Так что игра стоит свеч. И вот уже страна не успевает следить, кто на чём попался. Таможенники спустились вниз по сословной лестнице Генпрокуратуру, пользуясь делом «Трёх китов». Чекисты отодвинули от кормушки милиционеров, покрывающих игорный бизнес. Под разговоры о борьбе с коррупцией в вузах ввели ЕГЭ, отдав право на сословную ренту школьным учителям и их административным кураторам. Борьба, суть которой состоит в переделе средств между сословиями или внутрисословными группами, обрамляется в «новояз» и благородное негодование. Кто-то верит в это всерьёз. Разумеется, лучшие из нас. Остальные с этим работают.

Второй способ передела — придумывание «новых угроз», на борьбу с которыми выделяются средства. Как в пионерском лагере: кто сочинит самую лютую страшилку, тот и главный. Фактически речь идёт о шантаже: не дадите ресурсы, задохнётесь от смога, провалитесь в разломы, погибнете от вируса, потонете в полыньях, отравитесь американской курятиной. А журналисты оформляют эти ресурсные заявки в эффектные репортажи.

Усиление борьбы за ресурсы, проявляющееся в публичных скандалах разоблачительного характера, связано с ужесточением ресурсных ограничений. Уже и газ весь за рубеж идёт, не доходя даже до деревень ближайшего Подмосковья, и предпринимателей почти полностью в коммерсантов обратили, загнав под всевозможные «крыши», и милицию в полицию переименовали, создав повод для уменьшения числа служивых в ходе аттестации. А ресурсная база «распила» становится всё более конфликтной, бюджет как ресурсная копилка внушает тревогу. Бизнес, единственный субъект — создатель ресурсов, уходит в тень, выводит капиталы за рубеж, продаётся иностранным инвесторам, сливается с транснациональными компаниями, то есть всячески сопротивляется отъёму средств, в чём проявляется его полная «социальная безответственность». Рост обвинений в коррупции и злоупотреблениях — признак растущего ресурсного дефицита, кризисного состояния сословного порядка, обычно удерживающегося от использования этого оружия из опасения «войны всех против всех».

Книга С. Кордонского не тешит надеждами на реализацию развешанных по стране лозунгов. Политическая риторика и практика государственного управления тянут страну в разные стороны. И понятно, у кого окажется больше сил. Но это не повод читать другие книжки и жить со счастливой улыбкой человека, у которого завязаны глаза.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

К. Д. Титаев

Как суды принимают решения: исследование влияния внеправовых факторов на российские суды



ТИТАЕВ Кирилл Дмитриевич — МА, ведущий научный сотрудник Института проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге (Санкт-Петербург, Россия).

Email: ktitayev@eu.spb.ru

Институт проблем правоприменения¹ при поддержке Фонда Джона Д. и Кэтрин Т. Макартур реализует проект, направленный на выявление и анализ внеправовых факторов, которые влияют на принятие решений судами общей юрисдикции и арбитражными судами в России. К числу таких факторов традиционно относятся пол участника процесса, его принадлежность к физическим или юридическим лицам, форма собственности юридического лица, вовлечённого в процесс, и т. п.

Сроки реализации проекта: ноябрь 2010 — октябрь 2012.

Руководитель проекта: К. Д. Титаев.

Участники проекта: М. Л. Поздняков, А. В. Дмитриева.

Теоретическая рамка проекта

В 1860-х годах в англо-американской правовой и гуманитарной мысли начинается изучение так называемых уклонов в правосудии. Словом «уклон» предлагается переводить укрепившийся в англоязычной дискуссии термин *bias*, применяемый в отношении правоприменительных органов. *Bias* можно перевести и как предубеждённость, но точнее будет называть это склонностью, систематической деятельностью с некоторым уклоном. *Bias*, как правило, не предполагает умысла правоприменителя. Этот термин возник для описания естественной склонности судей (и жюри) принимать решения с учетом политического, религиозного, личного и другого отношения к участникам процесса.

Начиная с 1960-х годов подобные исследования институционализируются в рамках направления Law & Society Studies (в других вариантах — Empirical Studies of Law, Socio-Legal Studies и др.). Русскоязычное название этого направления пока ещё не устоялось, но кажется, что самым адекватным на сегодняшний день является «социология правоприменения». Эта исследовательская программа ориентирована на то, чтобы, грубо говоря, игнорировать правовую сторону юридических событий и процессов и изучать внеправовые особенности тех явлений, которые традиционно рассматривались как чисто юридические. Так, изучается повседневное поведение полицейских и

¹ В мае 2009 г. Европейский университет в Санкт-Петербурге учредил Институт проблем правоприменения. Его научным руководителем является д. с. н. В. В. Волков. Подробнее см.: URL: <http://www.enforce.spb.ru/>

сотрудников государственных органов, ценности и нормы судей, рутины адвокатов, количественные связи между судебными решениями и характеристиками участников процесса.

Всё направление строится на гипотезе о том, что если наблюдается устойчивая связь между какими-то явлениями (правовыми фактами), которую невозможно объяснить «изнутри» правовой науки, то следует искать внешние (как правило, социологические) объяснения. Так, например, если темнокожие судьи (*black judges*) выносят в среднем более суровые приговоры (независимо от расы обвиняемого), то следует полагать, что существуют некоторые особенности социализации, предопределяющие такое их (судей) поведение.

Соответственно в исследовании судов одним из самых распространённых инструментов является статистический анализ, который позволяет увидеть зависимости между экстралегальными (внеправовыми) характеристиками дела и правовыми. Например, по нашим предварительным результатам уголовные дела в отношении мужчин в России гораздо чаще, чем в отношении женщин, рассматриваются в «особом порядке» — в ускоренном и упрощённом варианте судебного разбирательства. Таким образом, мы можем говорить о том, что досудебное следствие по-разному работает с подозреваемыми-мужчинами и подозреваемыми-женщинами.

При этом в качестве очень важной предпосылки нормального исследования в социологии правоприменения следует назвать ценностную нейтральность. Иными словами, мы должны твёрдо понимать, что проникновение социального в правовое неизбежно, и все возможные внеправовые влияния — это не результат злого умысла правоохранителей, а неизбежная особенность работы любой правоохранительной (правовой) системы. Безусловно, какие-то из обнаруживаемых влияний заслуживают рассмотрения и в терминах социальной инженерии, но не сами экстралегальные уклоны как таковые.

В 2010 г. Институт проблем правоприменения после реализации пилотного проекта, в ходе которого был проведён статистический анализ решений арбитражных судов, начал сбор данных для масштабного анализа устойчивых уклонов в российском правосудии.

Дизайн проекта

Очевидно, что такой проект может быть только зондажным, поисковым, так как никаких данных об уклонах российского правосудия (кроме экспертных оценок) не существует. Однако его результаты позволят, с одной стороны, картографировать российскую судебную систему в части устойчивых социальных (внеправовых) влияний, а с другой — соотнести российские реалии с уклонами, описанными на мировом материале.

Целью проекта, таким образом, оказывается выявление ключевых уклонов (в том числе проверка гипотезы об общности российских уклонов с мировыми) и объяснение механизма этого социального влияния.

Метод исследования: исходя из цели проекта, неизбежным оказался трёхчастный дизайн исследования. Следуя классической для качественно-количественных, «смешанных» исследований (*mixed-methods*) схеме, мы начинаем с качественных исследований, затем переходим к количественным и завершаем проект с опорой опять же на качественные методы.

На первом этапе была проведена небольшая серия интервью с профильными экспертами, участниками процессов и т. д. Также были проанализированы публицистическая дискуссия и профильная юридическая и криминологическая литература. На основе этих данных и с учётом вопросов, поставленных

в рамках мировой научной дискуссии, был сформирован набор статистических гипотез — перечень формальных показателей, которые могут влиять на исход дела, и предложены способы их операционализации.

На втором этапе собраны данные о работе арбитражных судов (10,5 тыс. кейсов по 60 содержательным переменным). Каждое дело прослеживается от момента обращения в суд до принятия решения в надзорной инстанции. Данные собирались по простой случайной выборке в каждом регионе РФ. Количество кейсов в регионе пропорционально доле арбитражных дел из общероссийского количества. Работа сильно облегчалась тем, что почти все дела (более 99%), рассмотренные арбитражными судами в 2009–2011 годах, размещены в открытом доступе на сайте Высшего арбитражного суда и имеют сплошную сквозную нумерацию в каждом регионе. Исключение составили Арбитражные суды Красноярского края и Москвы, которые разместили не более 30% решений.

На сегодняшний день идёт сбор данных по уголовным судам (планируется собрать 10 тыс. кейсов по 50 содержательным переменным). Изучаются дела, рассмотренные в первой инстанции районными судами; дела, подсудные в первой инстанции мировыми судьями и областными судами, не исследуются. Также исключены из анализа апелляция, кассация и надзорное производство. Использована кластерная выборка (кластер — суд первой инстанции) при простом случайном отборе кластеров. Однако не рассматриваются суды, в которых качество оцифровки приговоров не позволяет заполнить более половины переменных. Ситуация осложняется тем, что, хотя с 1 июля 2010 г. согласно Федеральному закону «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации» (№ 262-ФЗ) суды обязаны размещать все вынесенные решения на своих сайтах, эта работа часто выполняется некачественно или из решений удаляются все содержательные характеристики дела.

В ближайшее время планируется начать сбор данных по административному и гражданскому производствам. Будет собрано по 1000 кейсов для каждой юрисдикции, скорее, в качестве предварительного, или пилотного, исследования. Меньшее внимание, которое мы уделяем этим двум видам дел, объясняется, во-первых, гораздо более низким качеством оцифровки этих решений судами, во-вторых, большим разнообразием этих дел, что затрудняет формализацию, и, в-третьих, относительно большей социальной значимостью уголовного судопроизводства.

После завершения второго, количественного, этапа предполагается провести серию интервью, фокус-групп, обсуждений со специалистами, которые позволят объяснить полученные количественные результаты, описать социальные механизмы, приводящие к возникновению выявленных уклонов.

Результаты проекта

Уже на данный момент получены интересные результаты в той части проекта, которая касается арбитражных судов. Так, выявлены большие различия между поведением государственных органов и предпринимателей, уже сейчас обнаружены ключевые предикторы, позволяющие предсказать, что дело дойдёт до апелляционной инстанции (сумма спора, тип участников, срок рассмотрения в первой инстанции и др.), при объясняющей силе регрессионной модели свыше 50%.

Кроме того, в качестве побочного продукта подготовлена аналитическая записка по проблемам размещения решений на сайтах судов («Доступ к судебным актам судов общей юрисдикции: мониторинг применения Федерального закона от 22 декабря 2008 г. № 262-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации»») (автор — Михаил Поздняков).

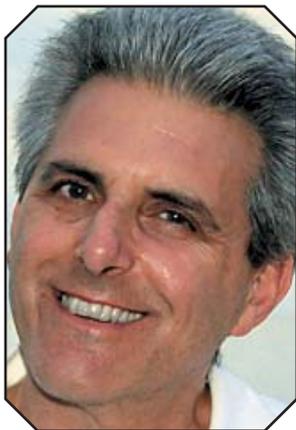
Однако ключевые результаты ожидаются в течение ближайшего года. Будут выявлены основные уклоны российского правосудия и получены данные о механизмах их возникновения. По результатам проекта планируется публикация серии аналитических записок (одна в конце 2011 г. и две–четыре в 2012 г.), которые можно будет найти на сайте Института проблем правоприменения (URL: <http://www.enforce.spb.ru>). Также в конце 2012 г. планируется подготовить академическое издание (коллективная монография или сборник) и опубликована серия статей в академических журналах (вторая половина 2012 г. – 2013 г.).

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

Н. Флигстин

Хозяйство и общество

Факультет социологии Университета Калифорнии в Беркли



ФЛИГСТИН

Нил (Fligstein, Neil) — профессор факультета социологии Университета Калифорнии (Беркли, США).

Email: fligst@berkeley.edu

Economic sociology is concerned with all aspects of material life. This includes the organization of production and consumption. Households, labor markets, firms, and product markets are legitimate objects of study. Economic sociology is not just concerned with markets as a mechanism of allocation, but how others, like reciprocity (people engaged in social relations helping one another) and redistribution (governments acting to equalize opportunities and outcomes) also structure the allocation of societies' incomes and wealth, goods and services.

Sociology emerged in the 19th and early 20th century as an attempt to make sense of modernity. Classical sociology contains a strong economic sociology component because the new capitalist economy was at the core of modern society. It also contained critical views of economic theory which purported to explain the new economy. Marx wrote «Capital», Weber wrote «Economy and Society», and Durkheim wrote «The Division of Labor». All of them have criticisms of classical economics.

During the 1930s–1960s in American sociology, this set of concerns languished. But, in the 1970s, with the return of neomarxism, political economy, and shifts in organizational theory, modern approaches to economic life based in classical social theory, began to evolve. By 1994, the field had grown sufficiently to merit the publication of the «Handbook of Economic Sociology» (edited by N. Smelser and R. Swedberg) and a second edition was published in 2005.

The «Handbook of Economic Sociology» is a good place to start to get a feel for the heterogeneity of the field. I would argue that what is driving the field is the attempt to refute many key economic arguments with empirical data. These attacks on economic views have mainly come from organizational theory, political economy, social stratification, and what could be called «cultural» sociology. Not surprisingly, the field has produced little of a coherent statement. The only basic agreement is that economic life is not possible without situating it more broadly in social life. The problem is that scholars who have come from very different research traditions that have constituted their empirical objects so differently do not share common language, theory, or even research programs. Unlike, Marx, Weber, and Durkheim who embedded the economy in their more general theories of society, modern scholars lack such theories and instead rely on empirical demonstrations to refute key propositions of economic theory with the demonstration that the economic is embedded in the social.

I also note that within economics, there is much criticism of modern economics as well. North, Arthur, Nelson and Winter, Hodgson, Grief, Sen, and to some degree Stiglitz and Krugman have all been developing more sociological views of what it takes for markets to work.

But what is exciting here, is that for the first time in 25 years, sociologists are trying to put create a synthetic field rather than splitting the field into smaller and smaller pieces. There is some agreement that political processes, firm and market processes, labor market dynamics, and consumption are linked in sociologically explicit ways. I will try and argue that the theoretical project of linking states, markets, and labor market dynamics is the furthest along. Most scholars believe that states, social relations between competitors and customers, and the formal and informal rules that govern these interactions are the heart of a sociological approach to market institutions. The project that remains the most difficult is figuring out how to link production and consumption.

One of my goals, in this course, is to get you to see that many of the arguments are more complementary than contradictory. Moreover, the links between arguments have been barely explored. There is much work to be done!

These are the types of theoretical questions we will try to consider:

- What is a sociological view of markets?
- How are states and markets linked?
- What are the main dynamics of markets?
- What are the necessary social institutions for markets to exist?
- How do labor markets work?
- How did modern consumption arise (historically) and how does it drive production?

A couple of caveats. This course focuses mostly on the sociology of markets and the problems of the organization of production, labor markets, and consumption. This decision is motivated by the fact that much of the research has taken up these topics. I have decided to not include any works in economics in this course. I could easily make this a course about critiquing economic models and exploring the various versions of the «new institutional economics». I have decided against doing this because I believe it is time to not worry about what economists are saying and start thinking much harder about what we want to say. There are other topics we will not discuss very much: households and family, development, the gender division of labor, and more generally culture and stratification. Again, the Department has courses where these topics are more thoroughly covered.

Class Format

The class will be run as a discussion. I will lecture the first day of class, but students should come prepared to contribute to the class discussion. To facilitate discussion, I will ask students to take turns being discussion leaders.

Class Requirements

The main requirement for the class will be a paper. My idea is for students to produce a research proposal for the class. If students already have data they want to analyze, I will be pleased to have them write a draft of their paper in the class. I will have students produce a one page proposal due in class on February 27. Final drafts of the paper will be due on Monday, May 14 at 4:00 P.M. in my mail box in Barrows Hall.

Readings

The readings that come from journals will be accessible through www.bspace.berkeley.edu. The readings that come from books will be in a reader that can be purchased at University Copy Service, 2425 Channing, 549–2335. I know that I have selected a lot of readings for some of the sessions, but many of them are empirical rather than theoretical and mostly demonstrate how people use theories.

Schedule

January 16. Introduction: Main Lines of Economic Sociology

Fligstein N., Dauter L. 2007. The Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*. 33: 105–128.

January 23. Classic Statement

Polyani K. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press; 43–76; 130–134; 192–219; 223–258.

January 30. Modern Sociological Conceptions of Markets

Fligstein N. 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*. 61 (4): 656–673.

Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510.

White H. 1981. Where Do Markets Come From? *American Journal of Sociology*. 87: 517–547.

February 6. Networks in the Economy

Baker W. E., Faulkner R. R., Fisher G. A. 1998. Hazards of the Market. *American Sociological Review*. 63 (2): 147–177.

Powell W., Smith-Laurel L. 2005. Networks and Economic Life. In: Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press; 373–403.

Powell W., White D., Kaput K., Owen-Smith J. 2005. Network Dynamics and Field Evolution. *American Journal of Sociology*. 110: 1132–1205.

Stuart T., Hoang H., Hybels R. C. 1999. Interorganizational Endorsements and the Performance of Entrepreneurial Ventures. *Administrative Science Quarterly*. 44 (2): 315–349.

Thompson G. 2004. Is All the World a Complex Network? *Economy and Society*. 33 (3): 411–424.

Uzzi B. 1996. Embeddedness and the Performance of Organizations. *American Sociological Review*. 61 (4): 674–698.

February 13. Political Economy Views

Evans P. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformations*. Princeton: Princeton University Press; 3–73.

Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 45–66.

Hall P., Soskice D. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press; 1–68.

Thelen K. 2004. *How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States and Japan*. New York: Cambridge University Press; 1–38, 278–296.

February 20. Institutional Theory

Dobbin F., Dowd D. 2001. The Market that Antitrust Built. *American Sociological Review*. 65: 631–657.

Scott W. R. 1995. Contemporary Institutional Theory. In: Scott W. R. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage; Ch. 3.

Zajac E. J., Westfall J. D. 2005. The Social Construction of Market Value. *American Sociological Review*. 69 (3): 433–467.

Zorn D. 2004. Here a Chief, There a Chief. *American Sociological Review*. 49: 345–364.

Zuckerman E. 2000. Focusing the Corporate Product: Securities Analysts and De-Diversification. *Administrative Science Quarterly*. 45: 591–619.

February 27. Population Ecology

Baron J. N., Hannan M. T., Burton M. D. 1999. Building the Iron Cage: Determinants of Managerial Intensity in the Early Years of Organizations. *American Sociological Review*. 64: 527–547.

Carroll G., Swaminathan A. 2001. Why the Micro Brewery Movement? *American Journal of Sociology*. 106: 715–762.

Hannan M., Freeman J. 1984. Structural Inertia and Organizational Change. *American Sociological Review*. 49 (2): 149–164.

Hannan M., Freeman J. 1977. The Population Ecology of Organizations. *American Journal of Sociology*. 82 (5): 929–964.

March 6. Performativity

Buenza D., Garud R. 2007. Calculators, Lemmings, or Frame Makers: The Role of Securities Analysts. In: Callon M., et. al. (eds). *Market Devices*. London: Blackwell Publishing; 13–40.

Callon M. (ed.). 1998. *The Laws of the Market*. London: Blackwell Publishers; 1–57.

Guala F. 2001. Building Economic Machines: The FCC Auctions. *Studies in History and Philosophy of Science*. 3: 453–477.

MacKenzie D. 2003. Long Term Capital Management and the Sociology of Arbitrage. *Economy and Society*. 32 (3): 349–380.

March 13. No class

March 20. Hybrids

Biggart N., Beamish T. 2003. The Economic Sociology of Conventions: Habit, Custom, Practice, and Routine in Market Order. *Annual Review of Sociology*. 29: 443–464.

Haveman H., Rao H. 1997. Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Co-evolution in the Early Thrift Industry. *American Journal of Sociology*. 102 (6): 1606–1651.

Ingram P., Rao H. 2004. Store Wars: The Enactment and Repeal of Anti-Chain Store Legislation in America. *American Journal of Sociology*. 110: 446–487.

MacKenzie D., Millo Y. 2003. Constructing a Market, Performing Theory: the Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American Journal of Sociology*. 109: 107–145.

Podolny J. M., Stuart T., Hannan M. T. 1996. Networks, Knowledge, and Niches: Competition in the Worldwide Semiconductor Industry, 1984–1991. *American Journal of Sociology*. 102: 659–689.

Westphal J., Seidel M.-D., Stewart K. S. 2001. Second Order Imitation: Uncovering Latent Effects of Board Network Ties. *Administrative Science Quarterly*. 46: 717–747.

Zhou X., Zhao W., Li Q., Cai H. 2003. Embeddedness and Contractual Relations in China's Transitional Economy. *American Sociological Review*. 68: 75–102.

March 27. Spring Break

April 3. Comparative Capitalisms I: The Shareholder Value Conception of the Firm in the US

Davis J., Stout S. 1992. Organization Theory and the Market for Corporate Control. *Administrative Science Quarterly*. 33: 605–633.

Davis J., Thompson T. 1994. A Social Movement Perspective on Corporate Control. *Administrative Science Quarterly*. 39: 141–173.

Fligstein N. 2001. The Rise of the Shareholder Value Conception of the Firm. In: Fligstein N. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 147–169.

Useem M. 1993. *Executive Defense: Shareholder Power and Corporate Reorganization*. Cambridge, MA: Harvard University Press; Ch. 8.

April 10. Comparative Capitalisms II: «Has the World Gone to Shareholder Value?»

Amable B. 2003. *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press; 75–175.

Biggart N., Guillen M. 1999. Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina. *American Sociological Review*. 64 (5): 722–747.

Fligstein N., Choo J. 2005. Law and Corporate Governance. *Annual Review of Law and Social Science*. 1: 61–84.

Kogut B., et. al., 2003. Agency and Institutions: National Divergences in Diversification Behavior. *Organization*. 13: 162–178.

Roe M. J. 2003. *Political Determinants of Corporate Governance*. Oxford: Oxford University Press; 11–59.

April 17. Comparative Capitalism III: Transition from Socialism

Eyal G., Szelenyi I., Towsley E. 2000. *Making Capitalism without Capitalists*. London: Verso; 113–158.

Guthrie D. 1997. Organizational Responses to Reform in China. *American Journal of Sociology*. 102: 1258–1304.

Radaev V. 2000. Corruption and Violence in Russian Business in the Late 1990s. In: Ledeneva A. V., Kurkchian M. (eds.). *Economic Crime in Russia*. London: Kluwer Law International; 63–82.

Radaev V. 2000. *Informalization of Rules in the Russian Economy*. Unpublished Paper.

Stark D. 1996. Recombinant Property in East European Capitalism. *American Journal of Sociology*. 101: 993–1027.

April 24 Comparative capitalisms IV: «Has the U.S. model of labor markets spread?»

Fligstein N., Shin T. 2004. The Shareholder Value Society: Changes in Working Conditions and Inequality in the US, 1975–2000. In: Neckerman K. (ed.). *Social Inequality*. New York: Russell Sage Foundation; 401–432.

Golden M., Lange P., Wallerstein M. 1999. Postwar Trade-Union Organization and Industrial Relations in Twelve Countries. In: Kitschelt H., Lange P., Marks G., Stephens J. D. (eds.). *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press; 194–230.

Kitschelt H., Lange P., Marks G., Stephens J. D. 1999. Convergence and Divergence in Advanced Capitalist Democracies. In: Kitschelt H., Lange P., Marks G., Stephens J. D. (eds.). *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press; 427–460.

Osterman P. 1999. *Securing Prosperity: The American Labor Market: How It Has Changed and What to Do about It*. Princeton: Princeton University Press; 20–89.

May 1. Consumption

Bourdieu P. 1984. *Distinction: A Social Critique of The Judgement of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press; 101–143; 169–256; 466–484.

Davis S. 1997. *Spectacular Nature: Corporate Culture and the Sea World Experience*. Berkeley, CA: University of California Press; 40–116.

Jardine L. 1998. *Worldly Goods: A New History of the Renaissance*. New York: W. W. Norton; 3–34, 379–436.

May 8. Consumption

Csikszentmihalyi M. 1993. Why We Need Things? In: Lubar S., Kingery W. D. (eds.). *History from Things: Essays on Material Culture*. Washington, DC: Smithsonian Institution Press; 20–29.

Zelizer V. 1997. *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. Princeton: Princeton University Press; 1–35.

Zukin S., Maguire J. 2004. Consumers and Consumption. *Annual Review of Sociology*. 30: 173–197.

Slater D. 1997. *Consumer Culture and Modernity*. Cambridge, UK: Polity Press; 63–99.

Paper Assignment

The central assignment of this course is a research proposal. I have in mind one of two things. I expect that most of you do not have a specific project yet. My goal is for you to consider relevant literatures and construct a possible research project. Such a project should realistically specify how you would go about collecting evidence. My hope is that you will find the assignment stimulating enough and the proposal interesting enough that you will carry through the project eventually, either as a paper or a dissertation.

Some of you already have access to data sets relevant to a given research project. You may want to produce a draft of a completed research paper in the context of this course. If that is your goal, I am pleased to push this process along.

There will be several phases and deadlines connected to this project. I encourage you to sign up for my office hours as it becomes relevant to helping push your project forward.

The following schedule will be in effect:

February 27 (due in class) Proposal: 1–2 pages. The proposal should suggest some question, specify relevant theoretical and empirical literatures, and suggest how one might study the subject. Obviously at this stage in the game, I do not expect your ideas to be well developed.

May 14 Final paper due in my mailbox in Barrows Hall by 4:00 P.M.

The final paper should have a title page (1 page), contain an introduction (1–4 pages), a review of the literature (5–15 pages), a statement of your question given your reading of the literature (1–5 pages), and a section detailing research design (5–10 pages), and a conclusion (2–3 pages).

The research design section should context, measurement, access to relevant individuals, organizations, or documents, etc. The conclusion should discuss briefly the contribution your research would make to the literature. You should include a bibliography using standard journal formats. Citations in the text should use journal format (i. e. Jones, 1998). Please use footnotes sparingly. If it is relevant to have appendices containing additional information about data, please include that as well. The papers will average 20–30 pages.

For those of you who have data already, you should produce a final paper that includes your research design (5–10 pages) and a presentation of your results (5–10 pages), and a conclusion that discusses the results (2–5 pages), their implication for theory and research, and future research directions. Your papers could be closer to 30–40 pages with tables, text, appendices, and bibliography.

Strands of Economy and Society

	Economics	Sociology
Distant Past	Smith/Ricardo	Marx Weber Durkheim
1940–1950s	Neoclassical Synthesis Samuelson / Friedman Arrow/Stigler	Parsons / Smelser Polanyi
1960–1970s	Relaxing Assumptions: Information / Game Theory Agency / Transaction Cost Agency / Transaction Cost Theories	Neomarxism Stratification Geertz Organizational Theory
1980–1990s	Rational Expectations/ New Growth Theory/ New Institutional theories	Institutional Theories Political Economy Culture Network Theory Sociology of Science
2000–?	Transitions from Socialism Work, Gender, and Family	Current Topics in Economic Sociology: Globalization Development Future of Welfare States Consumption Inequality and the Transformation of Work Reorganization of Work Information Society Organization of Firms and Markets Emergence of «New» Industries

КОНФЕРЕНЦИИ**CALL FOR PAPERS****International Conference in Moscow****«Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories Meet Economic Realities?»**

October 25–28, 2012

Conference Theme Statement

Over the last quarter century new economic sociology emerged and evolved, by and large, within the broad theoretical framework of social embeddedness of economic action. While being initially rooted in the structural social networks perspective, the framework gradually expanded to integrate institutional and cultural arguments and to overcome the analytical separation between economic and social. More recently, it was complemented by the performativity approaches, which challenge traditional inquiries into the socially constructed nature of markets by focusing instead on their role in constructing (performing) societies. These developments show that the concept of social embeddedness has inspired a large number of insightful sociological theories and empirical studies of economic phenomena which, taken together, constitute a mature field of inquiry with its distinctive questions, arguments, and contributions. Yet, today's rapidly evolving and highly uncertain economic realities put these theories to a challenging test. Are they up to the task of thorough understanding market transitions in postcommunist and third-world countries, the continuing global financial crisis, or the new modern forms of calculability, governance, and social control? Given a rather static view of social embeddedness, how much can we say about the emergence, reproduction, and dissolution of networks, markets, and institutions, in other words, the dynamic nature of socio-economic reality? Or, on the contrary, about the stubborn resistance to change of old patterns of inequality and forms of governance? Does the proliferation of online purchases and Internet social networking sites radically alter the very notion of embeddedness? Overall, do our theories have enough «give» and can be slightly adjusted to answer such questions, or do we need a completely new toolkit to tackle them? The conference brings together the leading experts in the field who will concretize and explore these questions with regard to their own areas of research and theoretical approaches.

Status of the Conference

Joint Interim conference of ISA RC02 «Economy and Society» and ESA Economic Sociology Research Network with the support of ASA Economic Sociology section.

Conference Venue

National Research University «Higher School of Economics» (Moscow, Russia).

Program Committee

Jens Beckert, Max Planck (ESA, ESRN)

William Carroll, University of Victoria, Canada (ISA, RC02)

Nigel Dodd, LSE (ESA, ESRN)

Alya Guseva, Boston University (ASA, ES section)

Georgina Murray, Griffith University, Australia (ISA, RC02)

Vadim Radaev, HSE (ESA, ESRN; NRU HSE)

Valery Yakubovich, ESSEC Business School (ASA, ES section)

Plenary Sessions and Featured Speakers

- | | |
|---|-----------------------------------|
| – Institutional change and social policy: | Frank Dobbin, Wolfgang Streeck |
| – Power of networks: | Roberto Fernandez, Brian Uzzi |
| – Culture and Valuation: | Marion Fourcade, Laurent Thévenot |
| – Knowledge, Technology, and Markets: | Karin Knorr-Cettina, David Stark |

Mini-conferences and Their Coordinators

- | | |
|---|---|
| – New theoretical perspectives in economic sociology | Patrik Aspers, Jens Beckert |
| – Money, finance and society | Nigel Dodd, Alya Guseva, Olga Kouzina |
| – Organizations and institutions in emerging markets | Neil Fligstein, Vadim Radaev |
| – Emergence and Innovation in Markets and Organizations | David Stark, Valery Yakubovich |
| – Gender and work transformation | Sarah Ashwin, Roberto Fernandez |
| – Market society and moral order | Marion Fourcade, Kieran Healy, Philippe Steiner |
| – Performing Economy in a Material World | Trevor Pinch, Gregory Yudin |
| – Capitalist Globalization and its Alternatives | William Carroll, Georgina Murray |

Submission Guidelines

Apart from plenary sessions, all sessions are organized through mini-conferences. Descriptions of mini-conferences as well as contact information for their coordinators are available on the Conference website. The coordinators welcome submission of individual papers to these mini-conferences.

Submissions should be in English as Conference working language.

Paper submissions should be made through the online submission system. A link to this system may be found on the Conference website. You will be asked to create an account in order to make your submission.

Extended abstracts should be 800–1,000 words in length. With your login and password you can then come back to the site to edit your submission until the deadline for submissions.

Full papers should be 8,000–12,000 words in length. Papers will be available to the Conference participants on DVDs.

Important Deadlines

– Deadline for submitting proposals	February 15, 2012
– Registration is open	March 15, 2012
– Acceptance notifications	April 1, 2012
– Early registration	May 15, 2012
– Late registration	September 15, 2012
– Deadline for submitting full papers	September 15, 2012

Selection of Participants

Selection of the Conference participants is made by mini-conference coordinators on the basis of submitted abstracts. Proposals can be accepted for oral presentation or as distributed papers.

Oral Presentations

Each presenter of an oral presentation will have 15 minutes at disposal. A period for debate/discussion/questions will be allowed in the end of each session. The mini-conferences coordinators will organize the order of the oral presentations within each session as well as the sequence of the sessions.

All presentations must be made in English. Presenters of Oral Papers are welcome to bring hand-outs of power-point presentation or hard copies of paper presented to distribute among participants of that session.

Distributed Papers

The presenter of a Distributed Paper should bring copies of the paper (Nr = 20) to be distributed to the participants of that session. The Distributed Papers will not be presented orally.

Registration and Conference Fees

The Conference offers special reduced rates to students for conference fees.

	Regular Fees	Student Fees
Early registration by May 15, 2012	\$120	\$80
Late registration by September 15, 2012	\$160	\$110
On-site payment	\$200	\$140

All program participants must register by September 15, 2012, to retain their listings in the Final Program.

Registration fees cover Conference materials, welcoming party, gala dinner and coffee breaks. Registration fees are not refundable.

Payments

Unfortunately, LOC is not able to accept payments by credit cards. Payment should be made via bank transfers (for bank details, see Conference website). Scanned invoices could be submitted through individual account at the Conference website.

Funding

Unfortunately, no funding can be provided for traveling and hotel accommodation from the LOC Committee with the exception of featured speakers. All attendees, including other invited presenters, discussants, and coordinators, must pay registration fees.

Visa Support

You may request a visa invitation letter from our LOC as part of the on-line registration system — just click on the box and answer the questions that appear. Visa invitation letters cannot be provided until you have registered for the Conference.

Stipends for Graduate Students

To recognize the work of graduate students from outside of Russia, including those pursuing MA or PhD in sociology and related fields and encourage their attendance at the meeting, up to five stipends of \$500 will be offered as an award for outstanding papers. In addition to the stipends, the winners will not pay registration fees.

To be considered for an award, papers must meet the following criteria:

1. Address issues relevant for economic sociology;
2. Display originality in at least one of the following ways:
 - a. State new ideas/facts/concepts/interpretations;
 - b. Examine critically existing ideas/facts/concepts/interpretations;
 - c. Develop or adapt the ideas of others;
3. Demonstrate understanding of relevant literature in economic sociology and related fields;
4. Be well-written and clearly presented: they should include an abstract, introduction, conclusion, and appropriate sub-sections and employ a recognized system for notes, references, and citations;
5. Be no longer than 8,000 words (word count should appear on the first page of the paper).

Papers should be written in English. Submission of an excerpt of an MA or PhD thesis is permitted.

You must go through the standard process for submitting a proposal, but in order to be considered for the graduate student stipend, you must also upload your paper.

To apply for this stipend, you should submit your paper by February 15, 2012.

Conference Draft Schedule

<i>Thursday, 25 October</i>	<i>Friday, 26 October</i>
Registration 15.30–18.00: welcome + plenary 1 18.00: welcoming cocktail	9.30–11.30: mini-conferences 1–4 12.00–14.00: mini-conferences 1–4 15.30–18.00: plenary 2 18.00–19.00: business meetings 19.00: cultural program
<i>Saturday, 27 October</i>	<i>Sunday, 28 October</i>
9.30– 11.30: mini-conferences 1–4 12.00–14.00: mini-conferences 5–8 15.30–17.30: plenary 3 19.00: gala dinner	9.30–11.30: mini-conferences 5–8 12.00–14.00: mini-conferences 5–8 15.30–17.30: plenary 4 + closure

Contact Information

Conference e-mail: esconf2012@hse.ru

Conference Website: <http://esconf2012.hse.ru>

М. Е. Маркин

Третья летняя школа Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ «Российская экономическая социология: проблемы и стратегии интернационализации»

6–11 июля 2011 г., г. Звенигород, Московская область, Россия



МАРКИН Максим Евгеньевич — преподаватель кафедры экономической социологии, стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

E-mail: mmarkin@hse.ru

В начале июля в Подмоскowie прошла Третья летняя школа Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ, которая была посвящена проблемам и стратегиям интернационализации российской экономической социологии.

В последние годы одной из ключевых целей НИУ ВШЭ является его вхождение в число ведущих исследовательских университетов мира. Достижение этой цели невозможно без интернационализации деятельности, без активного включения сотрудников и преподавателей в международные проекты. Именно так можно подготовить и опубликовать материалы, интересные не только российскому, но и зарубежному академическому сообществу. С одной стороны, НИУ ВШЭ с каждым годом повышает требования к своим сотрудникам и преподавателям в контексте интернационализации их деятельности. С другой стороны, он предоставляет всё большие возможности для достижения поставленной цели. На данном этапе важно, чтобы корпоративные задачи университета соответствовали личным интересам его сотрудников и преподавателей, были успешно интериоризованы ими. Разработка личных стратегий интернационализации деятельности и стала ключевой целью летней школы ЛЭСИ.

Тематика летней школы обусловила как её содержательную структуру, так и состав участников. Во вступительном слове руководитель ЛЭСИ профессор В. В. Радаев отметил, что данное мероприятие полностью соответствует принципу, заявленному ещё четыре года назад на Первой летней школе лаборатории¹. Цель собравшихся — не научить младших коллег чему-либо и не познакомить с результатами своей работы представителей академической среды (как это принято на большинстве российских летних школ), а обозначить свои собственные проблемы, поделиться друг с другом опытом, поставить новые задачи и обсудить возможные пути их решения. Именно поэтому основными участниками летней школы ЛЭСИ стали сотрудники лаборатории, преподаватели кафедры экономической социологии и студенты факультета социологии НИУ ВШЭ. Чтобы им не вариться в собственном

¹ См. подробнее: Выездной семинар Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ ВШЭ «Как изучать современные потребительские рынки?». *Экономическая социология*. 2007. 8 (4): 165–169. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2007-8-4/index.html>

соку, тем более что на мероприятии обсуждаются вопросы интернационализации, в Подмосковье были также приглашены представители зарубежного академического сообщества.

Каждый день летней школы был посвящён одному из аспектов интернационализации российской экономической социологии: участие в международных исследованиях, публикации в ведущих зарубежных академических журналах, реализация образовательных программ.

Профессор Л. Я. Косалс и доцент Т. С. Карабчук представили своё видение возможностей включения участников летней школы в международные исследовательские проекты. По их мнению, существует как минимум четыре основных пути. Во-первых, можно принять участие в реализации крупных сравнительных исследований (например, во «Всемирном исследовании ценностей» («World Values Survey»²) в рамках недавно учреждённой в НИУ ВШЭ Лаборатории сравнительных социальных исследований (ЛССИ) под руководством Р. Инглхарта). Во-вторых, существует возможность включиться в среднемасштабные международные исследовательские проекты (например, в проект «Осмысление возникающего капитализма в Восточной Европе» («Understanding Nascent Capitalism in Eastern Europe»³) австрийского Института гуманитарных наук (Institute of Human Sciences)). В-третьих, можно войти в интернациональные коллективы, работающие на признанных российских базах (например, на RLMS). Наконец, в-четвёртых, существует возможность инициирования собственных исследований с приглашением зарубежных коллег (например, проект Л. Я. Косалса «Неформальная экономическая деятельность полиции: сравнительный анализ трансформирующихся и развивающихся стран»⁴). Таким образом, простор для выбора является достаточно широким.

Приглашённый лектор Н. Ссорин-Чайков, научный сотрудник и преподаватель Кембриджского университета, рассказал о трёх случаях международной кооперации в антропологии. Ограничение таким небольшим числом примеров было вызвано не только необходимостью уложиться в рамках одной лекции, но и тем, что в данной дисциплине интернационализация не очень распространена. По мнению Н. Ссорина-Чайкова, антропологи по своей сути — одиночки, им свойственны длительные полевые экспедиции, организуемые группой исследователей, чаще всего из одного университета. Тем не менее в рассмотренных на лекции случаях международной кооперации были получены интересные результаты. В рамках одного из исследовательских проектов учёные выявили влияние мест произрастания редких грибов на конфигурацию сложившихся цепей их поставок на глобальный рынок.

Участие в международных сравнительных проектах, а также реализация исследований в России позволяют подготовить материалы, которые могут быть интересны не только для российского, но и для зарубежного академического сообщества. Чтобы познакомить коллег со всего мира с результатами своей работы, необходимо публиковаться в ведущих англоязычных журналах. Приглашённый лектор В. Якубович, доцент международной бизнес-школы (ESSEC Business School) в Париже, представил свой взгляд на стратегии публикации в западных рецензируемых журналах. Он шаг за шагом рассмотрел процесс написания статьи, начиная с определения её замысла и заканчивая учётом замечаний рецензентов. По мнению В. Якубовича, необходимо сразу ставить своей целью публикацию в одном из ведущих мировых журналов. При этом не стоит бояться того, что статью не примут, так как даже у классика современной экономической социологии М. Грановеттера были случаи отказа. Процесс подготовки и написания статьи, учёта замечаний рецензентов, окончательная редакция занимают немалые по российским меркам сроки — до семи лет. Но для ведущих мировых журналов это норма.

² См.: URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/>

³ См.: URL: <http://www.capitoproject.net/>

⁴ В исследовательском проекте «Неформальная экономическая деятельность полиции: сравнительный анализ трансформирующихся и развивающихся стран» на эмпирическом уровне анализируется экономическая деятельность правоохранительных органов в России, Болгарии, Казахстане и Танзании.

Ещё одним важным отличием российской практики от зарубежной является наличие в нашей стране негласного требования к использованию данных, полученных в последние годы. На Западе опора на эмпирический материал даже вековой давности не снижает шансы на публикацию. Главное — чтобы работа соответствовала методологическим требованиям и делала вклад в развитие теории.

Своим опытом подготовки публикации в зарубежный журнал поделилась и доцент НИУ ВШЭ Т. С. Карабчук, особое внимание уделив трудностям, с которыми она столкнулась на разных этапах. Для того чтобы рассмотреть возникающие проблемы более подробно, сотрудники ЛЭСИ Е. С. Бердышева, Т. С. Карабчук, З. В. Котельникова и И. В. Павлюткин смоделировали процесс взаимного рецензирования англоязычной статьи, подготовив замечания к текстам друг друга. Это позволило на практике разобрать обсуждённые на теоретическом уровне вопросы.

Интернационализации российской экономической социологии в ближайший год будет способствовать и активное включение российских экономсоциологов в издание «Economic Sociology: The European Electronic Newsletter». Руководитель ЛЭСИ профессор В. В. Радаев предложил участникам школы высказать свои предложения по содержанию и развитию бюллетеня, подготовить материалы для возможной публикации.

Образовательные программы, реализуемые на факультете социологии НИУ ВШЭ, могут стать ещё одним каналом интернационализации российской экономической социологии. Доцент О. Е. Кузина проанализировала смысл и функции оценивания в течение длинного учебного курса, опираясь на опыт западных университетов. По её мнению, российская практика зачастую не соответствует зарубежной. В западных университетах оценивание знаний студентов в течение длинного учебного курса ставит своей основной задачей подачу обучаемому сигналов, касающихся того, что он делает правильно, а что — нет и как его работу можно улучшить. В России оценка зачастую становится самоцелью и не выполняет возложенных на неё функций. Со своей стороны, О. Е. Кузина стремится реализовывать зарубежные образцы в читаемых ею курсах, в том числе и на английском языке.

Отличаются от зарубежных и российские докторские программы. Приглашённый лектор К. Сводер, доцент кафедры анализа социальных институтов факультета социологии НИУ ВШЭ, в своём выступлении рассмотрел их реализацию в России, Германии и США. Защитив степень PhD в немецком университете и отработав в российском учебный год, он представляет ситуацию изнутри. По мнению К. Сводера, между тремя рассмотренными моделями существует ряд отличий, и некоторые из них приводят к определённым трудностям на пути интернационализации российской социологии.

Сотрудники ЛЭСИ М. Е. Маркин и Е. А. Назарбаева предложили обзор опыта студентов факультета социологии НИУ ВШЭ, участвовавших в программах академического обмена. По их мнению, так как эти программы являются доступными для не самых заинтересованных в научной деятельности студентов, они зачастую не вносят существенный вклад в решение задач по интернационализации российской социологии. Таким образом, цели, ставящиеся руководством университета и факультета, достигаются не в полном объёме, что позволяет говорить о необходимости совершенствования методов отбора студентов для участия в программах академического обмена.

В более широкий контекст поставила обсуждавшиеся на летней школе вопросы О. И. Кирчик, ведущий научный сотрудник Лаборатории исследований науки и технологий НИУ ВШЭ. В рамках своей лекции она рассмотрела проблемы и тенденции интернационализации академической профессии в России. По мнению О. И. Кирчик, научная коммуникация к началу 2000-х годов отошла от национально-ориентированной модели в сторону международной кооперации учёных. Однако Россия пока находится не на ведущих ролях. Изменить ситуацию может более активное участие российских учёных в между-

народных исследовательских проектах с обязательной публикацией полученных результатов на английском языке, который в настоящее время является всемирным языком научной коммуникации.

Особое внимание на школе было уделено творческим планам сотрудников ЛЭСИ и преподавателей кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ на ближайшие годы. Каждый из участников кратко представил свои текущие исследовательские проекты, а также рассказал о своих перспективах, делая особый акцент на включение в процесс интернационализации российской экономической социологии. Студенты факультета социологии изложили свои учебные и научные планы на ближайший год, старшие коллеги сделали комментарии и высказали предложения к проектам своих будущих работ.

В завершение летней школы руководитель ЛЭСИ профессор В. В. Радаев напомнил, что в октябре 2012 г. в Москве состоится международная конференция по экономической социологии «Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories Meet Economic Realities?» («Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?»), которая пройдёт в НИУ ВШЭ. В работе конференции примут участие ведущие российские и зарубежные экономсоциологи, которые войдут в программный комитет, а также возглавят секции и сессии. В ближайшее время на сайте НИУ ВШЭ и на других информационных площадках появится подробная информация об этой конференции.

Contents and Abstracts

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

Interviews

Marion Fourcade

The Histories of the National Fields of Economics are Quite Specific
(translated by *Ekaterina Golovlyanitsina*)..... 8

New Texts

Grigory Yudin

Theoretical Foundations of the Studies of Economic Knowledge..... 13

Abstract

One of the most substantial trends in recent social research of the economy is represented by a conceptual change: emphasis gradually shifts from «economic action», «practices» and «institutions» towards «economic knowledge». This does by no means entail that economic behavior should be purged away from social studies of economy, but rather calls for taking into account the close interrelation between knowledge and agency. The importance of the analysis of economic knowledge as a key to understanding both institutional dynamics and purposive action has been repeatedly stressed by two influential figures in the social studies of the economy — Karl Polanyi and Michel Foucault, but unfortunately disregarded by the majority of their successors. This paper aims at exploring theories of economic knowledge suggested by two great thinkers, but also at synthesizing some crucial theoretical insights attained in the heterogeneous yet consolidating field of the studies of economic knowledge. The main challenge to be tackled is applying the theory of economic knowledge to explaining the shifting boundary of the economic.

Keywords: economic knowledge; Karl Polanyi; Michel Foucault; homo economicus; performativity of economics; boundary of the economic.

New Translations

Talcott Parsons, Neil Smelser

Economy and Society (translated by *Mariya Dobryakova*)..... 33

Abstract

The research perspective of «economy and society», renamed later into «old economic sociology», is associated with several icons of sociology, but first and foremost, — with Talcott Parsons and Neil Smelser. In their book with the same title «Economy and Society» the authors made an attempt to analyze the nature of disciplinary boundaries between economics and sociology from the standpoint of system theory. They claimed economic theory to be a special case of general theory of social systems and reinterpreted main economic categories as categories of the social system. We offer you final conclusions from this book.

Keywords: economic theory; theory of social systems; general theory of action; economy as a social system.

Insight from the Regions

Mikhail Sokolov

Labor Markets, Stratification and Careers in Soviet Sociology..... 37

Abstract

The article is focused on the history of emergence and organization of academic markets of sociological profession in the late USSR. It starts with a description of niches occupied by the new professional specialization in soviet academic «ecologies» (Andrew Abbott) and conflicts inherent to this division of labor. Major sub-specializations and characteristics of their representatives are analyzed. The role of political patronage imposed by the philosophy-and-party bosses is discussed. Finally, the mechanics of academic statuses and professional contracts distribution is laid out.

Keywords: history of Soviet sociology; sociology of science; sociology of professions.

Debate Studies

Anastasiya Lollo

Discourse of a Glossy Magazine: Socio-Communicative Aspects..... 73

Abstract

The paper offers an insight on a subject of contemporary consumption discourse — women's glossy magazine. Discourse analysis of the *Cosmopolitan's* articles reveals specific linguistic means and substantive patterns that serve to construct the collective lifestyle.

Keywords: discourse analysis; consumption; glossy magazine; lifestyles.

Professional Reviews

Valeriya Volkova, Denis Strebkov

The Sociology of Gambling: Review 93

Abstract

The article presents a review of literature in sociology of gambling. It focuses on the role played by the gambling in the lives of individuals and society. Classification of motives and typologies of gamblers are summarized along with the social and cultural underpinnings of gambling development and diffusion in contemporary societies. Special attention is paid to the state regulation of gambling in different countries, which became a subject of special interest since the federal law that banned gambling business in Russia came into force in 2009.

Keywords: gambling; gambling behavior; typology of gamblers; risky activity; state regulation of gambling business.

New Books

Svetlana Barsukova

Natural Resource-based Economy and Estate Rent: Simon Kordonskij's Perspective

A Book Review: Kordonskij S. G. 2008. *Estate Structure of Post-Soviet Russia*.

[*Soslovnaya struktura postsovetskoy Rossii*] Moscow: Institute of «Public Opinion» Fund..... 112

Research Projects

Kirill Titaev

How Decisions Are Made in Courts: Study of Influence of Extra-legal Factors

on the Functioning of Russian Courts..... 122

Syllabi

Neil Fligstein

Economy and Society 126

Conferences

Call for Papers. International Conference in Moscow «Embeddedness and Beyond:

Do Sociological Theories Meet Economic Realities?», October 25–28, 2012..... 134

Maksim Markin

Third Summer School of the Laboratory for Studies in Economic Sociology

at the National Research University «Higher School of Economics» (HSE)

«Russian Economic Sociology: Problems and Strategies of Internationalization»,

July 6–11, 2011, Zvenigorod, Moscow region, Russia..... 139

About the Authors

Barsukova, Svetlana

Doctor of Science in Sociology, Professor, Economic Sociology Department, National Research University «Higher School of Economics» (HSE).

svbars@mail.ru

Fligstein, Neil

Associate Chair, Class of 1939 Chancellor's Professor, Department of Sociology; Director, Center for Culture, Organization, and Politics Institute for Industrial Relations, University of California, Berkeley.

fligst@berkeley.edu

Fourcade, Marion

Associate Professor, Sociology Department, University of California, Berkeley.

fourcade@berkeley.edu

Lollo, Anastasiya

PhD student, The Sociological Institute of the Russian Academy of Sciences.

anastasiya.lollo@gmail.com

Markin, Maksim

Teaching Assistant, Economic Sociology Department; Research Intern, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University «Higher School of Economics» (HSE).

mmarkin@hse.ru

Parsons, Talcott (1902–1979)

American sociologist, the founder of the structural functionalism school of thought in sociology; served on the faculty of Harvard University from 1927 to 1973.

Smelser, Neil

American sociologist, Professor Emeritus, Sociology Department, University of California, Berkeley.

Sokolov, Mikhail

Candidate of Science in Sociology, Senior Research Fellow, Sociology of Education and Science Laboratory, Saint Petersburg Branch of National Research University «Higher School of Economics» (HSE).

sokolovmikhail@yandex.ru

Strebkov, Denis

Candidate of Science in Sociology, Associate Professor, Economic Sociology Department; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University «Higher School of Economics» (HSE).

strebkov@nm.ru

Titaev, Kirill

MA in Sociology, Senior Research Fellow, The Institute for the Rule of Law, European University in St. Petersburg (EUSP).

titaev-k@yandex.ru

Volkova, Valeriya

First year graduate student, Department of Sociology, National Research University «Higher School of Economics» (HSE).

valery.mono@gmail.com

Yudin, Gregory

MA in Sociology, Researcher, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University «Higher School of Economics» (HSE).

gregloko@yandex.ru