

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 5. № 1. Январь 2004

Главный редактор журнала – **Радаев Вадим Валерьевич**, д. э. н., зав. кафедрой экономической социологии ГУ–ВШЭ, первый проректор ГУ–ВШЭ; директор Интерцентра Московской Высшей школы социальных и экономических наук.

E-mail: radaev@hse.ru

Ответственный редактор – **Добрякова Мария Сергеевна**, к. социол. н., научный сотрудник Независимого института социальной политики, зам. директора Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту.

E-mail: dobryakova@socpol.ru

Администратор сайта – **Лукьянчук Михаил Борисович**, аспирант ГУ–ВШЭ, младший научный сотрудник Института информационного развития ГУ–ВШЭ.

E-mail: lukyanchuk@hse.ru

Информационная поддержка – **Новикова Елена Геннадьевна**, аспирант ГУ–ВШЭ.

E-mail: neg@msses.ru

Проект осуществляется при поддержке

Московской Высшей школы социальных и экономических наук

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Редакционный совет журнала

| | |
|--------------------------------|---|
| Богомолова Т.Ю. | Новосибирский государственный университет |
| Веселов Ю.В. | Санкт-Петербургский государственный университет |
| Волков В.В. | ГУ–ВШЭ, Европейский университет в Санкт-Петербурге |
| Гимпельсон В.Е. | ГУ–ВШЭ |
| Добрякова М.С. (отв. редактор) | Независимый институт социальной политики |
| Заславская Т.И. | Московская Высшая школа социальных и экономических наук |
| Лапин Н.И. | Институт философии РАН |
| Малева Т.М. | Независимый институт социальной политики |
| Овчарова Л.Н. | Независимый институт социальной политики |
| Радаев В.В. (главный редактор) | ГУ–ВШЭ |
| Рывкина Р.В. | Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН |
| Хахулина Л.А. | ВЦИОМ-А |
| Чепуренко А.Ю. | Российский независимый институт социальных и национальных проблем |
| Шанин Т. | Московская Высшая школа социальных и экономических наук |
| Шкаратан О.И. | ГУ–ВШЭ |

Содержание

| | |
|---|-----|
| Вступительное слово главного редактора..... | 4 |
| <u>Интервью</u> | |
| Хэррисон Уайт (<i>перевод М.С. Добряковой</i>) | 6 |
| <u>Новые тексты</u> | |
| Яковлев А.А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России (<i>окончание</i>)..... | 15 |
| <u>Новые переводы</u> | |
| Доббин Ф. Политическая культура и индустриальная рациональность (<i>перевод М.С. Добряковой</i>)..... | 43 |
| <u>Взгляд из регионов</u> | |
| Фидря Е.С. «Открыть свое дело»: социологический анализ предпринимательского действия (на примере частной стоматологической клиники г. Магадана)..... | 61 |
| <u>Дебютные работы</u> | |
| Фирсова Н.Ю. Нематериальные факторы инновационной деятельности | 81 |
| <u>Профессиональные обзоры</u> | |
| Котельникова З.В. Новосибирская экономико-социологическая школа..... | 91 |
| <u>Новые книги</u> | |
| Зелизер В. Социальное значение денег (В.В.Радаев) | 105 |
| <u>Исследовательские проекты</u> | |
| Социальный атлас российских регионов..... | 118 |
| <u>Учебные программы</u> | |
| Рощин С.Ю. Экономическая теория труда..... | 123 |
| <u>Конференции</u> | |
| Поиск эффективных институтов для России XXI века: круглый стол по материалам интернет-конференции..... | 136 |
| Куда идет Россия? Программа Симпозиума Интерцентра МВШСЭН | 140 |
| Социальная политика: вызовы XXI века | 145 |

VR Вступительное слово главного редактора

Кому Новый год – а для нас начало нового тома. Впрочем, это уже воспринимается как почти будничное событие. Только готовить номер приходится заранее – длительные рождественские и новогодние каникулы не дают как следует передохнуть.

Номер открывается **интервью** с Хэrrисоном Уайтом. Известно, что он – живой классик. Многие считают, что именно с его статьи «Откуда берутся рынки», опубликованной в 1981 г. и ведется отсчет так называемой новой экономической социологии. В то же время у его трудов довольно странная судьба. В отличие от его знаменитого аспиранта Марка Грановеттера, которого охотно и часто цитируют, про Хэrrисона Уайта многие говорят, что признают его вклад, но при этом не понимают его специфического языка. И не с одним переводом мы пока так не мучались, как с его текстом для книги «Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу»¹. Но когда в 2000 г. Уайт приехал по нашему приглашению в Москву на международную конференцию «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия», выяснилось, что говорит он столь же ясно, сколь трудно пишет. И в данном интервью нам предстоит еще раз в этом убедиться.

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем вторую, заключительную часть работы *А.А. Яковлева* о взаимодействии групп интересов и их влиянии на экономические реформы в современной России (начало см. в предыдущем номере журнала).

В рубрике «**Новые переводы**» публикуется заключение к известной книге *Фрэнка Доббина* «Формирование промышленной политики». Подобно многим другим переводам, она готовится к изданию в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». Сама эта книга цитируется с завидной частотой представителями самых разных исследовательских направлений. Причем, ее трудно однозначно отнести к какой-либо категории. Сам Доббин называет себя институционалистом, последователем веберовской традиции, но с неменьшим основанием он может квалифицироваться как приверженец культурно-исторического подхода.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» нас ожидает статья молодого исследователя из Магадана, анализирующего опыт и практики начинающих предпринимателей (кейс-стади частной стоматологической клиники). Автор – *Е.С. Фидря*.

Размещаемый в рубрике «**Дебюты**» текст подготовлен на основе магистерской работы *Н.Ю. Фирсовой*, выполненной в Московской Высшей школе социальных и экономических наук. Автор – участница проекта «Средние классы в России», реализованного Московским центром Карнеги в 2000–2003 гг. Работа посвящена изучению инновационных практик российских домохозяйств в сфере досуга и потребления.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» дается материал, посвященный истории Новосибирской экономико-социологической школы, написанный представителем третьего поколения учеников НЭСШ *З.В. Котельниковой*. Подобных обзоров в последнее время новосибирцами было подготовлено немало. Но предмет этого заслуживает...

В рубрике «**Новые книги**» публикуется введение *В.В. Радаева* к книге Вивианы Зелизер «Социальное значение денег», перевод которой только что завершен и готовится к публикации в издательстве ГУ–ВШЭ. Эта книга, несомненно, является лучшим современным исследованием в области социологии денег и одной из наиболее интересных книг на социально-экономические темы. В предлагаемом введении рассказывается и об этой

¹ *Уайт Х.* Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии // В.В.Радаев (сост. и ред.). Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002. С. 96–118.

книге, и о других работах автора – профессора факультета социологии Принстонского университета.

В данном номере в рубрике **«Исследовательские проекты»** мы представляем новый проект Независимого института социальной политики – «Социальный атлас российских регионов» (руководитель – *Н.В. Зубаревич*).

В рубрике **«Учебные программы»** мы публикуем еще одну интернет-программу, подготовленную в рамках эксперимента «Учебные программы нового поколения» Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту: «Экономическая теория труда» (автор – *С.Ю.Роцин*, МГУ).

Наконец, в рубрике **«Конференции»** мы размещаем три материала:

- обзор заключительного круглого стола по результатам интернет-конференции «Поиск эффективных институтов для России XXI века» (16 декабря 2003 г.);
- программу очередного, одиннадцатого Международного Симпозиума «Куда идет Россия...?» (15–17 января 2004 г.), проводимого с 1993 г. под руководством Т.И.Заславской Интерцентром Московской Высшей школы социальных и экономических наук;
- программу готовящейся научной конференции Независимого института социальной политики «Социальная политика: вызовы XXI века» (25–26 февраля 2004 г.).

* * *

Итак, начался високосный год. Говорят, что такой год особенно труден. Но нас не напугаешь!

VR: Хэррисон Уайт – живой классик. Многие считают, что именно с его статьи «Откуда берутся рынки», опубликованной в 1981 г.¹, и ведется отсчет так называемой новой экономической социологии. В то же время у его трудов довольно странная судьба. В отличие от его знаменитого аспиранта Марка Грановеттера, которого охотно и часто цитируют, про Хэррисона Уайта многие говорят, что признают его вклад, но при этом не понимают его специфического языка. И не с одним переводом мы пока так не мучались, как с его текстом². Но когда в 2000 г. Уайт приехал по нашему приглашению в Москву на международную конференцию «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия», выяснилось, что говорит он столь же ясно, сколь трудно пишет. И в данном интервью нам предстоит еще раз в этом убедиться.

Хэррисон Уайт [Harrison White]. 31 июля 2002 г.³

Мы встретились вскоре после выхода книги Уайта «Рынки из сетей», которая должна была подытожить его концепцию рынков⁴. Он писал ее около десяти лет (еще за два года до этого он прислал мне черновой вариант этой книги). Хэррисон охотно говорил о своем прошлом – о том, как его не читали или читали, но не понимали. И о том, насколько случайными порою оказывались наиболее важные вещи. Он человек чрезвычайно широких интересов, и в любой беседе трудно предугадать, куда он повернет в следующий момент.

* * *

– Хэррисон, Ваша статья «Откуда берутся рынки» стала классикой экономической социологии. А когда Вы начали называть эту область экономической социологией?

– О, это произошло не по моей инициативе. Мне самому всегда нравился термин «социальная экономика», но тогда кто-то использовал его в другом смысле⁵. Вообще-то я никогда особенно не задумывался о названии, а потом мне понравилось название «экономическая социология». Пожалуй, это произошло, когда его начали использовать Нил Флигстин и другие. А я просто занимался изучением явлений, которые обычно считают экономическими. Мне казалось, экономисты двигались в правильном направлении, и я решил пойти за ними. Я весьма

¹ White H. Where Do Markets Come From? // American Journal of Sociology. 1981. Vol. 87. P. 517–547.

² Уайт Х. Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии // В.В. Радаев (сост. и ред.). Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002. С. 96–118.

³ Перевод М.С. Добряковой.

⁴ White H.C. Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production. Princeton: Princeton University Press, 2002.

⁵ Видимо, речь идет об Амитаи Этциони, создавшем Общество по развитию социэкономии (подробнее см.: Радаев В.В. Краткие размышления по поводу 13-й Ежегодной конференции Общества по развитию социо-экономики (SASE) // Экономическая социология. 2001. Том 2. № 4. 2001. С. 148–149. <http://www.ecsoc.msses.ru/Conf.php>

интенсивно изучал экономику в колледже – экономику фирмы и т.п. И очень в ней разочаровался. Точнее, я занимался не собственно экономической теорией, а скорее исследованием производственных организаций, индустриальной социологией, при этом основные мои интересы в фундаментальной теории были связаны с системами родства и сетями. Мне казалось, что это – самые важные вещи, и я не особенно интересовался собственно экономической теорией и вещами, которые к ней относились. Наверное, меня больше интересовала социальная стратификация. Я уделял много внимания изучению систем родства и индустриальной социологии, организационным системам контроля. Я пытался также изучать рынки и прослушал в колледже несколько курсов, но они были ужасны. Такое впечатление, что их авторы не особенно разбирались в том, о чем они говорили. По крайней мере, то, о чем они говорили, мне было неинтересно.

А затем произошел один случай. Я тогда уже много лет работал в Гарварде, и мне удалось получить грант от Национального научного фонда на реализацию междисциплинарной программы математического моделирования, в которой принимали участие самые разные специалисты – биологи, химики, экономисты, политологи, социологи, антропологи и так называемые экологи. В исполнительном комитете со мной были биолог Стивен Гуд, который, к сожалению, недавно умер, и экономист Ричард Зекхаузер. Мы проводили семинары на факультете, у нас была группа аспирантов с разных кафедр, мы ставили перед ними интересные задачи. Словом, мы работали над множеством тем, и опять-таки это не была собственно экономическая теория – например, мы занимались очень интересными вопросами биологической экологии. Среди нас был очень умный биолог, который отчасти занимался и экологией. Так вот он придумал экономическую теорию американского лося. И методом линейного программирования он проанализировал данные, полученные за год полевых исследований. Я знал также многих экономистов, активно занимался операционным анализом и линейным программированием, всеми этими стандартными вещами.

А потом вышел случай с этой статьей о рынках. Очень известный экономист Майкл Спенс [Michael Spence] участвовал в нашем семинаре вместе с Кеннетом Эрроу [Kenneth Arrow] и многими другими экономистами. Он показал нам свою интересную статью о сигналах, она меня очень заинтересовала – и мне показалось, что я могу предложить другую интерпретацию этой проблемы. Я активно занялся этим, написал ряд рабочих материалов в рамках этой программы. Правда, они никогда не были опубликованы, и я был несколько разочарован, мне казалось, я никогда не смогу заинтересовать этим экономистов.

Но где-то через полгода или через девять месяцев я вдруг обнаружил еще одну вещь. Спенс не только ошибся, но и упустил важную часть анализа. Ведь он хотя он и был просто блестящим экономистом, но действовал в рамках обычной схемы и в результате упустил то, что мне, наоборот, показалось очень важным. Тогда я написал об этом, причем, как я говорил, никому это особенно было не надо – социологи обычно не читают такие работы, а экономисты им не рады. Думаю, решающую роль для ее публикации сыграл Берт Сингер [Burt Singer], который занимался статистикой. Я показал ему свою работу. Она выглядела не вполне обычно. Но он заинтересовался, и ее опубликовали в *American Journal of Sociology* в 1981 г. И тогда я подумал, что, может, стоит попробовать и дальше работать в этом направлении. Ведь к 1980 г. многое уже было мною написано.

Одновременно я работал с Бобом Иклесом [Robert Eccles] и многими другими людьми над исследованием систем контроля в крупных организациях и хозяйстве, преподавал эти курсы с Иклесом и Джоном Пэджетом [John F. Padgett], который сейчас работает в Институте Санта Фе. Мне казалось, что вот сейчас люди заинтересуются этим, однако, насколько я знаю, и через несколько лет никто ее не прочел. Ну, и тогда я занялся другими вещами.

– Да, но позднее ее наконец-то признали. Не знаю, конечно, читают ли ее, но признание она наконец получила.

– В том-то все и дело: никто и не знал о ее существовании. А затем группа авторов, в том числе Барри Уэллман [Barry Wellman], задумали подготовить книгу о сетевом анализе, и он предложил мне применить мою рыночную модель к анализу сетей. Ведь на самом деле первоначально моя рыночная модель описывала не сети, она была гораздо более экономической. Но я всегда интересовался сетями и понимал, что все так или иначе завязано в сети. Так что я занялся этим. Вторым редактором сборника был Стив Берковиц [Steven Berkowitz], мне кажется, он очень хороший редактор. Он заставил меня задуматься. Так что в результате я написал главу для их книги⁶.

– Это было в 1988 г.?

– Да, в 1988-м. Знаете, была еще одна вещь, о которой я забыл упомянуть. Еще одно разочарование. Я тогда восхищался работой Тома Бернса [Tom Burns] – это выдающийся социолог, работавший в Эдинбургском университете. Он написал прекрасную книгу – пожалуй, можно назвать ее экономической социологией менеджмента. Но его диссертация была посвящена инновациям, управлению инновациями. Это замечательная книга, в ней много нового⁷. Этнографическая работа, написанная на основе полевых исследований. Словом, я долгое время восхищался его работой, мы обменивались различными схемами и часто виделись. Если говорить о сетях, следует добавить, что Том Бернс во многом помог Ирвину Гофману [Erving Goffman]. При этом в какой-то момент Гофмана поддерживал также и Том Шеллинг [Thomas Schelling] – экономист, но, на мой взгляд, и обществовед; т.е. его кругозор значительно шире, чем у обычного экономиста. Он прекрасный человек. Да, при этом Шеллинг был отнюдь не математиком. Все эти люди были не были математиками. Это своего рода побочное направление в исследовании сетей. Затем Эдинбургский университет решил организовать юбилейное издание работ Бернса. Тогда я занимался блок-моделями. Вы знаете, тогда это было очень популярное направление в Гарварде. И у меня появилась эта идея о модели связи с поставщиками [backward model]. Я написал об этом и очень гордился своей работой. Отправил ее в Эдинбург, надеясь, что она будет включена в этот юбилейный сборник. Но Джон Фекл Пэджет, занимавшийся подготовкой сборника, так и не собрал его, книга не была опубликована. И это было последней каплей. Выходит, что первые мои работы просто исчезли. Так же отчасти получилось и с Уэллманом и Берковицем.

В то же время я занимался и другими вещами. Меня интересовали идентичность и контроль, крупные системы, мы работали с людьми из бизнес-школ (а это люди особого рода). В частности, Боб Иклес там был. Вскоре я уехал из Гарварда. Я провел в нем более двадцати лет – но затем я развелся и отправился в Аризону, а потом в Колумбийский университет. Я возглавлял там один центр (мы сами создали его). Затем появился швед Ричард Сведберг – не помню точно, когда это было, но кажется, это был второй год моей работы в Колумбийском университете, я еще занимался там организацией семинара. И он предложил идею диалога с экономистами и социологами.

– Конечно, я читал эту книгу.

⁶ Wellman, Barry, and S.D. Berkowitz (eds.) *Social Structures: A Network Approach*. Cambridge [Cambridgeshire], N.Y.: Cambridge University Press, 1988 (1996, 1997).

⁷ Burns, Tom, and G.M. Stalker. *The Management of Innovation*. L.: Tavistock Publications, 1966 (1961); Rev. ed.: Oxford, N.Y.: Oxford University Press, 1994.

– Да, это были «Диалоги»⁸. Книга оказалась очень интересной. Особенно интересны главы с Амартией Сеном и Джорджем Акерлофом. Кажется, Спенса не было в этой книге – я не помню главы о нем.

– Да, насколько я помню, его не было.

– Но там было много других интересных людей. Это одна вещь. Кроме того, я работал тогда над книгой «Идентичность и контроль»⁹. А когда закончил ее, то принялся за работу о социальных силах в искусстве, и в ней было больше об идентичности¹⁰. Тогда же я понял, что самое важное направление – это лингвистика. Просто если вы хотите заниматься фундаментальной социальной наукой, вы должны понимать сущность языка, на котором делается эта наука. Я очень интенсивно занимался этим много лет. И к 1995 г. опубликовал несколько работ.

Затем произошел еще один случай. Я был в творческом отпуске в Париже. Точнее, я приехал туда для работы с Аленом Деженном [Alain Degenne] – как Вы знаете, мои более ранние интересы были связаны с моделями и мобильностью. Это прекрасный французский исследователь сетей и статистик, статистический социолог, в частности, у него есть работы по безработице¹¹. Мы встречались с ним в его офисе в Национальном центре научных исследований [CNRS]. Там был также Эммануэль Зеггер, с которым я встречался и раньше, но мы не были хорошо знакомы. Словом, я работал и был вполне счастлив, собирался познакомиться с Коненом и другими французскими лингвистами – там же есть известная традиция, идущая от Бенвениста. Работая, я, конечно, знал, что тут будет так же, как и с моей рыночной моделью. Я погрузился в лингвистику, но у лингвистов свои тропы, свои стили мышления, и их не особенно интересовали эти мои мысли. Но мне все равно очень нравилось в Париже.

А затем появился человек по имени Фавро [Olivier Favreau]. Впоследствии я вспомнил, что мы встречались с ним раньше, сразу после того, как я уехал из Гарварда, но я тогда как раз разводился и не придавал значения этой встрече. Словом, Фавро тогда обратился ко мне с вопросом о моей работе, сказал, что он читал ее и хотел бы посмотреть рабочие материалы, на которые я ссылался. Я ответил что-то вроде того, что мне сейчас не до того. Потом я забыл об этом – и вот через десять лет он снова объявился. Знаете, это прекрасный, очень здравомыслящий человек.

– Я читал его работы, но мы никогда не встречались.

– Прекрасный и очень здравомыслящий. Он хотел организовать «журнэ». Думаю, никто не знал, что это такое. Но это такой французский обычай. И получилось очень интересно. Я никогда прежде не слышал такого четкого изложения моей рыночной модели, со всей своей французской четкостью он все разложил по полочкам. Он очень хорошо ее понял и показал (а ведь французское направление исследований – совсем другое, особенное), что тут есть совершенно естественные соответствия между различными типами рынков. Оказалось, что во

⁸ Swedberg, R. (ed.) *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton: Princeton University Press, 1990.

⁹ White, Harrison C. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press, 1992.

¹⁰ White, Harrison C. *Careers and Creativity: Social Forces in the Arts*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1993.

¹¹ Degenne, A., and M. Forsé. *Introducing Social Networks*. L.: Thousand Oaks, Sage, 1999.

французской социологии конвенций есть своя теория рынков, не имеющая ничего общего с моделями. Они говорят об особых типах рынков. И Фавро просто удивительно показал сходство между нашими теориями. Я не знаю никого другого, кто мог бы это показать, он заметил это сходство.

А я как раз собирался тогда возвращаться в США, занимался работами по лингвистике, одна из них была опубликована на французском языке. Но Фавро был очень убедителен, к тому же у меня наконец появился слушатель, и я согласился. Да и моя новая жена обожает Париж, мы бываем там каждый год – так что через год мы вернулись. У него тогда родилась идея организовать летнюю школу. И тогда я понял, что это все вполне серьезно, что мне стоит снова этим заняться. Я ведь никогда не работал толком над разделом о сетях. Ну, и я помахал ручкой Уэллману с Берковицем. И сказал себе, что через год у меня будет книга. Это был примерно 1996 г. А в 2002 г. она вышла¹². Так что большую роль в этом деле сыграл Фавро. Но не только Фавро, просто он был старшим в группе, там еще были Эмар Дюверне [François Eymard-Duverney], два аспиранта, целая группа французских экономистов.

Наконец, еще одна причина, почему я отвлекся от лингвистики, была связана с тем, что работа над книгой заняла много времени. Просто по поводу моей предыдущей книги – «Идентичность и контроль» – все жаловались, что не могут ее читать, ничего не понимают, они для них бесполезна, не ссылались на нее. Так что на этот раз я решил сделать книгу понятной. Мне помогал редактор, и я переписывал, переписывал, переписывал... Просто уйма времени ушла на это. Затем во время моего второго творческого отпуска (это был 2000 г.) я понял, что людям все равно сложно ее читать, даже если я напишу все понятно – но людям необходимо отойти от этих уравнений и всех этих операций с данными.

Важно и то, что единственное место, где я получил какой-то отклик на «Идентичность и контроль», – это Франция. Правда, и Германия тоже, но моей жене не нравится Германия. Так что контакты ограничились Францией. Дежен написал прекрасную работу на французском об «Идентичности и контроле». К сожалению, он так и не опубликовал ее. Но он понял мою книгу, и его аспирант ее понял.

Тут произошел еще один случай. Они попытались применить эти идеи социальной организации к работе крупных фирм, занимавшихся изготовлением вина, – знаете, того первоклассного вина, которое делают в Лангедоке. Получилась очень интересная работа. А потом выяснилось, что она была сделана для руководителя этой фирмы, он оказался очень интересным человеком и понял идеи, изложенные в «Идентичности и контроле». Очень важно было понять, как на экономическом уровне происходит эта перемена от столового вина к другим видам вина. И чем больше я думал о вине, тем больше я понимал, что есть множество видов вина и, соответственно, множество различных рынков этого вина. И с аналитической точки зрения это совершенно различные рынки. Так что там было над чем подумать.

В результате я стал проводить во Франции довольно много времени, у нас была небольшая квартирка в Монпелье, я работал с этой группой, написал еще несколько работ, выступал на семинаре в Стенфордской бизнес-школе. В этих нескольких работах я попытался пойти дальше своей книги, вывести более практические уравнения, в которые люди могли бы подставить свои данные. Отчасти я также хотел понять следующий уровень секторов – не просто рынков и фирм, но отраслевой уровень. Я очень интенсивно работал над этим в тот год. И здесь не знаю, может быть, опять моя работа будет выбиваться из общего русла. Но по крайней мере теперь это

¹² White, Harrison C. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press, 2002.

направление экономической социологии представлено. И если даже если мои работы никто не читает, то по, крайней мере, они включены в стандартную программу, их цитируют.

– Да, несомненно. В связи с этим вопрос по поводу экономической социологии. Эта область достаточно разобщена, есть разные течения. А какие направления, на Ваш взгляд, являются основными для нынешней экономической социологии?

– Да, давайте оставим мою рыночную модель, она вообще появилась случайно, я мог бы никогда ее не закончить – ведь есть еще так много вещей, которые очень важны для экономической социологии и которые меня в разное время так или иначе интересовали. Например, среди классических вещей возьмем работы Роберта Фолкнера [Robert Faulkner], который работал с Уэйном Бейкером [Wayne Baker] и занимался социологией труда. У него есть великолепные исследования, основанные на использовании блок-моделей. Мне кажется, *это* и есть экономическая социология. На мой взгляд, мой интерес к социологии искусства как-то с этим пересекается. Мне кажется, не следует считать экономическую социологию какой-то особенно сухой наукой. Мне не хотелось бы давать здесь никаких определений, но, знаете, можно сказать, что экономическая социология выросла из исследований труда.

На мой взгляд, было бы очень полезно, если бы люди, занимающиеся экономической социологией, по крайней мере некоторые из них, были знакомы с традиционной экономической теорией, могли оперировать ее понятиями и инструментарием. Такие примеры есть – скажем, Уэйн Бейкер. Я встретил его, когда он зарабатывал себе на жизнь прикладными исследованиями. А затем он начал работать с Бобом Иклесом в Гарвардской бизнес-школе.

Думаю, стоит упомянуть и то, что я примерно десять лет занимался прикладными исследованиями городских систем, урбанизмом. Они позволили мне заработать денег на летний дом, но помимо прочего, это было и очень интересно для меня. Я изучал также изменение вакансий в сфере жилья. Единственное, о чем я жалею (и в этом упрекал меня мой студент), – что мы ничего не опубликовали об этом. Но я тогда не был на это настроен, у меня была своя академическая работа. А сейчас я это понимаю. Впрочем, одна работа все-таки появилась, в ней говорилось о том, каким будет рынок жилья. С тех пор прошло уже десять лет, и, оказывается, я верно предсказал, каким будет жилье в современных США. И мне кажется, *это* – экономическая социология.

А о чем я жалею и что я считаю слабостью экономической социологии – это то, что я никогда особенно не работал с людьми, занимающимися маркетингом и рекламой. Мне кажется, они делают много оригинального, в их работе много творческих моментов. Вы знаете, это чистая случайность, что я занялся исследованием организаций, управленческим контролем и т.д. Я знал некоторых людей, время от времени читал их работы и восклицал «Вот это да!..» Отчасти это касается и сферы искусства.

Так что, мне кажется, не стоит постоянно придерживаться одних и тех же тем. При этом определенные темы должны быть всегда и, несомненно, труд – одна из них. Я полагаю также, что должны быть знания и в области традиционной экономической теории – ведь это часть нашего культурного багажа, в ней многое объясняется.

Кроме того, среди основных тем, несомненно, должен быть класс. Я ведь много занимался и социальной стратификацией, начинал с исследований социальной мобильности. В последние десять – двадцать лет я совсем отошел от этой проблематики. Но эти темы, несомненно, являются важной частью экономической социологии. Правда, они могут подвергаться политическому влиянию – из-за этого происходят деления на разные социальные страты и т.д. Я сам так не думаю – мне не кажется, что есть особый смысл изучать социальную стратификацию и при этом не пытаться связать ее с экономическими идеями. Исследования распределения

доходов, неравенства, особенно классового, имеют развитую традицию в США, и я много занимался этим. Но я не принимал участия в политических баталиях. А вот что меня несколько беспокоит – так это наша Американская Социологическая Ассоциация, которая без особых на то причин воздвигла все эти стены. Ведь у нас же сейчас столько разных секций – секция по социологии организации и профессий, секция по стратификации...

– *А теперь и по экономической социологии...*

– Совершенно верно, теперь и по экономической социологии. А я участвовал также в создании секции по математической социологии. Мы активно разрабатываем теорию и методологию, но все это более общие вещи, переходить к практическим вопросам сложнее. Я только что говорил об этом с Эндрю Эбботом [Andrew Abbot], у него есть некоторые мысли по этому поводу. Знаете, очень трудно переступить через эти границы, люди так старательно отмечают их своими флагами. Но Уэйн Бейкер очень успешно работал в этом направлении. И Вивиана Зелизер [Viviana Zelizer] тоже была первым председателем секции, просто прекрасным, надо сказать, у нее были очень интересные идеи. Она привносит вещи, связанные с культурой. И несомненно, Вивиана может рассказать об этом гораздо больше; она также активно занимается социологией культуры. Мне кажется, это замечательно, пока люди не начинают разграничивать, что вот – это социология культуры, а это экономическая социология. Мне кажется, такое деление не имеет особого смысла. Словом, я был очень рад заняться экономической социологией.

– *Хорошо, а если взять последние несколько лет – три-четыре года, какие книги или статьи привлекли Ваше внимание, какие работы Вы назвали бы наиболее интересными, новаторскими, побуждающими мысль? Если говорить только о недавних работах.*

– Ну, например, работы Джона Дауни [John Downy] и его более молодых коллег. Если брать только последние несколько лет? Просто мне кажется, их работа очень интересна и оригинальна. Они обычно связывают себя скорее с организационной социологией. Затем, мне кажется, интересны работы Подольны [Joel Podolny] и Цукермана [Ezra Zuckerman]. Опять-таки – французские работы, Люка Болтански [Luc Boltanski], например, и... имя вылетело из головы – его на нашей конференции нет...

– *Мишель Каллон [Michel Callon]?*

– Да, Каллон. Его работы очень интересны. У них там работает целая группа. Я также слежу за работами по стратификации в разных журналах. Интересны работы немцев и скандинавов, которые занимаются системными теориями в духе тех, что разрабатывались в Санта Фе. Не уверен, относится ли это напрямую к экономической социологии.

Есть еще одна сложность. Сказать по правде, я мучительно пытаюсь вернуться к лингвистике. Я много ею занимался, там есть совершенно удивительные вещи. У Майкла Халлидея [Michael Halliday] есть прекрасная книга о функциональной грамматике¹³. Знаете, эти частицы, союзы – о них написано множество монографий.

Мне интересны также исследования дискурса. Здесь есть замечательные философы, работающие в прагматической традиции, при этом многие из них занимаются и анализом дискурса. Есть, например, прекрасный антрополог Джон Гэфортс. Интересно возникновение таких явлений, как креольские языки и пиджины. Ведь при анализе дискурса вы наблюдаете за людьми – и за их грамматикой. Это один из самых важных моментов – понять грамматику. И это предполагает проведение сравнений, тут участвуют все типы языков. Есть интересные работы человека по фамилии Бикертон, он опирался на более ранние работы известного

¹³ Halliday, Michael. *An Introduction to Functional Grammar*. L.: E. Arnold, 1994 (1985).

социального лингвиста Уильяма Лабова [William Labov], но использовал более масштабные данные. К сожалению, он ушел в религию и больше не занимается этими вопросами. [...]

Что же касается экономической социологии, то, если вы действительно хотите понять, скажем, что происходит в российском бизнесе, одна из самых важных вещей – слушать этих людей, слушать, как они говорят, анализировать их грамматику, арго, слова, какие они используют. Это и анализ дискурса, и анализ грамматики. Моя первая работа при подготовке диссертации была выполнена на основе исследования промышленной фирмы в Питсбурге, в ней рассматривалось, как в этой фирме осуществляется научно-исследовательская работа. И уже тогда я заинтересовался тем, как деловые люди рассказывают о своей работе, я записывал их фразы. Это было важно с точки зрения культуры, позволяло понять их культуру. В таких исследованиях полезен также сетевой анализ. Особенно интересно то, что сами они не задумываются над тем, какие слова они используют, они просто разговаривают. Важно просто исследовать, как они говорят, какова их грамматика, каковы ее особенности в различных профессиональных группах и среди капиталистов, в том числе среди венчурных капиталистов. Я проводил такие исследования. Венчурный капитал – это особая сфера, непременно надо заняться изучением лингвистики венчурного капитала. Например, на шансы стать венчурным капиталистом влияет социальный класс индивида и многие другие вещи, но отчасти это связано и с тем, как меняется их образ мышления, они начинают мыслить особым образом. Они очень эффективно взаимодействуют друг с другом, очень легко усваивают новые вещи, учатся думать и говорить по-другому. И если вы просто можете слушать их – и слышать, вы можете многое понять. Вам не придется задавать им вопросы, строить анкету. Просто научитесь понимать их язык. Так что я стараюсь этим заниматься. Хотя это непросто.

Как я уже говорил, я занимаюсь также и другими вещами, они связаны преимущественно с исследованиями рынков вина. Есть пара исследователей в Колумбийском университете, которые также изучают вино, мы работали вместе с ними на юге Франции. Есть интересные работы более этнографического характера.

– *Мой последний вопрос – по поводу будущего. Какие области экономической социологии кажутся Вам наиболее перспективными? Например, какие темы Вы посоветовали бы выбрать своим аспирантам?*

– Мне бы не хотелось таким образом направлять их. Потому что для творческих людей выбор важно выбрать то, что интересует их.

– *Да, это так. Но все-таки какие темы или направления, на Ваш взгляд, будут наиболее активно развиваться в ближайшие несколько лет?*

– О, таких направлений много, нам потребуется много людей, много ресурсов. Например, мало кто в должной мере интересовался работами Эрика Лайфера [Eric Leifer]. А это, несомненно, экономическая социология. У него есть прекрасная книга о формировании команд высшей лиги – вышла в издательстве Гарвардского университета¹⁴. Затем целый ряд работ Джона Пэджета. Я имею в виду не последние его работы о Медичи, а работы по фискальной социологии. Мы сегодня не говорили об этом, но налоги – очень важный срез общества, а у Джона Пэджета есть прекрасные работы на эту тему. У него есть также замечательные работы о том, как принимаются решения в суде. Почему бы не отнести это к экономической социологии? А в Принстоне есть молодой социолог Брюс Уэстерн [Bruce Western], он написал целую диссертацию о том, что одним из основных факторов, влияющих на американский рынок труда,

¹⁴ Leifer, Eric. *Making the Majors: The Transformation of Team Sports in America*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1995.

является число людей, сидящих в тюрьме. Мне кажется, все эти направления работы очень интересны. Огорчает лишь то, что все они никак не связаны между собой, не используют наработки друг друга. Конечно, это не означает, что все вместе должны исследовать одну проблему. Но, двигаясь в разных направлениях, мы должны следить за работой друг друга. Например, у нас есть секция по экономической социологии, и, на мой взгляд, имеет смысл побуждать этих людей интересоваться также вопросами стратификации, культуры, организации труда – вероятно, в России та же проблема.

– Да, пожалуй. Большое спасибо.

Основные публикации Хэrrисона Уайта

- Уайт Х. Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии // В.В.Радаев (сост. и ред.). Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002. С. 96–118.
- White, Harrison C. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press, 2002.
- White, Harrison C. Markets and Firms Notes toward the future of economic sociology // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. <http://www.ecsoc.msses.ru/NewText.php>
- White, Harrison C. *Careers and Creativity: Social Forces in the Arts*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1993.
- White, Harrison C. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press, 1992.
- White, Harrison C. Where Do Markets Come From?, *American Journal of Sociology* (1981). Vol. 87 1981. P. 517–547.
- White, Harrison C. *Chains of Opportunity; System Models of Mobility in Organizations*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1970.
- White, Harrison C., and Cynthia A. White. *Canvases and Careers: Institutional Change in the French Painting World: With a New Foreword and a New Afterword*. Chicago: University of Chicago Press, 1993; N.Y.: Wiley, 1965.
- White, Harrison C. *An Anatomy of Kinship; Mathematical Models for Structures of Cumulated Roles*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1963.
- White, Harrison C. *Research and Development as a Pattern in Industrial Management: A Case Study of Institutionalization and Uncertainty*. N.Y.: Arno Press, 1980. Originally presented as the author's thesis, Princeton, 1960.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРУПП ИНТЕРЕСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ¹

Окончание (начало см.: Т. 4. № 5. 2003)

Яковлев Андрей Александрович

Государственный университет – Высшая школа экономики

E-mail: matesha@hse.ru

2. Социальная база реформ в России: взаимодействие интересов и их эволюция

В предыдущем разделе мы постарались показать основные подходы к анализу социальной базы реформ в ранее проведенных исследованиях. По итогам этого обзора, на наш взгляд, можно выделить ряд вопросов, оставшихся пока без ответа.

Применительно к рассмотренным моделям социальных взаимодействий в переходной экономике не вполне ясными оказываются причины выхода конкретной страны (или группы стран) на определенную траекторию реализации реформ, а также пути выхода из ловушек «частичных реформ» и «политической поляризации». Здесь, на наш взгляд, большое значение имеют стартовые различия в социальной и институциональной структуре разных стран с переходной экономикой, и в первом параграфе данного раздела мы более подробно на них остановимся. При этом мы не ставим своей целью еще подтвердить справедливость идеи зависимости от выбранного пути [path dependence]. Такой анализ представляется нам важным потому, что указанные различия до сих пор оказывают свое влияние на поведение участников социальных взаимодействий, и их необходимо учитывать при рассмотрении эволюции интересов основных групп игроков на экономической и политической сцене.

Применительно к анализу эволюции элит мы попытаемся дать свое объяснение тем структурным сдвигам, которые имели место в начале 1990-х гг. и которые по-разному интерпретируются экспертами. Однако вопрос о преемственности или обновлении элит сегодня, на наш взгляд, уже не является столь принципиальным. Более важен вопрос о механизмах взаимодействия бизнеса и власти (и, соответственно, политической и деловой элит), поскольку с учетом слабости политической демократии и гражданских организаций в России именно государство и крупный бизнес оказываются ключевыми игроками, определяющими перспективы развития экономики и общества.

¹ Данная статья написана в рамках исследовательского проекта, поддержанного фондом Александра фон Гумбольдта в рамках Программы стипендий федерального канцлера ФРГ в 2002–2003 гг. Автор признателен Центру исследований Восточной Европы (Бремен) за содействие в реализации данного проекта. Многие идеи данной статьи были сформулированы в плодотворных дискуссиях с Е. Кузнецовым, которому автор выражает свою признательность. Автор благодарен за замечания и комментарии к предшествующим версиям данной статьи, высказанные Я. Паппэ, Х. Пляйнесом, О. Шкаратаном, В. Гимпельсоном и Х. Шредером, а также участниками научного семинара Центра исследований Восточной Европы (Бремен) и участниками международной научной конференции ГУ–ВШЭ «Модернизация экономики России: социальный контекст».

В этом контексте, по нашему мнению, недостатком более ранних работ является своего рода абсолютизация доминирующих тенденций или стратегий поведения, а также отсутствие разграничения интересов внутри влиятельных социальных групп². Мы исходим здесь из того, что в каждый данный момент времени наряду с доминирующей возможны иные стратегии, которые могут стать основой для альтернативных вариантов развития. Такие стратегии всегда связаны с определенными интересами. При этом в бизнесе, как правило, существует прямое соответствие между стратегиями и интересами, лежащими в их основе. Напротив, на стороне государства эта связь не является однозначной, поскольку возможны существенные различия между индивидуальными интересами отдельных чиновников или политиков, их корпоративными (групповыми) интересами и интересами государства или общества в целом.

Учет подобных различий в интересах как на стороне бизнеса, так и на стороне государства, на наш взгляд, позволит ответить на наиболее существенный вопрос о том, какие социальные группы способны поддержать реформы или политику экономического роста в условиях сложившегося «плохого равновесия» – в виде «приватизации государства» и «политической поляризации». Именно этот вопрос будет в центре нашего внимания в данном разделе.

2.1. Стартовые межстрановые различия в социальной и институциональной структуре

По нашему мнению, стартовые различия в социальной структуре общества в значительной мере предопределили те разные результаты социально-экономического развития, которые сегодня демонстрируют страны Восточной Европы, Прибалтика и Китай, с одной стороны, и Россия с государствами СНГ, с другой. В этой связи интерес представляют также сравнения с послевоенной Германией, которая, как и Россия в начале 1990-х гг., прошла через радикальную смену режима и столкнулась с серьезным кризисом идеологии. Однако при этом уже к концу 1950-х гг. в Западной Германии наблюдался мощный экономический подъем – о котором пока не приходится говорить в России.

В целом, на наш взгляд, в отличие от стран Восточной Европы и Прибалтики в России и других республиках бывшего СССР в конце 1980-х гг. *не было социальной базы для политики, направленной на формирование конкурентной рыночной экономики и конкурентной (т.е. демократической) политической системы.*

Данный тезис внешне не согласуется с той широкой общественной поддержкой, которой пользовались демократические и рыночные реформы М.С. Горбачева и Б.Н. Ельцина в конце 1980-х – начале 1990-х гг. Однако здесь необходимо различать политические декларации и объективные интересы тех влиятельных социальных групп, которые стояли за реформаторами. В этой связи у России было два серьезных отличия от Восточной Европы.

Во-первых, у нас не было исторического опыта жизни в рыночной экономике и в демократических условиях. Соответственно, у абсолютного большинства граждан не было понимания того, что рынок и демократия – это не только свобода, но и ответственность, причем, прежде всего, для власть имущих.

Во-вторых, социально-политическая структура нашего общества была качественно другой. В странах Восточной Европы значимая часть социальной элиты, интеллигенции, жившей в стране, не была интегрирована с правящим режимом. Эти люди работали на предприятиях и в исследовательских институтах, преподавали в университетах, но они не были членами коммунистической партии и не присутствовали в партийно-хозяйственном аппарате. По

² Так, например, в весьма интересной работе Х. Пляйнса, на наш взгляд, неоправданно отождествляются интересы государства и консолидированных «государственных акторов», а также игнорируются возможные весьма существенные различия в интересах самих «государственных акторов» [Pleines 2003b].

существо, эти люди были *носителями альтернативной идеологии*, которая подспудно сохранялась в обществе и которая нашла свое выражение в венгерских событиях 1956 г., в «пражской весне» 1968 г., в действиях польского независимого профсоюза «Солидарность» и т.д. В силу этого к моменту слома коммунистического режима в конце 1980-х гг. была возможность персональной замены людей во власти, т.е. во власть могли прийти *новые люди с иными ценностными установками*.

При этом для стран Восточной Европы и Прибалтики, безусловно, очень большое значение имела идея европейской интеграции. «Рынок» и «демократия» рассматривались здесь как символы Европы, к которой хотели принадлежать эти страны. И поэтому подобные общеевропейские ценности выступали в качестве своеобразного внешнего якоря, обеспечивающего согласование многообразных противоборствующих частных интересов.

Это очень важное обстоятельство – поскольку вне единых ценностей и вне определенной идеологии общество утрачивает ориентиры, не может сформулировать для себя перспективы развития. Наглядным подтверждением сказанному, на наш взгляд, является тяжелый опыт пореформенного десятилетия в России, когда глубокий кризис старой идеологии не сопровождался появлением новых ценностей и идеалов, разделяемых обществом.

Основная причина этого, по нашему мнению, заключается в отсутствии в СССР реальной внутренней оппозиции и в узости круга носителей альтернативной идеологии. Последовательная – в течение 70 лет – политика пресечения всяческого инакомыслия в СССР привела к тому, что потенциальная оппозиция либо была физически уничтожена в период репрессий, либо выдавливалась из страны в эмиграцию, либо интегрировалась с властью. Переход от сталинского тоталитарного режима к авторитарной модели 1950-х–1980-х гг. выражался, в том числе, в сокращении масштабов прямых репрессий. Тем не менее правящая партийно-государственная элита закрывала глаза на проявления инакомыслия в среде научной и творческой интеллигенции лишь в той мере, в какой они не воспринимались как оппозиция режиму и носили публичный характер. В результате не связанными с режимом фактически оставались лишь немногочисленные диссиденты, выступавшие с радикальной критикой системы, но, как правило, не способные предложить какую-либо конструктивную программу преобразований.

Как раз здесь, на наш взгляд, стоит вернуться к дискуссии о роли интеллигенции в преемственности и обновлении элит, описанной в параграфе 1.2. По нашему мнению, применительно к политическим и экономическим преобразованиям конца 1980-х – начала 1990-х гг. можно говорить о взаимодействии четырех условных групп интересов в российской элите. Это старшее и младшее поколения в рамках номенклатуры, а также старшее, более идеалистическое и младшее, более прагматическое и циничное поколения интеллигенции. Социальный статус номенклатуры как реального «правлящего класса», безусловно, был выше, однако верхние слои советской интеллигенции в той или иной форме всегда взаимодействовали с номенклатурой и в этом смысле были приближены к власти.

В первые годы перестройки борьба за власть шла внутри номенклатуры, причем ее младшее поколение активно использовало демократические и рыночные лозунги для того, чтобы «подвинуть» старших товарищей. Интеллигенция в целом в этот период поддерживала младшее поколение номенклатуры, подпитывая его новыми идеями. Однако если старшее поколение интеллигенции при этом скорее ориентировалось на реформирование существующей системы и построение «социализма с человеческим лицом», то младшее поколение – во многом представленное комсомольскими активистами³ – в существенно

³ Здесь следует особо подчеркнуть, что к 1980-м гг. комсомол был *массовой* организацией, через которую в обязательном порядке проходили все социально активные представители молодежи – если они не находились в прямой и явной оппозиции к режиму. Сказанное в полной мере относится к молодой творческой и научно-технической интеллигенции, для

большей степени стремилось к извлечению *частных выгод* из сложившейся ситуации и из личной близости к власти.

Именно на этой базе, на наш взгляд, возникла «комсомольская экономика», которой столь большое значение придает О. Крыштановская. Однако, поддерживая подобные предпринимательские инициативы, высокопоставленные сотрудники партийного и хозяйственного аппарата отнюдь не считали, что тем самым они отдают власть или формируют для себя запасные аэродромы. Они полагали, что командные рычаги останутся в их руках – как это было в период НЭПа. «Комсомольская» же экономика нужна была им как вариант «откупа» по отношению к более молодым коллегам, так как в советской системе отсутствовал нормальный механизм смены поколений номенклатуры. Другой вопрос, что представители высшей номенклатурной элиты, занятые внутрикорпоративной борьбой и просто не обладавшие достаточными знаниями, не представляли себе реальных последствий тех действий и мер, которые были санкционированы ими с подачи «комсомольцев-предпринимателей».

К 1989–1990 гг. управление страной в основном перешло в руки младшего поколения номенклатуры. Одновременно во власть частично пришли идеалистичные представители старшего поколения интеллигенции. С этого периода, на наш взгляд, между младшим поколением номенклатуры и приближенными к власти верхними слоями младшего поколения интеллигенции начинается своего рода соревнование за контроль над советским наследством.

Именно к этому периоду относится избирательное акционирование крупных предприятий, разрешение так называемой аренды с выкупом для средних и небольших предприятий, а также трансформация отраслевых министерств и ведомств в концерны и ассоциации – что действительно отражало стремление номенклатуры сохранить за собой реальную власть, получив контроль над собственностью. Однако лишь в редких случаях эти АО, концерны и ассоциации превратились в реально функционирующие крупные бизнес-структуры – просто в силу того, что представители советской номенклатуры (включая ее младшее поколение) в основной своей массе не умели вести бизнес⁴. В этом отношении характерна судьба большинства «красных директоров», которые на начальном этапе приватизации, как правило, смогли сохранить контроль над своими предприятиями, однако затем потеряли его – поскольку не смогли управлять этими предприятиями в новых, рыночных условиях⁵.

которой успешная деятельность в комсомоле отнюдь не обязательно была сопряжена с будущей номенклатурной карьерой в партийном или государственном аппарате. Данная тенденция могла быть связана с общим расширением влияния аппарата ВЛКСМ в рамках советской административной иерархии – поскольку ранее многие инициативы молодой научной и творческой интеллигенции санкционировались партийными органами, минуя комитеты ВЛКСМ. Так, по словам Я. Паппэ, Экономико-математическая школа на экономическом факультете МГУ в 1970-е гг. курировалась непосредственно одним из членов парткома факультета.

⁴ Некоторым исключением здесь могут быть предприятия, прошедшие через аренду с выкупом. Во многих случаях они оказались более устойчивы и жизнеспособны. Возможно, их относительная успешность была связана с тем, что по этому пути в конце 1980-х гг. обычно шли хорошо оснащенные предприятия, возглавлявшиеся энергичными и рыночно-ориентированными директорами.

⁵ Это, кстати, не повлияло на российскую модель корпоративного управления – она была и остается инсайдерской, но при этом в большинстве случаев контроль перешел в руки новых частных владельцев, которые могут взаимодействовать со старыми менеджерами как с младшими партнерами.

Таким образом, младшее поколение номенклатуры скорее ориентировалось на постепенную, «ползучую» трансформацию старой системы. Напротив, более образованное и более энергичное молодое поколение интеллигенции для достижения своих целей сделало ставку на радикальный слом существующего режима. При этом, опираясь на близость к российским властям, эта элитная группа смогла использовать новые возможности в интересах развития своего бизнеса, а в дальнейшем – для закрепления своих политических позиций. И если августовский путч 1991 г. можно рассматривать как последнюю попытку сопротивления со стороны старшего поколения номенклатуры, то с расстрелом Белого дома и роспуском Верховного совета РСФСР осенью 1993 г. советская номенклатура как влиятельная социальная группа, на наш взгляд, фактически была отстранена от политической власти на федеральном уровне. Этого, однако, не произошло в большинстве регионов, поскольку верхушка интеллигенция традиционно была сконцентрирована в Москве и других крупных городах. И в регионах во многих случаях власть до сих пор остается в руках представителей старой партийно-хозяйственной элиты.

Однако существенно то, что как в центре, так и в регионах новые люди, пришедшие во власть в начале 1990-х гг. под лозунгами демократических и рыночных реформ, на практике руководствовались собственными, сугубо частными интересами. И резкое ослабление государства в этот период было отнюдь не случайным. Оно позволяло новой правящей элите устранить старые механизмы централизованного контроля, которые раньше еще как-то сдерживали свободу действий старой советской номенклатуры, и одновременно институционально (в рамках приватизации) упрочить свои позиции. При всех различиях во взглядах на политику реформ в данном вопросе позиции младшего поколения советской интеллигенции и младшего поколения советской номенклатуры вполне совпадали – обе группы были заинтересованы в скорейшем получении контроля над тем имуществом, которым управлял старый советский бюрократический аппарат. И государство не должно было помешать им в этом⁶.

Таким образом, в отличие от стран Восточной Европы и Прибалтики⁷ интеллигенция в России не представляла собой контрэлиты, которая могла бы прийти на смену партийно-хозяйственной номенклатуре и привнести с собой новые ценности и идеалы⁸. В отличие же от Китая в России в период радикальных политических и экономических преобразований уже отсутствовала дееспособная старая элита.

В Китае к моменту начала экономических реформ в конце 1970-х гг. коммунистический строй существовал меньше 30 лет. И там не было такого кризиса идеологии, такой внутренней коррозии государства и такой деморализации элиты, которые наблюдались в

⁶ Данные тезисы находят весьма наглядное подтверждение в рамках дискуссий о спросе на право. Так, Катарина Пистор отмечает, что в момент передела собственности на право не будет спроса, так как оно накладывает на участников «большой схватки» нежелательные для них ограничения [см.: Pistor 1999]. И если эти игроки могут препятствовать формированию правового поля, они будут делать это.

⁷ Прибалтийские республики в целом, по-видимому, представляют собой особый случай. Со странами Восточной Европы их объединяет опыт жизни в условиях демократии, более краткий срок пребывания в социалистической системе, а также высокий уровень национального самосознания и восприятие советского режима как оккупационного. Вместе с тем применительно к Прибалтике вряд ли можно говорить о наличии явной контрэлиты. Скорее, по замечанию Я. Паппэ, старая элита здесь вовремя успела пересечь на «национального коня».

⁸ Ряд исследователей [см., например: Frane & Tomšič 2002] именно факт наличия активной контрэлиты, опирающейся на иные общественные ценности, считают ключевым условием успешных реформ в ряде стран Восточной Европы.

СССР уже в конце 1970-х – начале 1980-х гг. и которые, на наш взгляд, стали одной из причин стремительного распада советской системы. При этом, несмотря на усиливающуюся коррупцию и возрастающую степень социальной дифференциации в обществе, китайская партийно-государственная элита по-прежнему остается достаточно консолидированной и в значительной мере ориентируется на реализацию национальных интересов⁹. Этому также может способствовать иное культурное наследие, своеобразная культурная самодостаточность Китая. В отличие от России, которая в течение нескольких столетий стремилась догнать развитые страны, Китай рассматривал Европу и США, скорее, как «другой мир» – с другими ценностями и идеалами, непереносимыми на китайскую почву. При этом ощущение собственного культурного превосходства позволяло Китаю спокойно заимствовать у других наций любые технические достижения и организационно-управленческие новшества¹⁰.

В целом, на наш взгляд, параллели с Китаем были бы возможны, если бы рыночная трансформация началась в СССР в период Н.С. Хрущева – когда государство было существенно более прочным, а верхние слои элиты еще были способны руководствоваться не только частными, но и общественными интересами. Однако даже тогда в СССР вероятность выбора нынешней траектории «китайских» реформ, по нашему мнению, была незначительной.

Как отмечает А. Федоровский, в КНР к концу 1970-х гг. в результате внутривнутриполитических потрясений и дезорганизации экономической жизни, вызванных «культурной революцией», административно-государственные институты в равной степени оказались неспособными эффективно выполнять традиционные командно-распределительные функции и противодействовать реформам. При этом часть лидеров КПК во главе с Дэн Сяопином еще была представлена революционерами первого поколения, которые имели большой политический опыт и были способны гибко реагировать на происходящие события, отказываясь при необходимости от идеологических догм¹¹. Напротив, СССР вышел из Второй мировой войны с окрепшим бюрократическим аппаратом, превратившимся в самодовлеющую силу. При этом репрессии конца 1930-х гг. и последовавший за ним «негативный отбор» кадров привели к тому, что в высшем советском руководстве в 1950-е гг. доминировали малообразованные догматики.

Последнее сопоставление, которое, на наш взгляд, заслуживает внимания, касается послевоенной Германии. Так же, как в современной России, там шла речь о глубокой трансформации режима с радикальным изменением политических институтов. Страна была в глубоком экономическом кризисе. Одновременно в первые послевоенные годы там наблюдался не менее глубокий кризис идеологии¹². Несмотря на дискредитацию старой элиты, долгое время в госаппарате доминировали чиновники, работавшие при нацистах. И,

⁹ Одним из косвенных подтверждений этого является «плановая» смена высшего руководства Китая в ноябре 2002 г. на XVI съезде КПК при продолжении прежнего политического курса. Более подробно о тенденциях социально-экономического развития Китая см.: [Гельбрас, Кузнецова 2003].

¹⁰ На эти особенности Китая при обсуждении первого краткого варианта данной статьи указал Я. Паппэ.

¹¹ См.: [Федоровский 2003: 77].

¹² Этот кризис был обусловлен тем, что в конце 1930-х гг. большая часть населения Германии поддерживала Гитлера. И, как отмечал проф. Удо Венгст [Udo Wengst] на семинаре в Институте современной истории в Мюнхене 19 марта 2003 г., вплоть до середины 1950-х гг. по данным социологических опросов до 2/3 взрослых респондентов в качестве самого благополучного периода в своей жизни называли 1936–1939 гг.

тем не менее, уже к концу 1950-х гг. Германия смогла выйти из кризиса, а 1960-е гг. стали десятилетием немецкого «экономического чуда». Что послужило основой для этого и что отличало Россию 1990-х гг. от послевоенной Германии?

Данные вопросы, равно как и более общая тема осмысления истории в послевоенной Германии, на наш взгляд, заслуживают весьма подробного обсуждения, которое в русскоязычной литературе только начинается¹³. Тем не менее, не вдаваясь в подробную дискуссию, наряду с традиционными рассуждениями о роли оккупационной администрации в восстановлении демократических институтов и значимости американской экономической помощи, ниже мы хотели бы выделить ряд иных параметров, по которым ситуация в послевоенной Германии и в пореформенной России существенно различалась¹⁴.

Фактор времени и характер режима. Нацистский режим в Германии просуществовал всего 12 лет, и ему предшествовал период демократического развития. Соответственно, большинство граждан имело опыт жизни в условиях демократии, при этом значительная их часть голосовала в 1933 г. против Гитлера. Кроме того, в Германии речь шла о переходе от тоталитарного к демократическому режиму. И «негатив» тоталитарного режима в этом случае был существенно более явным. Напротив, в СССР уже в 1950–1960-е гг. на смену тоталитарной системе пришел авторитарный режим, который причинял существенно меньшие страдания людям. Поэтому в 1990-е гг. в России контраст был не столь резким и преимущества демократической системы – особенно на фоне падения уровня жизни – для многих рядовых граждан были не очевидны.

Политические преобразования и экономический кризис. Нацистский режим не смог серьезно трансформировать экономические отношения. При этом война привела народное хозяйство Германии к банкротству, и политические преобразования начались на фоне глубочайшего экономического кризиса, уже достигшего своей нижней точки. Последовавший за этим в известном смысле неизбежный экономический рост стимулировал доверие к возрождаемым демократическим институтам. В странах же Восточной Европы и особенно в СССР, где экономические диспропорции были гораздо глубже, внедрение демократических институтов началось вместе с вхождением в экономический кризис. И это отнюдь не способствовало доверию к новым институтам.

Институциональная среда. В Германии речь не шла о радикальном преобразовании всех институтов. Демократические институты были разрушены, но они сохранялись в памяти большей части населения. Остальные же институты (прежде всего – правовые) существовали. В период нацизма они функционировали на основе нацистских законов, и была проблема наполнения их иным содержанием, но сами институты не нужно было воссоздавать и выстраивать. То же самое касается рыночных институтов – государство в период нацизма оказывало на них заметное воздействие, но они существовали и не были разрушены.

Последнее различие существенно также в контексте дискуссий о причинах «политической поляризации» и попадания конкретной страны в ловушку «частичных реформ». Наряду с отсутствием правовых и рыночных институтов российская экономика в сравнении с экономиками других социалистических стран отличалась наибольшей степенью *структурных диспропорций*¹⁵. Их индикаторами могут служить доля военно-промышленного

¹³ См.: [Штольтинг 2000; Марголина 2002; Нольте, Полян 2003].

¹⁴ Автор признателен профессорам Хорсту Мёллеру [Horst Möller] и Удо Венгсту [Udo Wengst] за ряд интересных суждений, высказанных в ходе уже упоминавшегося семинара в Институте современной истории в Мюнхене 19 марта 2003 г.

¹⁵ Механизмы воспроизводства и накопления структурных диспропорций в экономике СССР еще в начале 1980-х гг. были детально проанализированы в работах Ю.В. Яременко [см.:

комплекса, а также масштабы расхождения между внутренними и мировыми ценами на сырьевые ресурсы, инвестиционные и потребительские товары. Последний параметр существенно зависел от степени закрытости экономики и от продолжительности функционирования плановой системы в конкретной стране – поскольку ценовые диспропорции накапливались, воспроизводились и нарастали с течением времени.

Столь масштабные структурные деформации в сочетании с глубоким институциональным вакуумом создавали в России гораздо большие, чем в других странах, возможности для арбитража между рыночным и нерыночным (регулируемым) сектором экономики и продуцировали большой объем потенциальной ренты. Тем самым ставки в игре за раздел «социалистического наследства» в России оказывались многократно выше, и поэтому выше были стимулы к нарушению правил и норм¹⁶. По нашему мнению, это послужило основой для сдвига в сторону «частичных реформ», позволяющих извлекать ренту, и стало предпосылкой «политической поляризации» – поскольку результаты распределения собственности и ресурсов в условиях отсутствия правил или их массового нарушения воспринимались как несправедливые¹⁷.

Возвращаясь к анализу развития послевоенной Германии, можно отметить, что прямые аналогии с современной Россией вряд ли корректны. Тем не менее, из немецкого опыта можно извлечь определенные уроки. По замечанию Х. Шредера, в общественно-политическом развитии ФРГ большую роль сыграло восприятие США в качестве образца – при наличии «образа врага» в лице СССР и ГДР. В современной России подобный идеологический «якорь» отсутствует, и это может затруднять ход реформ. Кроме того, интерес представляют исследования трансформации элит в послевоенной Германии. Как показано в работах ряда немецких авторов¹⁸, в первые послевоенные годы очистка политической элиты от людей, связанных с нацистами, и возвращение в политику идейных противников нацизма сочетались с высокой степенью преемственности в бюрократической и деловой элите. Реальное же обновление этих элитных групп – вместе с существенным изменением настроений в обществе и началом переосмысления истории – произошло лишь в 1960-е гг.

В этом контексте также весьма интересным оказывается сравнительный анализ изменений в составе элиты в Германии в период после 1945 г. и после 1989 г., проведенный Урсулой Хоффман-Ланге¹⁹. Ее данные позволяют предположить, что неприятие происходящих изменений многими гражданами бывшей ГДР – несмотря на многомиллиардные инвестиции и программы социальной помощи – помимо прочего вызвано радикальной утратой своих

Яременко 1997: т. 1, гл. I–III). Логика возникновения таких диспропорций также была показана в работах Я. Корнаи [1990]. Влияние структурных деформаций, унаследованных от советского периода, на экономические реформы в России обсуждается в работе: [Яковлев 2001].

¹⁶ Именно поэтому, например, широта и острота корпоративных конфликтов определяются не только степенью жесткости системы правоприменения, но и масштабом потенциальных выигрышей, связанных с нарушением прав акционеров. Данный тезис весьма подробно аргументирован в статье Д. Вудраффа на основе сравнительного анализа данных по России и Польше [Woodruff 2003].

¹⁷ Характерно, что до сих пор по данным различных социологических опросов порядка 2/3 респондентов обычно поддерживают предложения о пересмотре итогов приватизации.

¹⁸ Вопросы социально-политической трансформации и реинтеграции нацистской элиты в послевоенной Германии весьма подробно рассматриваются в работах Норберта Фрая и его коллег [см.: Frei 1999, 2002].

¹⁹ [Hoffmann-Lange 1998].

позиций элитными группами из Восточной Германии. Так, даже в самих восточных землях, не говоря уже о федеральном уровне, в большинстве сфер общественной и экономической жизни в 1990-е гг. стали доминировать выходцы из западногерманских земель.

Подводя итоги межстрановых сопоставлений, можно выделить два фактора, которые, по нашему мнению, имели ключевое значение для успеха экономических и политических преобразований.

1. *Сохранение работающих институтов.* В этой связи очень точными нам представляются выводы, сделанные в книге известного польского экономиста, вице-преьера и министра финансов Польши в 1994-1997 гг. Гжегожа Колодко [Grzegorz Kolodko]²⁰. Проведенный им подробный анализ развития бывших социалистических стран в 1980–1990-е гг. показал, что глубина «переходного» кризиса и их дальнейшее экономическое развитие предопределялись сохранением дееспособных институтов в одних странах и катастрофической несостоятельностью государства в других. Очевидно, что такие *работающие институты* в значительной мере должны были наследоваться от предшествующего режима. И, на наш взгляд, не столь важно, какими были характер и содержание этих институтов (см. пример с Китаем). Существенно то, в какой мере они поддерживали процессы трансформации, обеспечивая текущую деятельность экономических агентов и выполнение государством своих повседневных функций.

Печальная особенность России заключалась в радикальном разрушении старых институтов уже в 1991–1992 гг. – при том, что система новых институтов фактически стала выстраиваться и начала функционировать лишь к концу 1990-х гг. Как мы пытались показать выше, элитные группы в целом были заинтересованы в подобном институциональном вакууме, так как в отсутствие правил им проще было провести раздел бывшей государственной собственности.

2. *Наличие сильной элиты, которая была бы способна предложить обществу объединяющие ценности и сама придерживалась бы этих ценностей.* Как мы уже отмечали выше, по мнению ряда авторов, успех экономических и политических преобразований в странах Восточной Европы был связан с наличием контрэлит. Пример Китая показывает, что реформы возможны и при доминировании старой элиты. Более существенно, на наш взгляд, наличие у элиты ценностей, объединяющих ее с остальными слоями общества. Эрозия ценностей в рамках правящей советской элиты в период «застоя» при отсутствии сколько-либо значимых контр-элит привела к тому, что к началу 1990-х гг. в России не было влиятельных социальных групп, готовых наряду с собственными частными интересами учитывать и реализовывать интересы общества²¹.

Таким образом, на наш взгляд, тот путь, который Россия проделала в 1990-е гг., в значительной мере был неизбежным – в 1990–1991 гг. у нас не было достаточных предпосылок для выбора иной траектории реформ. Однако сейчас ситуация изменилась. Во-первых, в экономической и политической жизни активное участие стал принимать крупный частный бизнес, в принципе отсутствовавший в 1980-е гг.²² Во-вторых, после прихода к

²⁰ [Kolodko 2000].

²¹ Стоит отметить, что в последнее время анализу влияния системы ценностей на экономическое развитие стали уделять внимание не только исследователи-социологи, уже давно занимающие этой проблематикой [см. работы Н.И. Лапина, О.И. Шкаратана и др.], но и экономисты, вовлеченные в выработку экономической политики [см., например: Ясин 2003].

²² Представители директорского корпуса в советский период также были весьма влиятельной группой [см.: Заславская 1988; Lane & Ross 1994 и др.]. Однако хозяйственные

власти В.В. Путина произошло заметное укрепление институтов, заложенных в середине 1990-х гг. Соответственно, важно понять: какую роль играют новые элитные группы? Как меняются их интересы? И в какой мере новая институциональная среда будет способствовать или препятствовать дальнейшим процессам трансформации? Мы попытаемся дать ответ на эти вопросы в следующих параграфах данного раздела.

2.2. Эволюция бизнес-стратегий и влияние кризиса 1998 г.

Глубокий скепсис в отношении советской номенклатуры был характерен уже для периода перестройки²³. Вместе с тем ожидания в отношении рыночных агентов в тот период были в основном оптимистичными. Предполагалось, что отличие от номенклатуры возникающий «новый бизнес» станет активным сторонником реформ и носителем новой «рыночной» идеологии. В этом связи характерно, что в 1990-е гг. во многих исследованиях Всемирного банка большое внимание уделялось различиям в поведении государственных, приватизированных и вновь созданных частных предприятий.

Данные ожидания не оправдались. В уже упоминавшихся работах Джоэла Хелмана и его коллег²⁴ было убедительно показано, что именно «выигравшие» социальные группы, представленные в том числе новым банковским и торговым бизнесом, оказываются объективно заинтересованы в «частичных реформах». Незавершенность реформ позволяла им сохранять источники ренты – несмотря на ущерб, наносимый остальной экономике и обществу. При этом поиск ренты выступает как преобладающая бизнес-стратегия и для приватизированных, и для вновь созданных частных предприятий.

Вместе с тем наш собственный опыт, а также исследования В. Радаева²⁵ свидетельствуют о наличии в 1990-е гг. двух альтернативных стратегий развития бизнеса. Первая сводилась к максимальному дистанцированию от государства, когда бизнес сам решал свои проблемы и сам должен был выживать в борьбе с конкурентами. Вторая же стратегия предполагала тесную интеграцию с государством – в лице его конкретных представителей в госаппарате или в структурах законодательной власти, которые лучше всяких криминальных «крыш» выступали «защитой и опорой» для соответствующего бизнеса в конкурентной борьбе.

В краткосрочном периоде вторая стратегия была более успешной, поскольку в сравнении с масштабами бюджетных потоков, «поворачиваемых» в нужную сторону соответствующими чиновниками или политиками, размер их персонального вознаграждения оказывался весьма и весьма скромным. В результате инвестиции в «контракт-отношения» с властью оказывались многократно эффективнее инвестиций в реальный бизнес. При этом в целом превалирование в бизнес-среде второй, оппортунистической стратегии объективно являлось результатом слабости государства и деградации его институтов.

Очевидно, что подобная «рыночная» экономика не могла быть конкурентоспособной. Причиной тому были явные и неявные ограничения со стороны государства на появление новых экономических агентов, весьма высокие непроизводительные издержки поддержания «контракт-отношений» между бизнесом и властью, а также сохранение в экономике менее эффективных предприятий, основывающих свою рыночную стратегию на таких «контракт-отношениях». Однако при всех потерях для общества и колоссальном расхищении ресурсов

руководители объективно занимали подчиненное положение по отношению к высшей партийной номенклатуре.

²³ См.: [Заславская 1988, Мигранян 1988], а также другие работы, опубликованные в известном сборнике «Иного не дано» под редакцией Ю.Н. Афанасьева [Афанасьев 1988].

²⁴ [Hellman 1998; Helman et al. 2000].

²⁵ См.: [Yakovlev 1993; Радаев 1998].

страны данная модель была весьма прибыльна как для конкретных лиц, так и в целом для высших социальных групп, которые во многом сформировались еще в советский период.

В итоге уже ко второй половине 1990-х гг. в российском обществе возникло своеобразное «плохое равновесие» – когда при явной неэффективности существующей системы отсутствовали экономические и политические агенты, заинтересованные в ее изменении. Устойчивость этого «плохого равновесия» послужила даже основанием для печальной гипотезы о «стационарно переходном» состоянии современной российской экономики²⁶.

Вместе с тем экономическая система, которая в ее формальной части поглощала больше ресурсов, чем производила стоимости, и функционировала за счет чистых заимствований²⁷, не могла существовать очень долго. Рано или поздно она должна была прийти к финалу, который наступил в августе 1998 г. При этом можно было ожидать, что подобный *системный* кризис приведет к существенным изменениям в элите и к появлению новых влиятельных игроков.

На практике этого не произошло – несмотря на определенные подвижки в составе российской элиты ее нынешние высшие представители уже были во власти в момент и накануне кризиса. По существу, можно говорить лишь о «выпадении» некоторых фигур ельцинского периода и выдвижении на первый план ряда действующих лиц прежнего второго эшелона²⁸. Таким образом, сложно можно говорить о появлении *новых людей* – вместе с тем, на наш взгляд, можно говорить о появлении *новых интересов*.

Изменение интересов на стороне бизнеса было связано с окончанием массовой приватизации и началом постприватизационного передела собственности (в этих целях особенно активно использовался закон о банкротстве 1998 г.). Данная тенденция непосредственно не была связана с кризисом и лишь совпала с ним по времени. Однако стимулы к новому переделу собственности заметно усилились благодаря эффекту девальвации, которая повысила эффективность отечественных предприятий и увеличила ценность их активов. В результате бизнес стал осознавать, что он *обладает собственностью* (а не только контролем над текущими финансовыми потоками) – и при слишком близорукой политике, ориентированной лишь на вывод ликвидных активов, может быстро потерять и то, и другое. Следствием этого стало заметное *удлинение горизонта бизнес-интересов*.

Одновременно кризис стал толчком к самоорганизации бизнеса в целях воздействия на окружающую его среду. Все больше представителей предпринимательского сообщества стали сознавать, что даже вполне успешный и независимый от государства бизнес может рухнуть, если не начнет меняться система отношений в обществе. Весьма показательным в этом отношении является факт создания Клуба–2015 в конце 1998 г. и активность этого объединения в 1999–2000 гг. в рамках проекта «Сценарии для России»²⁹.

²⁶ Более подробно см.: [Капелюшников 2001].

²⁷ См.: [Gaddy & Ickes 1998; Яковлев 1999; Ericson & Ickes 2000].

²⁸ Здесь следует отметить С.М. Игнатъева, М.М. Касьянова, А.А. Кудрина, И.С. Иванова, которые уже за несколько лет до кризиса занимали должности заместителей и первых заместителей федеральных министров. Также можно упомянуть В.В. Путина, который в июле 1998 г. стал директором ФСБ в ранге федерального министра, и Г.О. Грефа, который в 1997 г. был вице-губернатором Петербурга и возглавлял Комитет по управлению государственным имуществом.

²⁹ Подробнее см. сайт Клуба: www.club2015.ru. От других общественных объединений, которые в этот период заметно активизировали свою деятельность – таких, как Совет по внешней и оборонной политике, Клуб 2015 отличался тем, что в его состав в основном входили предприниматели и менеджеры, непосредственно не вовлеченные в политику.

На стороне государства изменение интересов было связано с переоценкой ситуации политической элитой и новой бюрократией, которые выиграли от реформ 1990-х гг. Эти группы стали осознавать необходимость *консолидации власти и укрепления государства* с заменой анархии и хаоса предшествующего десятилетия на некий «порядок» – поскольку следующий кризис, подобный августу 1998 г., действительно мог быть чреват сменой политической элиты. Такое укрепление государства требовало упорядочения бюджетного процесса, изменения взаимоотношений между федеральным центром и регионами и опять-таки предполагало наличие более «длинного» взгляда на экономическое и социальное развитие.

В целом кризис 1998 г. имел эффект «холодного душа» для российской элиты. Этот кризис в большей степени ударил не по высшим слоям, а по «среднему классу» в крупных городах³⁰. Тем не менее, кризис стал точкой, начиная с которой элита осознала для себя *возможность потерять* собственность или статус (с иллюстрацией на некоторых конкретных карьерах в политике и в бизнесе). Этот более длинный горизонт интересов в сочетании с осознанием системных рисков стали своего рода базой для разработки новой программы реформ (которая вылилась в известную «программу Грефа»), а также для поиска новых ценностей и вариантов «социального контракта», о котором не шла речь фактически с начала 1990-х гг.

Вместе с тем, наряду с изменением и удлинением горизонта интересов как на стороне бизнеса, так и на стороне государства, на наш взгляд, имели место определенные подвижки в составе элиты. Кризис не привел к ее радикальному обновлению – однако, как мы уже говорили, он позволил выдвинуться вперед ряду игроков, которые до того занимали менее значимые позиции. В 1999–2000 гг. место бывших «олигархов» в ряде случаев заняли компании «второго эшелона», которые, не будучи допущенными к бюджетным «кормушкам», были вынуждены в большей степени вкладываться в развитие своего бизнеса, в реструктуризацию активов, в освоение новых рынков. Именно такой бизнес оказался более конкурентоспособным в момент кризиса и в 1999–2000 гг. получил значимые импульсы для развития.

Аналогичные тенденции в какой-то мере наблюдались и в госаппарате. После кризиса по служебной лестнице продвинулся целый ряд молодых чиновников среднего уровня. Во многих случаях они обладали более высокой квалификацией, чем их предшественники, однако не имели перспектив быстрого продвижения в рамках старой системы – поскольку она строилась не на оценке и признании личных заслуг, а скорее на тесных неформальных взаимоотношениях между госаппаратом и бизнесом. Не будучи связаны этой старой системой отношений, которая накладывала весьма жесткие обязательства на ее участников, такие чиновники скорее были готовы ориентироваться на собственный долгосрочный интерес к служебной карьере. Но тем самым они также в большей степени были готовы не только на словах, но и на деле реализовывать общественные интересы. При этом, обладая реальными конкурентными преимуществами, такие чиновники в момент кризиса и сразу после него в целом были заинтересованы в более прозрачных и конкурентных «правилах

В отличие от деловых ассоциаций Клуб–2015 также не лоббировал в явной форме интересы тех или иных отраслей или бизнес-групп.

³⁰ Здесь, правда, необходимо подчеркнуть, что само понятие среднего класса применительно к российским реалиям нуждается в уточнении. Этой теме посвящен целый ряд работ [см. исследования Бюро экономического анализа, Московского Центра Карнеги, группы «Комкон» совместно с журналом «Эксперт»]. Поэтому, не вдаваясь в подробную дискуссию, отметим, что, по замечанию Я. Паппэ, кризис 1998 г. позволил вернуться в «средний класс» (по крайней мере, в его нижние страты) части традиционных групп советской интеллигенции.

игры» внутри самого госаппарата, так как это могло способствовать их дальнейшему карьерному росту.

В результате к концу 1999 – началу 2000 гг. в одной временной точке сошлись сразу несколько тенденций. «Расчистка поля» для более эффективных игроков в бизнесе наряду с эффектом девальвации послужили предпосылкой для послекризисного экономического роста. К моменту парламентских и президентских выборов этот экономический рост уже привел к реальному повышению доходов населения – прежде всего, в регионах. Одновременно удлинение горизонта интересов как в бизнесе, так и в госаппарате стало выражаться в большей готовности к «игре по правилам» – вместо «игр с правилами», типичных для 1990-х гг. На все это наложилось появление нового молодого президента, который не только стал озвучивать «державную» риторику, совпавшую с настроениями избирателей, но и впервые за десять лет инициировал разработку долгосрочной программы социально-экономического развития страны³¹.

Сочетание этих тенденций впервые после 1991 г. породило всплеск позитивных ожиданий в обществе. В частности, в период с сентября 1999 г. по май 2000 г. «индекс социальных настроений» (ИСН), рассчитываемый ВЦИОМ, вырос почти в полтора раза и впервые превысил уровень в 100 пунктов. Вместе с тем после достаточно длительной стабильности³² с мая 2002 г. началось медленное, но устойчивое снижение ИСН. Эта тенденция, на наш взгляд, отражает общее ощущение нового «торможения» социально-экономического развития, которое проявляется отнюдь не только в замедлении темпов роста экономики. В следующем параграфе мы постараемся разобраться в причинах этих «застойных» тенденций.

2.3. Новое торможение и его причины

Помимо снижения уровня жизни, скачка инфляции, девальвации и дефолта кризис 1998 г. означал дискредитацию в общественном сознании тех нелиберальных ценностей и подходов, которые внешне определяли политику 1990-х гг. – в той мере, в какой она была последовательна. Неолиберальная доктрина в 1990-е гг. в России в известном смысле выступала в качестве официальной идеологии в сфере экономической политики. Провал этой политики привел к идеологическому кризису в рамках правящей элиты и потребовал от нее поиска новых подходов.

Эта ситуация уже осенью 1998 – весной 1999 гг. породила со стороны власти *спрос на новые идеи* – при общем ощущении их дефицита в экспертно-аналитическом сообществе. В этот период одной из ключевых площадок, где шел процесс выработки и обсуждения таких идей, был близкий к Е. Примакову Совет по внешней и оборонной политике (СВОП). Площадка СВОП впервые стала местом публичных экспертных дискуссий между представителями очень разных элитных групп – от К. Бендукидзе и И. Хакамады до С. Глазьева. Однако сам характер дискуссий оставался неформальным. Несмотря на присутствие Е. Примакова на нескольких заседаниях СВОП, власть не принимала непосредственного участия в диалоге.

С приходом к власти В.В. Путина в этом направлении наметилось дальнейшее продвижение. Для разработки декларированной В.В. Путиным долгосрочной программы социально-

³¹ До того все правительственные программы – начиная с программы «500 дней» – имели горизонт не более чем 1,5–2 года. Это само по себе увеличивало инвестиционные риски, так как реализация крупных бизнес-проектов требует существенно больше времени, а политическая неопределенность за пределами этих 1,5–2 лет резко возрастала.

³² Единственный значимый провал ИСН на этом временном отрезке наблюдался в конце лета – начале осени 2000 г. (гибель атомной подводной лодки «Курск» и пожар на телебашне в Останкино).

экономического развития в конце 1999 г. был создан Центр стратегических разработок. С самого начала его возглавил Г.О. Греф, ставший в мае 2000 г. министром экономического развития и торговли. К участию в деятельности ЦСР были официально приглашены представители ведущих научных и аналитических центров. На основе представленных ими докладов в феврале-марте 2000 г. в ЦСР прошла серия публичных семинаров, посвященных широкому спектру тем – от модернизации экономики до реформы власти и формирования нового социального контракта.

В данной работе нет места для анализа содержания этих дискуссий (хотя, наверное, он представлял бы интерес с точки зрения исследования общественной мысли в современной России). Тем не менее, мы хотели бы отметить здесь сам факт инициированного властью публичного экспертного обсуждения стратегических проблем развития страны с попыткой реально выслушать альтернативные точки зрения. Характерно, что в этом обсуждении также достаточно активное участие принимали представители бизнес-сообщества (в частности, в лице членов Клуба 2015).

На наш взгляд, этот диалог мог стать отправной точкой для формирования «консенсуса во имя реформ», который сложился в ряде стран Восточной Европы в начале 1990-х гг. и который, по мнению многих экспертов, стал там ключевым фактором успешной трансформации³³. Для этого, однако, процесс должен был перейти с экспертного уровня на политический уровень – чего не произошло.

Причина остановки процесса, по нашему мнению, заключалась в тех технократических представлениях об управлении обществом и экономикой, которые доминировали и по-прежнему доминируют в России в политической и чиновной среде. В соответствии с этими представлениями власть выслушала потенциальных участников процесса и после этого сама приняла решение о том, куда нужно двигаться и что нужно делать.

Однако для проведения в жизнь принятых решений объективно было необходимо усиление позиций государства и прежде всего федерального центра. Именно на это было направлено инициированное В.В. Путиным в 2000 г. укрепление «властной вертикали», выразившееся в заметном ограничении полномочий губернаторов, реформе Совета Федерации, создании федеральных округов во главе с представителями президента и т.д. Итогом этих мер действительно стало укрепление позиций федеральных властей. Однако, на наш взгляд, в еще большей степени укрепился и консолидировался бюрократический аппарат, что в значительной мере сводит на «нет» позитивные результаты этой политики. Для пояснения этой точки зрения необходимо некоторое отступление, касающееся соотношения общественных, государственных и корпоративных (или групповых) интересов.

Как показал еще М.Олсон в своей «Логике коллективных действий», *общественные интересы* не существуют сами по себе и не имеют определенного носителя. Они реализуются через *политическую конкуренцию*, которая представляет собой столкновение различных групповых или корпоративных интересов на политическом рынке. Однако, на наш взгляд, здесь следует проводить существенные различия в зависимости от наличия и степени развития демократии. В частности, можно говорить о развитой и неустойчивой демократии, а также о недемократических режимах.

Развитая демократия выступает механизмом поддержания постоянной публичной политической конкуренции. Она обеспечивает обществу инструменты контроля за действиями правительства, а также предполагает возможность и предоставляет легальные процедуры смены власти – если действия правительства не соответствуют интересам общества. При этом через систематическое публичное выявление общественных интересов

³³ Подробнее см.: [Афонцев 2000б].

развитая демократия может поддерживать относительный баланс групповых и корпоративных интересов.

Напротив, в условиях слабой, нестабильной демократии политическая конкуренция выступает как преимущественно непубличная, внутренняя борьба элитных групп за захват власти. Это заведомо предполагает возможность последующего использования власти для подавления политических противников.

Наконец, в отсутствие демократии (что исторически было характерно для России) политическая конкуренция, на наш взгляд, приобретает характер постоянного столкновения между *государственными интересами* и интересами отдельных элитных групп. Такое столкновение предопределяется «огосударствлением» общества, иной, существенно более высокой ролью государства во всех социальных и экономических процессах. Государство при этом заявляет себя в качестве *выразителя интересов общества*³⁴, а все иные интересы оказываются подчинены интересам государства.

Носителем подобных государственных интересов выступают высшие представители власти. Однако для практической реализации сформулированных ею государственных интересов власть нуждается в определенном социальном слое, выступающем в качестве ее опоры. Как показано в работах Ю. Пивоварова и А. Фурсова³⁵, в разные периоды российской истории такую роль выполняли опричнина, служилое дворянство, чиновничество середины и конца XIX в., а также советская номенклатура. Общим для них было то, что представители этих социальных групп состояли *на службе у государства* и потому обобщенно их можно обозначить как «служилый класс»³⁶. Однако каждый раз такой слой, разрастаясь и обретая влияние, начинал реализовывать *собственные корпоративные интересы*, не совпадающие с интересами власти и потому подрывающие ее основу.

В результате политическая конкуренция в российских условиях порождала своеобразное «маятниковое» движение между двумя крайностями. В одной из них имела место консолидация государства и концентрация усилий власти на реализации «государственных интересов» – при подавлении интересов иных социальных групп. В другой крайней точке, напротив, абсолютно доминировали групповые или корпоративные интересы «служилого класса» – в ущерб интересам государства.

В период движения от одного полюса к другому может складываться относительный баланс интересов власти и «служилого класса», способствующий, в том числе, частичной реализации общественных интересов, которые игнорируются в крайних точках. Однако проблема заключается в том, что такие «промежуточные» состояния нестабильны. Сама логика системы все время толкает ее к одному из полюсов, и после очередного нарастания неэффективности система снова приходит к глубокому кризису.

Крушение СССР в 1991 г. является ярким примером одного из таких кризисов, первопричина которого заключалась в превращении советской номенклатуры в самодовлеющую силу и в трансформации государства в совокупность ведомственных интересов, взаимодействовавших друг с другом по принципам «административного торга»³⁷. В 1990-е гг. эта

³⁴ Очевидно, что даже в идеальном случае «просвещенного и справедливого монарха» такая конструкция означает абсолютизацию лишь одной точки зрения, а именно – тех представлений об общественных интересах, которые характерны для людей, находящихся в данный момент на вершине властной иерархии.

³⁵ См.: [Пивоваров, Фурсов 1999] и др.

³⁶ Термин «служилый класс» [service class] был предложен К. Реннером и в дальнейшем развит Дж. Голдторпом [Goldthorpe 1995].

³⁷ [Кордонский 2000]. См. также: http://www.libertarium.ru/libertarium/l_knig_knig.

структура в целом была воспроизведена – с приданием ей рыночных внешних форм, а также с поправкой на резко возросшую самостоятельность региональных элит и появление бизнес-элиты.

В этом контексте политику В.В. Путина можно воспринимать как обратное движение «маятника»³⁸. Однако особенность современной стадии развития российского общества заключается в том, что мы находимся в состоянии перехода от недемократического режима к неустойчивой демократии. Кроме того, мы живем в заведомо более открытом обществе. И в этих условиях возможности прямого контроля государства за действиями своего «служилого класса» оказываются весьма ограниченными.

Именно поэтому технократический выбор в пользу «укрепления властной вертикали» без создания предпосылок для развития демократических институтов пока в основном способствовал консолидации корпоративных интересов «служилого класса» (реально представленного в современных условиях федеральной бюрократией) и усилению его позиций в противостоянии с региональными властями и крупным бизнесом. При этом групповые или корпоративные интересы «служилого класса» все в большей степени могут ассоциироваться с интересами федеральных ведомств, деятельность которых реально остается не подконтрольной обществу.

Политика консолидации государства помогла ведомствам, как корпорациям чиновников, гораздо лучше осознать собственные интересы и возможности, которые на практике существенно превосходят возможности отдельного представителя бюрократического аппарата. В табл. 3 схематически представлена эволюция стратегий взаимодействия ведомства с бизнесом в зависимости от степени его консолидации и подконтрольности обществу.

В отличие от ситуации 1990-х гг. в настоящее время большинство российских ведомств находятся в квадрате А2. При этом, на наш взгляд, наблюдается постепенный переход от игры в интересах отдельных бизнесов к подчинению этих бизнесов внутренним бюрократическим интересам ведомств. Это происходит постольку, поскольку консолидированное ведомство, способное существенно влиять на правила игры на конкретном рынке, оказывается сильнее любого, даже крупного игрока на этом рынке. В известном смысле можно говорить о том, что модель «приватизации государства» со стороны бизнеса [state capture] сменяется ничуть не более эффективной моделью неформального «подчинения бизнеса» государству³⁹.

При этом также можно говорить об использовании расширившихся возможностей государства для прямого захвата бизнеса отдельными чиновниками. Эта стратегия, однако, может сталкиваться с корпоративными интересами ведомств. Последние скорее стремятся к обеспечению общего контроля над рынками, отнесенными к сфере их компетенции, что создает возможности извлечения ренты для всех представителей ведомства в соответствии с их рангом в служебной иерархии.

³⁸ В частности, Ю. Зудин [2003] пишет о «моноцентризме» правления Путина в сравнении с «полицентризмом» ельцинского режима.

³⁹ Крайними примерами такого рода политики может служить использование налоговой задолженности частных компаний в потенциально привлекательных отраслях для прямого преобразования их в унитарные государственные предприятия [см.: Крыштановская 2002а].

Таблица 3. Модели взаимодействия между ведомством и бизнесом

| Ведомство | | Не консолидировано | Консолидировано |
|-------------------------------------|---|---|--|
| | | 1 | 2 |
| Обществом реально не контролируется | A | Отдельные чиновники играют в интересах отдельных участников рынка (ситуация середины 1990-х гг. в России) | 1) Ведомство играет на определенных игроках либо 2) Ведомство играет «на себя», подчиняя себе игроков на рынке (в целом характерно для ситуации последних 3–4 лет) |
| Подконтрольно обществу | B | – | <i>Публичная политическая конкуренция</i> ограничивает негативные экстерналии стандартных бюрократических устремлений ведомств и тем самым направляет активность ведомств на реализацию интересов общества |

Косвенным подтверждением возросшей активности ведомств и отхода от модели «приватизации государства» могут быть данные арбитражной статистики Высшего арбитражного суда, согласно которым двукратный рост числа исков, поданных к рассмотрению в период с 1997 по 2001 г., в основном был обеспечен за счет бурного увеличения административных исков [подробнее см.: Карев 2003]. Гипотеза «state capture» для пост-кризисного периода в России также не подтверждается эмпирическими данными, приведенными в одной из последних работ Т. Фрая [Frye 2002b]. Результаты его исследования, основанного на опросе 500 менеджеров предприятий в шести регионах РФ в конце 2000 г., скорее говорят о системе взаимных «обменов» между государством и близкими к нему бизнес-структурами.

Очевидно, что «группы давления», лоббирующие те или иные бизнес-интересы, могут воздействовать и на конкретное ведомство. Однако эффективность этого воздействия будет существенно зависеть от степени консолидации ведомства. Чем выше степень такой консолидации, тем больших издержек требует проведение через ведомства «нужного» решения. И, соответственно, тем выше вероятность ориентации ведомства на реализацию своих внутренних бюрократических интересов – с перекладыванием соответствующих издержек на бизнес и общество.

Подобное укрепление бюрократического аппарата, подавляющее деловую активность, неизбежно должно было породить ответную реакцию бизнеса. Она заключалась в углублении горизонтальной концентрации и вертикальной интеграции с построением гигантских многоотраслевых холдингов-конгломератов, способных по своему влиянию на экономику «уравновешивать» отдельные консолидированные ведомства, конкурирующие друг с другом за полномочия и ресурсы. Особенностью такой экономики становится сужение пространства для конкуренции на внутреннем рынке – что проявляется, в том числе, в стагнации малого и среднего бизнеса.

Однако помимо этого на стороне бизнеса были свои факторы, препятствовавшие дальнейшему развитию. Как мы уже говорили, на наш взгляд, экономическая динамика в 1999–2000 гг. в значительной мере была обеспечена за счет успешного продвижения на рынке более эффективных игроков прежнего «второго эшелона». Однако при этом структура экономики в целом не стала более конкурентной. Не появились новые институты и

механизмы, поддерживающие конкуренцию и стимулирующие инновации. Более того, давление конкуренции в некоторых секторах могло даже ослабнуть благодаря эффекту девальвации, ограничившему доступ на российский рынок для импортных товаров. В результате, закрепившись в «первом эшелоне», новые игроки уже сами оказались заинтересованы в том, чтобы сохранить существующие и создать дополнительные нерыночные барьеры, защищающие их от потенциальных конкурентов. Для этого могут использоваться все те же «игры с правилами» – с тем отличием, что сейчас соответствующие решения принимаются на более высоком уровне и требуют больших ресурсов.

Подводя некоторые итоги, можно констатировать, что несмотря на произошедшее удлинение горизонта интересов диалог между ключевыми участниками процесса не состоялся, у крупного бизнеса и государства отсутствует общее согласованное представление о перспективах социально-экономического развития страны. При этом государство в целом не доверяет бизнесу и старается доминировать, навязывая бизнесу свою политику. Однако на практике это выливается в то, что реформаторы в правительстве, еще не встроившиеся в систему извлечения «статусной ренты», все больше тонут в потоке инициированных ими преобразований. При этом госаппарат адаптируется к новым условиям и постепенно превращает эти преобразования в «реформы ради реформ», создающие новые источники для ренты. Бизнес же, видя это и также не доверяя государству, одновременно не имеет достаточных конкурентных стимулов для развития.

В результате все влиятельные игроки предпочитают занимать выжидательную позицию⁴⁰, не рискуя инвестировать в долгосрочные политические и бизнес-проекты. Благоприятная для России конъюнктура на нефтяном рынке лишь усугубляет эту тенденцию. В итоге вялотекущее развитие идет по сценарию с красноречивым названием «Сказка о потерянном времени», который еще в 1999 г. был выделен Клубом 2015 в числе трех наиболее вероятных сценариев развития России в ближайшем десятилетии⁴¹. Однако, согласно этому сценарию, по прошествии десяти лет такого вялотекущего развития Россия снова окажется на пороге глубокого социально-экономического кризиса. Этот пессимистический прогноз в целом согласуется с мнением Е. Кузнецова, долгое время специализировавшегося во Всемирном банке на странах Латинской Америки, о том, что Россия последних лет напоминает Аргентину образца 1995–1996 гг.

Вместо заключения: предварительные итоги или к ответу на вопрос *кто*

В сравнении с другими бывшими социалистическими странами особенность СССР и России заключалась в наиболее долгом существовании плановой экономики и однопартийной политической системы. Это привело к глубоким деформациям институциональной среды – поскольку в течение 70 лет конкуренция последовательно устранялась из всех сфер экономической и общественной жизни. В экономике это происходило в рамках реализации модели «единой фабрики» и борьбы с «параллелизмом и дублированием». В общественной жизни борьба с инакомыслием приводила к тому, что потенциальная оппозиция либо уничтожалась физически, либо выдавливалась в эмиграцию, либо покупалась режимом и интегрировалась с ним.

Следствием такой политики, отражающей логику системы, были прогрессирующая утрата стимулов к развитию и угасание инноваций. Жизнь за счет ренты постепенно становилась доминирующей стратегией поведения. Конечный итог выразался в падении эффективности

⁴⁰ В докладе Е. Кузнецова [2002] эта ситуация охарактеризована как «ловушка ожидания» [waiting trap].

⁴¹ Подробнее о проекте «Сценарии для России» см.: www.club2015.ru.

и стагнации. Именно эти факторы обусловили поражение СССР и его союзников в глобальной конкуренции с капитализмом.

Однако распад СССР и внедрение рыночных механизмов не изменили сложившуюся ситуацию. Придание рыночных форм экономике, которая в течение десятилетий функционировала по принципу «единой фабрики», лишь породило острые монопольные эффекты. В политической сфере отсутствие реальной контрэлиты привело к тому, что крушение режима смогли успешно использовать для собственного продвижения представители младшего поколения старых элитных групп – партийно-хозяйственной номенклатуры и приближенных к власти высших слоев интеллигенции.

Укоренившаяся в этих группах система стимулов и мотиваций обеспечивала воспроизводство новых неконкурентных структур в экономике и в политике и порождала у представителей элиты стремление к еще более масштабному извлечению ренты. Этому способствовало устранение контрольно-репрессивных механизмов, ограничивавших подобные стратегии поведения в рамках административно-командной системы, а также открывшиеся в процессе реформ возможности арбитража между рыночным и регулируемым секторами экономики.

Возможность систематического извлечения ренты в рамках таких арбитражных операций давала представителям элиты стимулы к тому, чтобы зафиксировать и продлить данную ситуацию – что порождало феномен политики «частичных реформ», описанный Дж. Хелманом. При этом возможности подобного арбитража в России и других государствах СНГ были существенно шире, чем в других странах с переходной экономикой, поскольку здесь большим был масштаб накопленных ранее структурных диспропорций. Тем самым выше были потенциальные выигрыши и более мощными становились стимулы к удержанию экономики и общества в ловушке «частичных реформ».

Однако в результате новая система в сравнении со старой оказалась еще более неэффективной. Так же, как и раньше, общество в значительной мере жило за счет ренты, но теперь чрезвычайно непропорциональным стало ее распределение. Основной объем ренты стал концентрироваться в руках очень ограниченного круга лиц – при стагнации или снижении жизненного уровня основной массы населения. Эта резко возросшая несправедливость в распределении доходов, на наш взгляд, может объяснять возникновение «политической поляризации», о значимости которой пишет Т. Фрай.

Возросшая неэффективность системы и отсутствие у влиятельных игроков (как на стороне бизнеса, так и на стороне власти) интереса к выходу из сложившегося «плохого равновесия» делали неизбежным кризис, подобный тому, который имел место в августе 1998 г.

Этот кризис, на первый взгляд, не привел к радикальным сдвигам в деловой и политической элите. Однако, на наш взгляд, он оказал существенное влияние на мотивацию действующих агентов – особенно в 1999–2000 гг. Принципиальное отличие от начала 1990-х гг. заключалось в том, что представители сформировавшейся бизнес-элиты уже обладали значимой собственностью, и им было, что терять. Для представителей ельцинской политической элиты кризис, приведший к власти лево-центристское правительство Е. Примакова, также обозначил потенциальную возможность утраты их социального статуса – в случае, если кризис повторится в более острой форме.

В результате как на стороне бизнеса, так и на стороне представителей государства наблюдалась тенденция к удлинению горизонта интересов, а также связанная с этим большая готовность «играть по правилам» – в отличие от систематических «игр с правилами», характерных для 1990-х гг. Одновременно эффект девальвации стимулировал экономический рост, который в 1999–2000 гг. впервые за долгое время привел к ощутимому повышению уровня жизни населения – особенно в российских регионах. Совпавшее с этими тенденциями появление на политической сцене нового молодого президента, начавшего свою

деятельность с разработки долгосрочной программы социально-экономического развития, породило весной 2000 г. всплеск позитивных ожиданий в обществе.

Сейчас по прошествии трех лет, несмотря на продолжающийся (хотя и более низкими темпами) экономический рост и сохраняющуюся социальную стабильность, можно констатировать, что эти ожидания в значительной мере не оправдались. Складывается ощущение, что в России постепенно восстанавливается – хотя и в более «рыночных» и «демократических» формах – та иерархическая система, которая была характерна для советского времени и которая гасила импульсы к изменениям и к развитию, исходящие не из центра или не согласующиеся с его установками.

Объяснение этого, на наш взгляд, заключается в том, что в результате кризисов 1991 и 1998 гг. на сцене появились отдельные новые игроки, но среда в целом не претерпела существенных изменений. Она была и остается неконкурентной – как в экономике, так и в политике. Кризисы, расчищая поле, способствовали выдвижению в первый эшелон новых, более активных и энергичных игроков. Однако, укрепившись в новом качестве, они теряли стимулы к развитию и к инновациям⁴². Благодаря сохранению неконкурентной экономической и политической среды эти игроки, заняв доминирующие позиции, могут извлекать ренту из своего «статуса» или доли на рынке, могут перекрывать доступ к ресурсам для потенциальных конкурентов, а также могут блокировать реформы, нарушающие сложившееся равновесие.

Здесь необходимо подчеркнуть, что стремление к получению ренты в целом естественно для рыночных агентов. Рента обычно связывается с понятием монополии. Однако, на наш взгляд, следует также различать инновационную и политическую ренту.

В условиях конкурентного рынка среда заставляет рыночных агентов искать способы снижения издержек или поиска новых рыночных ниш – и тем самым подталкивает их к инновациям. До тех пор пока эти нововведения не будут переняты другими участниками рынка, их инициаторы могут рассчитывать на получение инновационной ренты. При этом речь идет не только о технологических, но и об организационно-управленческих инновациях. Исследования свидетельствуют о том, что такие инновации тесно связаны с накоплением специфических знаний и возможны в любых секторах и на разных стадиях в глобальных цепочках добавления стоимости [global value chains]⁴³.

Напротив, «политическая рента», на наш взгляд, возникает в тех случаях, когда отдельный участник рынка, через взаимодействие с властью и посредством влияния на систему регулирования, может искусственно ограничить доступ на рынок для новых игроков, может получать ресурсы, не соответствующие его уровню эффективности.

Очевидно, что доминирование подобных стратегий на микроуровне приводит к общему падению эффективности на макроуровне и тем самым предопределяет неизбежность очередного кризиса. И хотя такой новый кризис может открыть новые возможности для продвижения более эффективных игроков, с высокой вероятностью в конечном счете система вновь вернется в состояние «плохого равновесия» – если с появлением на сцене новых игроков не будет меняться структура отношений, если не будут появляться институты и механизмы, поддерживающие конкуренцию и стимулирующие инновации.

⁴² Здесь следует отметить, что мы говорим об общей тенденции, которая по-разному может проявляться на разных рынках. Наиболее заметной она оказывается в сырьевых отраслях. Напротив, продвинувшиеся в посткризисный период компании из пищевой промышленности или машиностроения сталкиваются с фактором конкуренции со стороны иностранных производителей, и это вынуждает их к поиску инноваций.

⁴³ См., например: [Kaplinsky 2000].

Понимание значимости конкуренции для экономического и социального развития не является новым. Вопрос в том, откуда возникнет конкуренция. Для российских реформаторов и их западных советников в начале 1990-х гг. был характерен расчет на то, что конкуренция будет привнесена вместе с внедрением рыночных механизмов и демократических институтов. Эти ожидания не оправдались. Вязкое сочетание несовершенного рынка и слабого, коррумпированного государства гасило исходящие сверху импульсы преобразований, реформы начинали захлебываться, а потом сами реформаторы встраивались в сложившуюся систему отношений либо исчезали с политической сцены. Стоит отметить, что все это также не ново. Многие страны третьего мира пребывают в состоянии подобного «плохого равновесия» на протяжении десятилетий.

Выход из этой ловушки слабого рынка и неэффективного государства, на наш взгляд, – не в революционных преобразованиях в рамках широкомасштабных реформ, а в постепенном внедрении и встраивании в существующую систему механизмов и институтов, которые стимулировали бы инновации в сохраняющейся неконкурентной среде. При этом распространение инноваций и вовлечение в инновационную активность все новых экономических агентов постепенно позволили бы сформировать группы интересов, реально поддерживающие развитие конкуренции.

В качестве одного из примеров таких механизмов стимулирования инноваций можно назвать Фонд Чили, который был создан в середине 1970-х гг. при паритетном финансировании правительства Чили и корпорации ИТТ и с деятельностью которого в 1980–1990-е гг. был связан стремительный рост чилийского экспорта – искусственно разводимых лососевых, томатной пасты, столового винограда и других товаров⁴⁴. Другие примеры – ассоциации производителей, возникшие по инициативе бизнеса в депрессивных регионах Южной Италии и Северо-Восточной Бразилии и сумевшие при поддержке местных властей обеспечить существенное повышение качества продукции, рост производства и расширение экспорта⁴⁵.

В традиционной терминологии можно сказать, что речь идет о механизмах и инструментах промышленной или структурной политики. Однако они не укладываются в стандартные схемы, поскольку предполагают тесное взаимодействие между государством и бизнесом и подчас не имеют жестких формальных рамок. На наш взгляд, более корректно говорить об *институциональных инновациях*, создающих при дефиците рыночной конкуренции условия для появления и распространения технологических и организационно-управленческих инноваций.

Что может стать *точкой опоры* для запуска процесса внедрения подобных институтов и механизмов?

В бизнесе, в политике и в госаппарате всегда есть «второй эшелон». Его игроки могут быть эффективнее лидеров, но в неконкурентной среде им труднее продвинуться. По мере упрочения, цементирования системы они будут испытывать все большие трудности в развитии, будут наталкиваться на все большие препятствия и барьеры. Такие компании на рынке и такие игроки на стороне государства (не только в госаппарате, но и в политической сфере) могут поддержать усилия по созданию новых институтов. Но они вряд ли могут инициировать этот процесс – так как они не обладают для этого достаточным влиянием.

Проблема заключается в том, что в рамках сложившегося баланса сил игрокам «первого эшелона» институты и механизмы конкуренции не нужны. Они уже занимают доминирующие позиции, и рациональная стратегия их поведения сводится к использованию текущих возможностей извлечения «политической ренты». Однако из любого правила всегда

⁴⁴ Подробнее см.: [Кузнецов 2002].

⁴⁵ См.: [Locke 2001].

есть исключения – и в «первом эшелоне» есть *нетипичные игроки*, ориентированные на долгосрочное развитие.

Их отличительная черта в том, что они не просто хотят сохранить имеющееся (капитал, позиции на рынке, социальный статус), они хотят чего-то большего. Они действуют нерационально с точки зрения доминирующих стратегий поведения, их интересы могут сталкиваться друг с другом. И, тем не менее, именно они могут инициировать институциональные инновации, запустить процесс. Однако, на наш взгляд, их усилия могут увенчаться успехом только при определенных условиях⁴⁶.

Первое препятствие, которое им придется преодолеть, – это достижение *минимальной критической массы*. Поскольку мы говорим о нетипичных игроках, их группа заведомо будет очень узкой и достижение успеха будет более вероятным в случае взаимодействия между такими игроками. В этом взаимодействии должны участвовать как представители бизнеса, так и представители государства – так как в силу обоюдной слабости рынка и государства кооперация только на одной стороне, скорее всего, не даст ожидаемых результатов. Далее, такое взаимодействие должно отражать конкретные интересы его потенциальных участников и поэтому скорее должно быть ориентировано не на построение институтов как таковых, а на реализацию определенных проектов. При этом для того, чтобы избежать возможной мимикрии и поиска ренты в таких проектах, они с самого начала должны опираться на долгосрочные и преимущественно коллективные интересы их потенциальных участников.

Второе препятствие связано с *недоверием* между потенциальными участниками процесса и их устойчивыми негативными ожиданиями, порождаемыми предшествующим опытом 1990-х гг. Сказанное касается как возможных инициаторов инноваций [first movers] в лице нетипичных игроков «первого эшелона», так и более многочисленных эффективных игроков из «второго эшелона», которые обладают меньшими ресурсами и не верят в то, что на практике можно что-то изменить.

В случае с инициаторами процесса, как показывает анализ опыта немногочисленных успешных проектов взаимодействия между бизнесом и государством в 1990-е гг. в России⁴⁷, для установления атмосферы доверия между потенциальными участниками лучше, чтобы на начальной стадии условия реализации таких проектов не были слишком формальными. Вместе с тем в дальнейшем при успехе таких проектов их условия должны быть формализованы – чтобы обеспечить возможность их повторения и распространения.

Последний шаг весьма важен для обеспечения *демонстрационного эффекта* – поскольку негативно-пессимистические ожидания среди игроков «второго эшелона» можно попытаться переломить с помощью серии успешных совместных проектов, доказывающих возможность взаимодействия между заинтересованными игроками на стороне бизнеса и на стороне государства. В этих же целях могут быть использованы механизмы выявления и распространения лучшей практики – например, на основе конкурсов уже реализованных проектов, конкурсов типа «компания года» и т.д.⁴⁸

⁴⁶ При выделении этих условий мы опирались на результаты посвященных России исследований Е. Кузнецова [2002], А. Пономарева и К. Гончар [2002], а также на работу Ричарда Локка о формировании институтов доверия в Южной Италии и Северной Бразилии [Locke 2001].

⁴⁷ См.: [Пономарев, Гончар 2002].

⁴⁸ Е. Кузнецов [2002] в своей работе описывает успешную практику внедрения в Мексике подобного конкурсного механизма, обеспечившего развитие элементов конкуренции между регионами (штатами). На наш взгляд, здесь возможны определенные аналогии с механизмом «социалистического соревнования», который в 1930–1960-е гг. в

Третье препятствие, скорее всего, будет выражаться в активном *сопротивлении среды*. Дело в том, что вокруг существующих неэффективных институтов сложились устойчивые группы интересов, включающие как представителей государства, так и представителей бизнеса. Благодаря наличию этих институтов и обладая преимущественным доступом к ним, соответствующие игроки имеют возможность извлекать политическую ренту. Поэтому в рамках рациональной модели поведения они будут препятствовать реформированию таких институтов или превращать этот процесс в «частичные реформы». Именно в этом, на наш взгляд, заключаются причины систематического «пробуксовывания» институциональных преобразований в России.

Для того, чтобы ослабить подобное сопротивление среды, по нашему мнению, следует изменить сам вектор преобразований. Вместо изменения и ломки уже существующих институтов надо делать акцент на *создании новых институтов*. Такие институты (или проекты, лежащие в их основе) лучше запускать в тех секторах, где провалы и неэффективность старых институтов наиболее очевидны. Однако это лучше делать в режиме серии экспериментов – при одновременном сохранении старых институтов, которые пусть плохо, но работают.

Такой подход, на наш взгляд, позволит не только ослабить сопротивление сложившихся групп интересов, но и создаст условия для запуска *конкуренции институтов*. Анализ опыта практического функционирования таких отчасти параллельных институтов в дальнейшем даст основания для перераспределения ресурсов в пользу наиболее эффективных среди них и тем самым – для формирования вокруг них новых групп интересов, способствующих укоренению этих институтов⁴⁹. При этом, однако, следует сознавать, что отнюдь не все институциональные инновации оказываются эффективными. И эволюционный подход, основанный на конкуренции институтов, может смягчить издержки неудачных экспериментов.

Наше последнее замечание касается того, что весьма важные для нас понятия «первого» и «второго эшелона», конечно же, относительно. Одна и та же компания может быть безусловным лидером в своем регионе и в то же время оставаться малозаметной на национальном рынке. Энергичный губернатор, имеющий свои политические амбиции, может теряться на фоне федеральной политической элиты.

На наш взгляд, процесс запуска институциональных инноваций, обеспечивающих большее пространство для конкуренции, скорее может начаться с уровня регионов – в силу большего разнообразия их исходных условий и потенциально больших амбиций у представителей региональной элиты. При этом наибольшим потенциалом могут обладать проекты взаимодействия между сильными региональными лидерами и крупными бизнес-структурами, работающими на национальном рынке. В сравнении со многими федеральными политиками или высшими чиновниками относительное преимущество региональных лидеров заключается в том, что им *есть, куда расти*. Относительным преимуществом бизнес-структур национального уровня может быть больший объем располагаемых ресурсов и более широкий горизонт интересов.

неконкурентной среде советской плановой экономики создавал определенные стимулы для инноваций и повышения эффективности.

⁴⁹ Нечто подобное, на наш взгляд, имело место в практике Китая в 1980–1990-е гг. с развитием так называемых «поселковых предприятий» [town-village enterprises – TVE]. Возникновение и бурный рост этих предприятий, принадлежавших муниципальным властям и коммунаам, происходили на фоне очень медленных изменений в государственной промышленности. В конечном счете, TVE оказались очень успешным примером институциональной инновации – правда, плохо вписывающимся в стандартные представления экономической теории.

Таким образом, цели политики строительства институтов в несовершенной институциональной среде, по нашему мнению, должны заключаться в поиске «исключений из правила» среди игроков «первого эшелона» на стороне бизнеса и на стороне государства и в организации их взаимодействия. Такое взаимодействие на начальной стадии должно быть относительно неформальным и скорее облечено в форму конкретных проектов, нежели ориентировано на создание новых институтов самих по себе. На следующем этапе для расширения поддержки новых институтов нужно будет переломить устойчивые негативные ожидания, сформировавшиеся в бизнесе и в обществе. Этого можно добиться за счет демонстрационного эффекта серии успешных совместных проектов, доказывающих возможность взаимодействия между заинтересованными игроками в бизнесе и в госаппарате. Наконец, для сдерживания сопротивления среды и обеспечения относительной устойчивости всей системы лучше ориентироваться не на разрушение или радикальное преобразование существующих институтов (на чем традиционно была сконцентрирована деятельность российских реформаторов), а на систему экспериментов с созданием параллельных институтов. Это обеспечит условия для институциональных инноваций и запуска конкуренции институтов – с формированием групп поддержки вокруг наиболее эффективных среди них и постепенным перераспределением ресурсов в их пользу.

Очевидно, что все сказанное не является ответом на вопрос о том, *как* проводить реформы. Это скорее лишь некоторые подходы к ответу на данный вопрос, сформулированные в контексте обсуждения механизмов создания позитивных стимулов и мотиваций для потенциальных сторонников реформ – в лице нетипичных игроков «первого эшелона» и более многочисленных эффективных игроков «второго эшелона». Тем не менее, в последующих работах на основе более подробного анализа механизмов стимулирования экономического роста в России и трансформации рыночных институтов в процессе глобализации мы попытаемся дать более полный ответ на вопрос *как* – поскольку именно этот вопрос, в конечном счете, является ключевым для успеха экономических и политических преобразований.

Литература

- Афанасьев Ю.Н.* (ред.) *Иного не дано*. М.: Прогресс, 1988.
- Афонцев С.А.* (а) *Рыночные реформы и демократический процесс // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия*. М.: МОНФ, 2000. С. 37–68.
- Афонцев С.А.* (б) *Нормативная экономическая теория и политическая экономия трансформации: оценка альтернативных подходов*. Доклад на международной конференции «Посткоммунистическая Россия в контексте мирового социально-экономического развития». Москва. 2000. 1–2 декабря.
- Гельбрас В., Кузнецова В.* *Китайский сценарий для России // Россия между вчера и завтра*. Книга первая. Экспертные разработки / Под ред. В. Преображенского, Д. Драгунского. М., 2003. С. 213–233.
- Гельман В.Я.* *Изучение выборов в России: исследовательские направления и методы анализа // Выборы и партии в регионах России*. Сборник учебных материалов по курсу «Политическая регионалистика» / Под ред. Г. Люхтерхандт-Михалевой, С. Рыженкова. М., СПб.: ИГПИ, Летний сад, 2000. С. 12–43.
- Ершова Н.С.* *Трансформация правящей элиты России в условиях социального перелома // Куда идет Россия? / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Аратюнян*. М.: Интерпракс, 1994. С. 151–155.
- Заславская Т.И.* *О стратегии социального управления перестройкой // Иного не дано / Под ред. Ю.Н. Афанасьева*. М.: Прогресс, 1988. С.9–50.

- Зудин А. Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 4. С.171–198.
- Зудин Ю.А. Режим В. Путина: контуры новой политической системы // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 67–83.
- Капелюшников Р.И. Где начало того конца?.. // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- Карев М. Спрос и предложение в сфере арбитражного производства // Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. М.: МОНФ, 2003. С. 340–358.
- Кордонский С. Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ, 2000.
- Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.
- Крыштановская О.В. (а) Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. 2002. Т. XI. № 4. С. 3–60.
- Крыштановская О.В. (б) Режим Путина: либеральная милитократия? // Pro et Contra. 2002. Т. 7. № 4. С. 158–180.
- Крыштановская О.В. Финансовая олигархия в России // Известия. 1996. 10 января. С. 5.
- Кузнецов Е. [Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России. Препринт WP5/2002/07. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.](#)
- Лэйн Д. Преобразование государственного социализма в России: от «хаотической» экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? // Мир России. 2000. Т. IX. № 1. С. 3–22.
- Марголина С. Конец прекрасной эпохи. О немецком опыте осмысления национал-социалистической истории и его пределах // Неприкосновенный запас. 2002. № 2 (22). С. 36–44.
- Мигранян А. Механизмы торможения в политической системе и пути его преодоления // Иного не дано / Под ред. Ю.Н. Афанасьева. М.: Прогресс, 1988. С. 97–121.
- Нольте Х.-Х., Полян П. Гитлер и Сталин: с кем же жить лучше, с кем веселей? // Неприкосновенный запас. 2003. № 2 (28). С. 105–111.
- Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995.
- Паппэ Я.Ш. Олигархи. Экономическая хроника 1992–2000. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
- Паппэ Я.Ш. (а) Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1. С. 29–46.
- Паппэ Я.Ш. (б) Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2. С. 83–97.
- Пивоваров Ю., Фурсов А. Русская система и реформы // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 4. С. 176–197.
- Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Препринт № 98/004. М.: РЭШ, 1998.
- Пономарев А.К., Гончар К.Р. [Альянсы бизнеса и государства в инновационных проектах. Препринт WP5/2002/06. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.](#)
- Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.

- Россия: формирование институтов новой экономики / Кузьминов Я.И., Яковлев А.А., Гохберг Л.М. и др. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.
- Федоровский А. Институциональные преобразования в Китае: предпосылки, особенности, перспективы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. № 4. С. 77–86.
- Штольтинг Э. Немецкая идентичность – прошлое и настоящее. Беседа А.Г. Здравомыслова с профессором Э.Штольтингом, Берлин, 2000. <http://www.riisnp.ru/contents.htm>
- Яковлев А.А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // *Вопросы экономики*. 1999. № 4. С. 102–115.
- Яковлев А.А. Структурные ограничения либеральных реформ в российской экономике // *Экономический журнал ВШЭ*. 2001. Т. 5. № 1. С. 41–56.
- Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997.
- Ясин Е.Г. Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива) // *Вопросы экономики*. 2002. № 11. С. 4–30.
- Ясин Е.Г. Модернизация экономики и система ценностей // *Вопросы экономики*. 2003. № 4. С.4–36.
- Aslund, Anders. Reform vs. 'Rent-Seeking' in Russia's Economic Transformation, *Transition* (1996). Vol. 2. P. 12–17.
- Ericson, Richard E. & Barry W. Ickes. A Model of Russia's Virtual Economy. *BOFIT Discussion Papers*. 2000. No. 10.
- Fodor, Eva, Edmund Wnuk-Lipinsky & Natasha Yershova. The New Political and Cultural Elite, *Theory and Society* (1995). Vol. 24. No. 5. P. 783–800.
- Frane, Adam & Matevž Tomšič. Elite (Re)configuration and Politico-economic Performance in Post-socialist Countries, *Europe-Asia Studies* (2002). Vol. 54. No. 3. P. 435–454.
- Frei, Norbert. *Vergangenheitspolitik. Die Anfaenge der Bundesrepublik und die NS-Vergangenheit*. Muenchen: Deutscher Taschenbuch Verlag, 1999.
- Frei, Norbert (ed.) *Karrieren im Zwielficht. Hitlers Eliten nach 1945*. Frankfurt, N.Y.: Campus Verlag, 2002.
- Frye, Timothy (a). The Perils of Polarization. Economic Performance in the Postcommunist World, *World Politics* (April 2002). Vol. 54. P. 308–337.
- Frye, Timothy (b). Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia, *Europe-Asia Studies* (November 2002). Vol. 54. No. 7. P. 1017–1036.
- Gaddy, Clifford & Barry W. Ickes. Russia's Virtual Economy, *Foreign Affairs* (September – October 1998). P. 53–67.
- Goldthorpe, John. The Service Class Revisited, in: Butler, T., and M. Savage (eds.) *Social Change and the Middle Classes*. L.: UCL Press, 1995. P. 313–329.
- Hanley, Eric, Hatasha Yershova & Richard Anderson. Russia – New Wine in Old Bottle? The Circulation and reproduction of Russian Elites 1983–1993, *Theory and Society* (1995). Vol. 24. No. 5. P. 639–668.
- Hellman, Joel S. Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions, *World Politics* (January 1998). Vol. 50. P. 203–234.

- Hellman, Joel S., Geraint Jones & Daniel Kaufman. Seize the State, Seize the Day: an Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition. Paper prepared for the ABCDE 2000 Conference, Washington, D.C. April 18–20, 2000.
- Hellman, Joel S., Geraint Jones, Daniel Kaufman & Mark Schankerman. Measuring Governance, Corruption, and State Capture. How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies, *World Bank Policy Research Paper 2312*. April 2000.
- Higley, John, Jan Pakulski & Włodzimierz Weselowski. Introduction: Elite Change and Democratic Regimes in Eastern Europe, in: Higley, John, Jan Pakulski & Włodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 1–33.
- Hoffmann-Lange, Ursula. Elite Transformation and Democratic Consolidation in Germany after 1945 and 1989, in: Higley, John, Jan Pakulski & Włodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 141–162.
- Kaplinsky, Raphael. Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis?, *IDS working paper No. 110*. 2000.
- Kolodko, Grzegorz W. *From shock to therapy: the political economy of post-socialist transformation*. Oxford: Oxford University Press, 2002.
- Kryshtanovskaya, Olga. Die Transformation der alten Nomenklatur-Kader in die neue russische Elite, in: Steiner, Helmut & Wladimir A. Jadow (eds.) *Russland – wohin?* Berlin: Trafo Verlag, 1999.
- Kryshtanovskaya, Olga & Stephen White, From Soviet Nomenklatura to Russian Elite, *Europe-Asia Studies* (1996). Vol. 48. No. 5. P. 11–33.
- Lane, David. Elite Cohesion and Division, in: Higley, John, Jan Pakulski & Włodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 67–96.
- Lane, David & Cameron Ross, Limitation of Party Control: The Government Bureaucracy in the USSR, *Communist and Post-Communist Studies* (1994). Vol. 27. No. 1. P. 19–38.
- Lane, David & Cameron Ross. The Russian Political Elites: Recruitment and Renewal, in: Higley, John, Jan Pakulski & Włodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 34–66.
- Locke, Richard M. Building Trust. Paper presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association, Hilton Towers, San Francisco, California, September 1, 2001.
- Nelson, Joan. Introduction: The Politics of Economic Adjustment in Developing Countries, in: Nelson, Joan (ed.) *Economic Crisis and Policy Choice: The Politics of Adjustment in the Third World*. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Pistor, Katharina. Supply and Demand for Law in Russia: A Comment on Hendley, *East European Constitutional Review* (1999). Vol. 8. No. 4. P. 105–108.
- Pleines, Heiko (a) Wirtschaftseliten und Politik im Russland der Jelzin-Ära (1994–99). Osteuropa: Geschichte, Wirtschaft, Politik. Band 33. LIT Verlag: Münster-Hamburg-London, 2003.
- Pleines, Heiko (b) Social partners and captors: The political role of economic actors in Eastern Europe (Czech Republic, Poland, Russia). Paper presented at the conference ‘Overcoming state weakness’. May 17–19, 2003.

- Schroeder, Hans-Henning. El'tsin and the Oligarchs: The Role of Financial Groups in Russian Politics Between 1993 and July 1998, *Europe-Asia Studies* (1999). Vol. 48. No. 6. P. 957–988.
- Schröder, Hans-Henning. Auf dem Weg zu einer neuen Ordnung? Der wirtschaftliche, soziale und politische Wandel in Russland von 1992 bis 2002, in: Hillenbrand, Olaf, and Iris Kempe (eds.) *Der schwerfällige Riese. Wie Russland den Wandel gestalten soll*. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung, 2003. P. 25–200.
- Shevtsova, Lilia. Russia's Post-Communist Politics: Revolution or Continuity?, in: Lapidus, G. (ed.) *The New Russia: Troubled Transformation*. Boulder, CO: Westview Press, 1995. P. 5–36.
- Szelenyi, Ivan & Szonja Szelenyi, Circulation or Reproduction of Elites During the Post-Communist Transformation of Eastern Europe: Introduction, *Theory and Society* (1995). Vol. 24. No. 5. P. 615–638.
- Williamson, John. In Search of a Manual for Technopols, in: Williamson, John (ed.) *The Political Economy of Policy Reform*. Washington D.C.: Institute for International Economics, 1994.
- Woodruff, David M. *Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca and London, Cornell University Press, 1999.
- Woodruff, David M. *Property Rights in Context: Privatization's Legacy for Corporate Legality in Poland and Russia*. MIT, mimeo.
- Yakovlev, Andrei. Commodity Exchanges and the Russian Government, *RFE/RL Research Report* (1993). No. 45. P. 24–28.

Новые переводы

ИР Мы публикуем заключение к известной книге Фрэнка Доббина «Формирование промышленной политики»¹. Подобно многим другим переводам, она готовится к изданию в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». Сама эта книга цитируется с завидной частотой представителями самых разных исследовательских направлений. Причем, ее трудно однозначно отнести к какой-либо категории. Сам Доббин называет себя институционалистом, последователем веберовской традиции, но с неменьшим основанием он может квалифицироваться как приверженец культурно-исторического подхода.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ИНДУСТРИАЛЬНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Фрэнк Доббин

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

<...>

Термины, используемые в социокультурном подходе к анализу политики

Подход к анализу политики, сконцентрированный на культуре, которая воплощена в институционализированных причинно-следственных связях, требует применения особых терминов.

Индустриальные культуры [industrial cultures]. Индустриальные культуры – это институционализированные принципы промышленной организации и хозяйственного поведения, принятые в той или иной стране [Dyson 1983]. Принадлежат к сфере культуры, они состоят из практик и связанных с ними смыслов. Смысловую сторону культуры обозначают понятиями троп², фрейм, идеология, мировоззрение, типология, коллективное бессознательное, габитус, коллективные репрезентации, набор инструментов [toolkit] и эпистема. Я считаю, что смыслы неотделимы от практик, по поводу которых они сконструированы, и поэтому использую словосочетание «индустриальная культура» для обозначения одновременно смысла и практики. В силу своей рационализированности, индустриальные культуры обладают всеми характеристиками других рационализированных систем, пронизывают различные уровни действия, связывая их между собой. Они выстроены вокруг распознаваемых логик, отличающихся прагматичным здравым смыслом, и зачастую сравниваются с природными феноменами (как, например, в более общих рассуждениях по

¹ Dobbin F. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge [England], N.Y.: Cambridge University Press, 1994.

² Тропы (от греч. tropos – поворот, оборот, оборот речи) – согласно длительной традиции, понятие поэтики и стилистики, обозначающее такие обороты (образы), которые основаны на употреблении слова (или сочетания слов) в переносном значении и используются для усиления изобразительности и выразительности речи. К тропам относятся следующие стилистические средства: метафора, метонимия, синекдоха, эпитет, гиперболы, литота, оскюморон, перифраза и т.п. // Лингвистический энциклопедический словарь. Под ред. В.Н. Ярцевой. М.: Советская энциклопедия, 1990. *Прим. перев.*

поводу рационализированных институтов, предложенных М.Дуглас [Douglas 1986]) – так что там, где считается, что естественный отбор способствует рациональности, обычаи на уровне индивида, организации и публичной политики будут ориентированы на процессы отбора.

Парадигмы промышленной политики [industrial policy paradigms]. Парадигмы промышленной политики – это институционализированные принципы политического действия, усиливающие индустриальную культуру. Как сказал Питер Холл, парадигма политики подобна гештальту: «она структурирует то, как сами политики видят мир и свою роль в нем» [Hall 1992]. Парадигмы политики включают как практики (в форме стратегий), так и парные связи целей и средств (в форме принципов правительственных действий). Они укрепляют индустриальную культуру, создавая и поддерживая определенные модели поведения хозяйственных акторов и представляя эти модели как эффективные. Например, американская антимонопольная политика поощряет ценовую конкуренцию между фирмами и представляет рыночную конкуренцию в качестве залога макроэкономической эффективности.

<...>

Введение

Я начал с утверждения о том, что к XX в. США, Франция и Великобритания выработали чрезвычайно различные стратегии промышленного роста, которые сохранились и поныне несмотря на серьезные политические изменения. Параллели между современными парадигмами промышленной политики этих наций и их традиционными парадигмами политического устройства просто удивительны. Многие авторы воспринимают параллели между политическими и хозяйственными системами наций как некую данность и используют такие общие термины, как политика *laissez-faire*, либерализм, стейтизм [statism], авторитаризм, для описания сразу обеих систем. Моя задача состояла в том, чтобы показать неочевидность таких параллелей; я предположил, что раскрытие их связи является ключом к пониманию того, почему между нациями сохраняются различия в проводимой политике. Изучая влияние государственных институтов начала XIX в. на последующее развитие политики в области железнодорожного хозяйства, я попытался понять, каким образом индустриальные культуры начали походить на политические культуры. При этом я не утверждаю, что парадигмы промышленной политики, сложившиеся в этих странах, были предопределены политической культурой – напротив, в США самая первая парадигма промышленной политики была отвергнута и в течение XIX в. заменена другой. Скорее, мне хотелось показать, что, выделяя одни социальные процессы как конституирующие для существующего порядка, а другие – как деструктивные, институционализированная политическая культура формировала типы индустриальных практик, которые нации пытались создать, и практик, возникновение которых они пытались предотвратить. Иными словами, придавая символическое значение определенным причинно-следственным связям в социальной жизни, политическая культура формировала средства, которые использовались нациями для достижения целей промышленной организации и роста.

Я не буду обращаться к межстрановым сопоставлениям, а остановлюсь на теоретических выводах исследования. Последние позволяют предположить, что взгляд на современность с позиций социального конструктивизма, отказывающийся от привычных описаний процесса выработки политических решений [policymaking], как они представлены в современном мировоззрении, ведет нас к нетрадиционному пониманию этого процесса. Это понимание существенно отличается от доминирующих в социальных науках парадигм, и едва ли его можно отстоять на ограниченном пространстве одной небольшой книги. Поэтому моя цель заключалась не в систематических доказательствах несостоятельности существующих теорий, а в предложении некоторых свидетельств в поддержку альтернативного взгляда на роль культуры, политики, экономики и институтов в процессе построения политики в современных рационализированных [rationalized] национальных государствах. Прежде чем

перейти к анализу роли рационализованного смысла в каждой из этих сфер, я продемонстрирую исторические выводы, вытекающие из основной идеи книги.

Возникновение парадигм промышленной политики

Несомненно, политическая культура влияла на то, как нации понимали и институционализировали экономическую рациональность. В каждой стране традиционные государственные институты поддерживали одни социальные практики и подавляли другие, представляя одни из них конституирующими существующий порядок, а другие – разрушающими его. Сталкиваясь со стремительными изменениями в сфере хозяйства, политики пытались перенести принципы политического порядка в промышленную сферу. Так логика политической организации становилась логикой промышленной организации. В целом, государства достигали искомого политического порядка, предоставляя суверенные права местному сообществу, централизованному государству или индивиду. В каждом случае политические институты символически обозначали возможный контроль со стороны других сфер как угрозу существующему порядку.

Американская политическая культура символически обозначила суверенитет местного сообщества как средство достижения политического порядка, и на ранних этапах политика в отношении железных дорог представляла контроль местного сообщества за планированием и финансированием в этой сфере в качестве ключа к достижению искомого хозяйственного порядка. Эти ранние стратегии были нацелены на то, чтобы воспрепятствовать контролю над отраслью со стороны влиятельных частных акторов и центральной политической власти. Однако, когда вместо этого подобные стратегии начали укреплять скрытую власть фирм и местных правительств, американцы перешли к новой парадигме в политике. Согласно новой парадигме центральное государство [central state] превращалось в рыночного арбитра, и в результате власть вновь была передана гражданскому обществу, но в данном случае – воплощенному в рыночных силах, а не городских собраниях. И к концу столетия США выработали четкую концепцию экономической рациональности, ориентированную на рынок.

Французская политическая культура конструировала суверенитет государства в качестве ключа к политическому порядку. И в железнодорожной политике государственный контроль над планированием, финансированием, координацией и конкуренцией был представлен как необходимое условие достижения искомого хозяйственного порядка и рациональности. Во французской политической жизни частные посредники, которые могли вмешаться в прямые отношения суверенитета [direct relationship of sovereignty] между государством и гражданином, представлялись как угроза политическому порядку, и в результате частные агенты, корпорации и местные правительства были отстранены от принятия политических решений. В свою очередь, французские стратегии в сфере железнодорожного хозяйства, нацеленные на то, чтобы не допустить передачи контроля над отраслью автономным частным акторам и бездумным рыночным механизмам, органично влились в концепцию экономической рациональности. Таким образом, ключевая идея военного абсолютизма, состоящая в том, что для достижения порядка государство должно регулировать развитие частной сферы [privatism], стала формировать и промышленные институты. К началу XX в. французы сформировали представление об экономической рациональности, согласно которому правительственный дирижизм частных, своекорыстных действий выступал обязательным условием роста.

В британской политической культуре ключом к искомому политическому порядку считался неотчуждаемый суверенитет индивида, и соответственно в железнодорожной политике ключом к искомому хозяйственному порядку и рациональности выступали контроль предпринимателей за планированием, финансированием, координацией и конкуренцией в этой сфере. Британские политические институты отвергали полномочия власть имущих, государства и администрации, передавая их отдельным гражданам [individuals] и их

представителям в парламенте. Аналогичным образом железнодорожная политика была выстроена так, чтобы: не допустить контроля над всей сферой со стороны доминирующих железнодорожных компаний, ограничить их деятельность и предупредить возможности экспансии; не позволить государственным чиновникам диктовать свои условия железным дорогам; оградить фирмы от рыночных сил и сопряженной с ними изнурительной конкуренции. Со времен Адама Смита и до конца XIX столетия представления британцев об институциональном оформлении рациональности изменились слабо: по-прежнему в качестве основы виделось свободное следование множества предпринимательских фирм собственному экономическому интересу. Впрочем, изменилось представление о роли государства, по мере того как идеология *laissez-faire* уступила место идеологии, в соответствии с которой государство должно активно защищать предпринимателей.

В каждом случае мы имеем уникальный пример институционализации рационализованного смысла в публичной политике [public policy]. История американских железных дорог показывает, как изменения могут объясняться при помощи конструктивистского подхода к рациональности. На смену первоначальной промышленной парадигме активного, построенного на соперничестве местного самоуправления пришла парадигма пассивного поддержания рыночных механизмов. Почему так произошло? Американцы не видели ничего дурного в активном местном самоуправлении как таковом, однако порою оно порождало негативные эффекты концентрированной власти (например, монополистическое ценообразование и коррупцию). Поскольку политические институты США представляли концентрацию власти как явление, вредное для политического порядка, американцы считали эти практики порочными и всячески стремились положить им конец. Таким образом, первоначальная промышленная парадигма США изменилась потому, что она порождала непредвиденные порочные практики. Парадигмы политики могут меняться и в силу других причин. С одной стороны, они подвергаются частой и все более существенной корректировке – во многом подобно тому, как корректируются научные парадигмы после проверки вторичных гипотез. Например, в течение последних двух десятилетий американские политики проверяли гипотезу о том, что рыночные механизмы повышают эффективность работы даже в таких олигополистических секторах с высокими постоянными издержками, как воздушный транспорт и телекоммуникации. С другой стороны, подобно научным парадигмам, парадигмы политики особенно подвержены изменениям в условиях, когда опровергаются положенные в их основу причинно-следственные отношения. Например, в начале Великой депрессии государства быстро приняли новые промышленные стратегии, полагая, что их традиционные парадигмы вели к обратным результатам [Dobbin 1993].

Пример Франции иллюстрирует утверждение Токвиля о том, что *политическая культура* (понимаемая в узком смысле как институционализируемая логика порядка) определяется не только *политической идеологией*. Например, один и тот же набор политических практик и смыслов вполне может сочетаться с несколькими различными идеологиями. Во Франции традиционная политическая культура пережила несколько революций и изменений режимов, приводящих к власти группы с весьма различными идеологиями. Оказалось, что институты централизованного технократического правления одинаково работают и в империи, и в монархии, и в республике. И напротив, та или иная идеология может предполагать различные наборы практик и смыслов. Так, демократическая идеология связывалась и с децентрализованной федеральной структурой управления в США, и с централизованной государственной структурой во Франции. Демократия возможна при различных политических культурах, при этом в каждой стране демократы-теоретики считают свои политические традиции *необходимыми* для ее утверждения. Таким образом, институциональные модели политического порядка пережили переход от колониального к демократическому правлению в США, от монархии к викторианской демократии в Великобритании и от абсолютизма к республике во Франции. Поскольку идеи, касающиеся

причинно-следственных механизмов, лежащих в основе социального и хозяйственного порядка, можно отделить от идеологии, уже несложно понять, каким образом политические группировки с весьма различными идеологиями приходят к одинаковому видению того, как достичь искомого политического устройства и индустриальной рациональности. Так, в Америке и левые, и правые могут верить в эффективность рыночных механизмов, а их французские коллеги – в эффективность государственного дирижизма [state concertation].

Пример Великобритании позволяет отметить два важных момента. Во-первых, контраст между Великобританией и США показывает, что различия между нациями едва ли можно описать при помощи континуума «государство – рынок». Обе нации придерживались политики *laissez-faire* и вывели контроль за промышленностью из сферы ведения государства, однако передали его при этом в совершенно разные руки и сконструировали индустриальную рациональность совершенно по-разному. Американская политика была нацелена на укрепление рыночных механизмов за счет неизбежного уничтожения множества мелких фирм; британская же политика сводилась к поддержанию мелких фирм против картелей, жертвуя тем самым рыночными механизмами. Впрочем, моя задача видится не в том, чтобы заменить дихотомию «государство – рынок» трихотомией «государство – рынок – фирма», а в том, чтобы показать, что подобная дихотомическая схема может быть неадекватной для объяснения различий в политике разных наций. Вместо этого я предложил метод изучения парадигм политики. Во-вторых, контраст между Великобританией и Францией подчеркивает, что в XIX в. железнодорожная политика являлась прямым продолжением доиндустриальных стратегий строительства каналов и дорог, а не рациональной реакцией на особые экономические характеристики отрасли, как это склонны утверждать экономические историки. Тот факт, что железнодорожные стратегии государств существенно различались, будучи при этом практически идентичными стратегиям строительства каналов в этих государствах, заставляет усомниться в утверждениях экономических детерминистов. Кроме того, все три страны перенесли эти стратегические парадигмы и на другие новые отрасли – даже те, где не было ни одной из специфических экономических особенностей железнодорожной промышленности: высокого уровня постоянных издержек, специфичности активов, малого числа прямых конкурентов. Например, в электронной промышленности в послевоенный период США вводили ценовую конкуренцию, Франция консолидировала сектор и управляла процессами экспансии, а Великобритания поддерживала существующие фирмы [Dobbin 1992b]. Оказывается, что промышленная политика в большей степени ориентирована на прошлые практики, нежели на сегодняшние особые хозяйственные потребности отрасли.

Разработка культурных моделей политики сегодня происходит несколько иначе, чем это было в XIX в. В раннюю эпоху железнодорожного строительства понятие промышленной политики было неизвестно, и те, кто принимал решения, были вынуждены полагаться на принципы каузальности, заимствованные преимущественно из социальной жизни. Сегодняшние политики по-прежнему копируют стратегии, однако теперь они могут опираться на опыт промышленных парадигм, которые внедрялись и совершенствовались на протяжении столетия. Стратегия применения сконструированных принципов каузальности остается прежней, однако процесс поиска значительно упростился.

Далее я перейду к более общим теоретическим выводам исследования, которые позволят показать роль рациональности в современных культуре, политике, экономике и институтах.

Культура и рациональность

Рационализированный культурный смысл [rationalized cultural meaning], воплощенный в институтах публичной политики рассмотренных трех наций, оказался более *коллективным* и *структурным*, чем это предполагают гипотезы о «национальном характере» и другие распространенные культурологические подходы. Эти теории ограничивают культуру и

культурную преемственность когнитивными рамками индивида. В истории же железнодорожной политики культурный смысл связывается непосредственно с реальными социальными практиками. Смысл оказался более *институциональным*, чем представления о коллективной политической восприимчивости в гегелевских терминах Духа [Geist] и мировоззрения [Weltanschauung]. В принципах промышленной эффективности, институционализировавшихся в этих странах, не было ничего сверхъестественного, хотя во всех этих странах акторы полагали, что трансцендентальные законы хозяйственной рациональности, эти воплощения Духа, отражены в современных институтах. Оказалось, что смысл – в большей степени продукт активного конструирования, нежели это считается согласно рефлексивным теориям культуры, с позиций которых она предстает лишь как зеркало социальной реальности. Мы видели, что люди активно пытаются понять политические структуры, чтобы выделить принципы, на основе которых затем организовывать и индустриальную жизнь. В русле этих усилий люди заново интерпретировали историю с телеологических позиций, и оказывалось, что она порождала идеализированные, совершенно рациональные социальные и хозяйственные институты. Смысл оказался более *изменчивым* и *случайным*, чем это предполагается социальными науками в их трактовках хозяйственной культуры. Ключевые принципы экономической рациональности существенно варьируются от страны к стране. Как правило, предполагается, что хозяйственная культура подвергается лишь поверхностному воздействию культурных практик или социальных сетей. В нашем же случае оказалось, что культурные практики затрагивают ее самый глубинный уровень, и это позволяет предположить, что основные правила экономической рациональности, постулируемые неоклассической теорией, – не более чем абстракции, выстроенные на базе одного-единственного убедительного примера, и возможны также иные наборы абстракций, выстроенных на основе других, не менее эффективных социальных систем. Словом, полученные результаты добавляют аргументы в дискуссии по поводу культуры и смысла; при этом, пожалуй, самый серьезный вызов брошен нынешним представлениям о рациональности. Эти аргументы сводятся к тому, что рациональность имеет *семиотическое* измерение, которому социальные науки не уделяли достаточного внимания, ибо рациональность считалась скорее прозрачной и самоочевидной, нежели содержащей самостоятельный внутренний смысл.

Политика и рациональность

Реализм в сфере построения политики начинается с посылки о том, что ее выбор отражает волю соперничающих социальных групп с различными материальными интересами. Такой подход строится на идее о том, что политические коллективы формируются вокруг естественным образом складывающихся хозяйственных групп, что эти группы выражают и преследуют объективные материальные интересы и что выбор политики отражает относительный политический вес конкурирующих групп. История развития железных дорог позволяет несколько иначе взглянуть на эти политические процессы.

Группы интересов существуют изначально или конструируются?

Откуда возникают группы интересов? Большинство политических аналитиков считают, что они отражают хозяйственные фракции, стихийно возникающие по мере развития капитализма. Предполагается, что капитализм развивается согласно своей собственной внутренней динамике; следовательно, группы интересов порождаются силами, внешними по отношению к государству. Однако данные, приведенные в этой книге, показывают, что группы интересов конституируются характеристиками отдельных государств – так было в эпоху обсуждения самых первых регулятивных законов. В США соперничество между штатами побудило торговцев, производителей и фермеров региона объединяться и вместе выступать за развитие каналов и железных дорог. Во Франции в ранние периоды политика в

отношении общественного транспорта породила влиятельную группу государственных инженеров, поддерживавших развитие железных дорог точно так же, как они поддерживали развитие всех прочих видов транспорта. Британская политика *laissez-faire* в сфере транспорта привела к появлению сильной группы частных владельцев каналов, выступавших против выдачи разрешений на строительство железных дорог. И выстраиваемая политика была подчинена целям этих групп. В ответ на поддержку транспортной сферы региональными элитами американские штаты поддержали развитие железных дорог, раздав права на их строительство всем желающим; в ответ на требования государственных бюрократов, жаждавших контроля над железными дорогами, Франция выдавала разрешения только на строительство веток, спланированных государственными инженерами; сталкиваясь с противодействием со стороны операторов водных каналов, Великобритания требовала тщательного уточнения инженерных расчетов будущих железнодорожных веток. Группы интересов, несомненно, играли важную роль в построении политики, однако сами эти группы во многом являлись продуктом институтов политики [policy institutions] [DiMaggio 1988; Dobbin 1992].

Объективны или субъективны интересы?

Теоретики рационального выбора и прочие исследователи проблемы интересов высказывали идею о том, что стихийно возникающие группы интересов движимы *объективными* материальными интересами, и показывали, что люди стремятся реализовать свои предсказуемые материальные предпочтения при помощи столь же предсказуемых стратегий. Их критики подошли к анализу теории экономического интереса с разных сторон, утверждая, что не всякая цель по сути своей есть экономическая (существует, например, любовь) и не всякое поведение служит только собственному интересу (существует и альтруизм), однако они не затронули ключевых идей об интересах и рациональности. Я попытался показать, что даже в случае экономической максимизации полезности «объективные» интересы обусловлены локальными, социально сконструированными представлениями об эффективности. Таким образом, «объективные» интересы в значительной степени субъективны, поскольку подчинены культурным представлениям нации о рациональности и эгоистическом интересе. Иными словами, национальные институты воплощают самые разные идеи о том, как действует экономическая рациональность, и эти идеи влияют на представления людей об их собственных интересах. Наиболее убедительным доказательством, опровергающим то, что предпочтения в сфере политики опираются на «объективные» интересы, является тот факт, что в разных странах в сфере железнодорожного хозяйства проводилась совершенно различная политика в каждой из четырех ключевых сфер³. Рассмотрим, например, сферу финансов. Казалось бы, каждой железнодорожной компании выгодно поощрять любую помощь со стороны государства. Тем не менее, поскольку американцы полагали, что конкуренция между регионами [localities] подстегнет конкуренцию в целом, а действия на федеральном уровне будут лишь провоцировать взяточничество, большая часть американских железнодорожных компаний одобрительно относились к финансовой поддержке со стороны штата и местной власти, но не к федеральной поддержке. Французы же полагали, что экономический рост должен направляться централизованным государством, и французские железнодорожные компании поддерживали государственное финансирование из центра, но избегали при этом финансирования на местном уровне, считая его иррациональным. Британцы, в свою очередь, верили, что любое вмешательство правительства неэффективно, и британские железные дороги противились правительственному финансированию в любой форме. Эти и другие

³ Имеются в виду планирование, финансы, техническая и управленческая координация, ценообразование и конкуренция. – *Прим. перев.*

представления о том, в чем же состоит собственный интерес, очевидно, сформированы под влиянием национального контекста.

Предположить, что железные дороги должны иметь прогнозируемые, универсальные предпочтения в области политики, означает выставить исследования групп интересов в карикатурном свете. И если для того, чтобы предсказать, как будут осознаваться и затем преследоваться «объективные» материальные интересы, необходимо знать национальный контекст, то, возможно, он заслуживает своего места и в теориях интереса. В сущности, на многих этапах истории развития железных дорог мы гораздо лучше могли предсказать предпочтения в политике того или иного индивида на основании его национальности, нежели на основании его отношения к средствам производства.

Всегда ли побеждает сильнейшая группа?

Исследователи групп интересов изначально убеждены, что выбор политики отражает волю наиболее сильной группы интересов или коалиции. В результате возникает весьма неудачная тавтология: группа, которая хочет провести свои интересы, должна располагать наибольшим объемом власти. В подкрепление своей теории исследователи групп интересов анализируют случаи, когда *кажется*, будто влиятельные группы проигрывают важные сражения, и доказывают, что какая-то другая группа в действительности была более сильной (стратегия один) или что избранная политика на самом деле была одобрена наиболее влиятельной группой (стратегия два). В качестве примера можно привести дебаты по поводу Акта о регулировании торговли между штатами [Act to Regulate Interstate Commerce], против которого выступали влиятельные железнодорожные компании. Следуя первой стратегии, армия аналитиков пыталась показать, что группы фермеров, торговцев, нефтяников, вместе или порознь, на самом деле имели больший политический вес, чем железнодорожники, и поэтому выиграли битву за регулирование железных дорог. Габриэль Колко позднее пытался разрешить эту дилемму при помощи второй стратегии, утверждая, что к моменту принятия акта железнодорожники уже одобрили проект регулирования [Kolko 1965]. Я же, напротив, полагаю, что ведущие железнодорожные компании обладали огромным политическим влиянием, но проиграли схватку, которую считали для себя очень важной. В результате был принят Акт, запрещающий фиксированные цены, в то время как железные дороги выступали за их легализацию. Тем не менее они потерпели поражение, поскольку в запасе у их противников было непобедимое риторическое оружие, затрагивавшее самые основы политической культуры. Американские государственные институты представляли концентрацию власти как угрозу сложившемуся политическому порядку и всячески стремились ее не допустить. Сторонники регулирования привели убедительный аргумент: государство должно не допустить концентрации власти в промышленной сфере точно так же, как оно не допускает ее в сфере политической.

Быть может, подобный исход кажется очевидным, но на него, тем не менее, стоит обратить внимание, если учесть, сколь популярна проблематика групп интересов в социальных науках. Сильные группы интересов постоянно проигрывают политические баталии, и зачастую это происходит именно потому, что политическая культура подсказывает их противникам убедительные аргументы, практически не оставляя возможностей для их опровержения. Дело в том, что институционализируемая политическая культура не только *предписывает* то, как достичь определенных социальных целей, но и *предостерегает* против социальных практик, которые могут оказаться разрушительными и неэффективными. Эти предписания и предостережения и являются кирпичиками при построении риторических стратегий, которые зачастую сами в значительной степени институционализированы. Разного рода риторические ресурсы позволили клиентам американских железных дорог не допустить образования картелей, утверждая, что это приведет к неприемлемому уровню концентрации власти. Британские железные дороги теми же средствами сумели достичь противоположного

результата – поддержать образование картелей, утверждая, что они защитят основных железнодорожных предпринимателей от хищнической ценовой конкуренции. А французские технократы отстаивали созданные государством монополии, заявляя, что централизованное управление увеличит эффективность. Сегодня с учетом распространенных в США идей по поводу рациональности и связанных с ними риторических ресурсов трудно представить, что та или иная отрасль американской промышленности, сколь бы политически влиятельной она ни была, сумеет на федеральном уровне провести политику, которая позволит создать хотя бы одного-единственного монополиста, «национального чемпиона», – в то время как французы делают это регулярно. Отчасти это происходит потому, что, согласно американским представлениям о рациональности, такая политика выглядит иррациональной, но также и потому, что трудно себе представить, какие аргументы могла бы предложить отрасль в пользу такой политики.

Экономическая теория и рациональность

Многие исследователи политики начинают с посылки о том, что миром управляют трансцендентальные экономические законы, и рассматривают ее как реакцию на эти законы. В первой главе данной книги говорилось, что вера в существование внешних экономических законов есть артефакт современной рационализированной смысловой системы, где социальная реальность подчиняется некой общей теории, которая сродни физической. Против подобных экономико-детерминистских утверждений выдвигаются два контраргумента. Во-первых, существуют данные о том, что стратегии, построенные на основе весьма различных экономических принципов, ведут к схожим результатам с точки зрения промышленного роста и преуспевания. Во-вторых, данные показывают, что экономические законы, обнаруженные в тех или иных национальных пределах, отражают не столько действие внешних, универсально-исторических законов, сколько институциональную историю этих наций.

Экономическая теория как естественная наука

Экономический детерминизм предполагает, что результаты политики отражают рациональное применение ее творцами естественных экономических принципов, или же, что в результате действия естественных законов происходит отбор оптимальных политик выживания. Возникновение в рассматриваемых странах трех совершенно различных политических стратегий и связанных с ними представлений об экономической рациональности заставляет усомниться в подобной логике. В каждой из этих стран творцы политики, вопреки всякой логике, верили в эффективность именно своей уникальной национальной стратегии. Они были уверены, что понимают экономические законы, по которым развивается железнодорожное хозяйство, и что только строгое следование этим законам приведет к прогрессу. В то же время оттого, что каждая из наций не соблюдала экономические законы, действовавшие в двух других, железнодорожная отрасль во всех этих странах не погибла. Так, несмотря на убежденность французов в том, что передача планирования железных дорог в частные руки превратит железнодорожное сообщение в разъединенную, несвязанную и неэффективную систему, эта стратегия доказала свою работоспособность и в США, и в Великобритании.

Наиболее убедительным доказательством того, что экономические законы не определяют жестко понятие эффективности, является тот простой факт, что реализация радикально различающихся стратегий США, Франции и Великобритании позволила достаточно быстро сформировать в них скоростные, надежные и прибыльные транспортные системы. Несомненно, между этими системами были важные различия. Поощряя выход

предпринимателей на рынок, Великобритания ускоряла строительство железных дорог; тщательное планирование маршрутов позволило Франции избежать избыточного предложения и перепроизводства транспортных услуг. И при этом ни одна из стратегий не потерпела серьезных провалов. В целом в последние годы увеличивается число свидетельств, показывающих, что совершенно различные промышленные парадигмы могут вести к сходным темпам роста. В первые десятилетия XX в. проведение американской стратегии усиления ценовой конкуренции совпало с достижением высочайших темпов экономического роста – однако к такому же результату привела и германская стратегия поддержки картелей [Chandler 1990]. После Второй мировой войны свою успешность доказала французская стратегия государственного промышленного планирования, однако не менее успешной оказалась и японская политика межфирменного сотрудничества, ориентированного на экспорт [Shonfield 1965; Johnson 1982]. Опыт Японии заставил западных аналитиков превозносить новую парадигму развития конкурентоспособности Юго-Восточной Азии как наиболее эффективную – до тех пор, пока Сингапур, Гонконг, Тайвань и Южная Корея не достигли тех же результатов, используя совершенно другие стратегии [Deyo 1987; Hamilton and Biggart 1988; Chiu 1992]. Всякий раз, когда аналитики думают, что они, наконец, нашли «наилучший путь» к экономическому росту, история преподносит им массу контрпримеров. Очевидный урок, который следует извлечь из всего этого, заключается не в том, что «все дороги ведут в Рим», но в том, что в действительности к нему ведут *многие* дороги. При этом несколько удивителен тот факт, что при наличии такого множества данных в пользу возможности роста на основе самых разных хозяйственных систем экономисты-теоретики продолжают верить в наличие единственного «лучшего пути» и продолжают придерживаться взглядов Адама Смита на этот путь. Не менее удивительно и то, что Латинская Америка и Восточная Европа следуют предписаниям Милтона Фридмана и Джеффри Сакса, чьи идеи опровергаются почти всеми последними примерами достижения экономического успеха.

Парадоксально, но история развития железных дорог в Великобритании и США заставляет предположить не только то, что эти страны, давшие столько материала для развития неоклассической экономической теории, следовали *интервенционистским* стратегиям (как отмечали Карл Поланьи и Джеймс О. Уилсон), но и то, что эти стратегии были *совершенно различными*. Первые три четверти XIX в. британский парламент тщательно избегал вмешательства в регулирование экономического роста, тогда как американские штаты активно инвестировали в строительство каналов, автомагистралей, банков, железных дорог и фабрик. В последней же четверти XIX в. Великобритания начала защищать мелкие фирмы от деструктивной ценовой конкуренции, в то время как в США правительства штатов и федеральное правительство стремились ее усилить. Обе страны утверждали, что идейно они опираются на наследие Адама Смита. И хотя в обеих странах парадигмы промышленной политики отводили хозяйственной жизни собственную нишу, не подчиненную государству, на деле эти парадигмы предписывали весьма различные пути к прогрессу. США видели путь к росту в усилении механизмов рыночного отбора, которые отсеивали бы слабые фирмы, Великобритания же стремилась к росту, поддерживая малое предпринимательство и тем самым подрывая рыночную конкуренцию.

Экономические детерминисты не забывают подчеркнуть, что индустриализация стран проходила при очень разных режимах политики [policy regimes]. Эти аргументы они увязывали со своей метатеоретической приверженностью общей экономической теории, утверждая, что оптимальные стратегии зависят от уровня развития страны и от ее места относительно стран, следующих данному пути развития: те, кто позднее встал на этот путь [late developers], нуждаются в более активном вмешательстве государства. Первая гипотеза (зависимость от уровня развития страны) опровергается данными о том, что за всю историю развития железных дорог стратегии США, Франции и Великобритании не следовали сколько-нибудь отчетливой модели. Вторую гипотезу (зависимость от относительного

положения страны) можно опровергнуть двояким образом. Во-первых, согласно этой теории, правительство США, которые последними из анализируемых стран вступили на путь индустриального развития, должно было бы более активно вмешиваться в экономику, чем правительство Франции. Этого не произошло. Во-вторых, один из выводов, которые можно сделать на основе рассуждений А. Гершенкрона, заключается в том, что в ходе индустриализации нации избирали различные степени вмешательства государства в экономику – в зависимости от потребностей своего развития. Однако в Великобритании и во Франции железнодорожная политика выросла непосредственно из политики в сфере строительства автодорог и каналов, использовавшихся еще в XVII в. Французские технократы взяли в свои руки развитие автомагистралей и каналов, чтобы обеспечить передвижение военного транспорта; и позднее государство взяло под контроль железные дороги скорее по привычке, нежели в результате рационального расчета. В целом утверждения Гершенкрона основываются на примерах интервенционистской политики, проводимой континентальными соседями Великобритании, позднее приступившими к индустриализации. Однако во Франции и других континентальных странах распространение промышленного интервенционизма объясняется скорее наследием абсолютистских государств, постоянно выдвигавших армии для защиты своих неустойчивых границ, нежели императивами позднего развития.

Социальные истоки хозяйственных принципов

Откуда же берутся столь четкие представления наций об индустриальной рациональности, если не из трансцендентальных экономических законов? Здесь можно указать на три процесса. Во-первых, в XIX в. все три рассматриваемые нации вменили существовавшим тогда социальным институтам определенные цели. По общим отзывам, на тот момент эти цели заключались в том, чтобы институты способствовали экономическому росту, помогали достичь: военного господства (абсолютистская административная система Франции); политической гармонии между соперничающими землевладельческими элитами (британская парламентская система участия); политического порядка в развивающихся колониях (американское местное самоуправление). Каждая страна трактовала свои государственные институты так, чтобы они стали неотъемлемой частью позитивной, рациональной теории экономического роста. К началу эпохи железных дорог Жан-Батист Кольбер и Анри де Сен-Симон объявили, что государственный дирижизм – залог экономического роста по Франции; Адам Смит и Давид Рикардо указали на защиту экономических свобод как тактику экспансии Англии; а Томас Джефферсон и Эндрю Джексон признали децентрализованное управление и самоопределение местного сообщества основной стратегией достижения прогресса в США. Урок, который можно вынести из этого опыта, таков: в современном мире институты служат неким целям, и мы склонны полагать, что институты, выдержавшие проверку временем, должны отвечать нашим нынешним целям; не имея данных о дисфункциональности социальных институтов, мы считаем их функциональными, отвечающими нашим целям и конструируем теории о том, как они работают.

Во-вторых, парадигмы промышленной политики на рубеже веков продемонстрировали удивительную устойчивость. Я предположил, что отчасти это произошло в силу того, что, вырабатывая эти парадигмы, нации проводили в жизнь стратегии, поддерживавшие политический порядок и свободы как необходимое условие роста. Каждая нация выработала индустриальную идеологию, соответствовавшую ее политической культуре, поскольку политика, которую она избирала для защиты политических прав, связывалась в сознании граждан с экономическим ростом. В США ограничения торговли ассоциировались с политической тиранией, и политика, проводимая для защиты свободы путем снятия ограничений в сфере торговли, вскоре стала рассматриваться как позитивная мера, способствующая экономическому росту. Во Франции железнодорожная политика, построенная так, чтобы не дать сильным частным предприятиям вмешиваться в отношения

политического суверенитета между государством и его гражданами, вскоре стала изображаться как принципиально важная для единства отрасли и ее эффективного развития. Опека со стороны государства стала, таким образом, позитивным предписанием для индустриальной рациональности. В Великобритании стратегии, призванные защитить политические свободы граждан-предпринимателей, избавив их от хищнической конкуренции, вскоре стали представлять в качестве неотъемлемой части хозяйственной системы, выживание которой зависит от существования множества мелких фирм. Таким образом, в США политическая свобода стала ассоциироваться со свободной рыночной конкуренцией; во Франции попытки поставить интересы нации выше частных интересов оказались связанными с рационализирующим промышленным дирижизмом; а в Великобритании укрепление гражданских прав сопрягалось с поддержкой динамичного малого предпринимательства. Поскольку парадигмы промышленной политики ассоциировались со стратегиями, призванными поддерживать политический порядок и свободы, они становились устойчивыми к изменениям. Изменение парадигмы промышленной политики теперь требовало новой трактовки политического порядка. В США Рузвельт столкнулся с этим во время Великой депрессии, попытавшись заменить антимонопольные законы и законы регулирования железных дорог политикой, разрешавшей образование картелей: он обнаружил, что при этом должен сформулировать и новую риторику демократии, делающую больший акцент на сотрудничество и коллективизм [Dobbin 1993].

Не все парадигмы политики столь тесно связаны с поддержанием политического строя. Например, большинство стран отделили макроэкономическую политику от политической культуры, что позволило им трактовать фискальную и монетарную теории как совокупность непривязанных к какой-либо нации, опровергаемых гипотез. Одним из результатов стало то, что нации смогли достаточно легко отказаться от ортодоксальной макроэкономической политики и после Великой депрессии заменить ее кейнсианством [Hall 1989; Gourevitch 1986].

Третье доказательство социального происхождения экономических принципов заключается в том, что помимо интерпретации стратегий (когда экономическая эффективность предполагала соответствие политическим целям) эти нации приспособляли каузальные связи, которые им удавалось обнаружить в политических институтах, к задачам экономического роста. В США источником политического порядка выступал местный суверенитет при нейтральной федеральной надстройке. Американцы сначала распространили на промышленность принцип местного суверенитета и увязали его с политикой интервенционизма, а затем – и принцип нейтрального федерального надзора и внедрили стратегии, которые превратили правительство в нейтрального арбитра свободного рынка. Во Франции основой политического порядка было централизованное государственное регулирование военной и политической сфер. Французы распространили этот принцип и на промышленную сферу, развив его в течение XIX в. таким образом, чтобы он сочетал государственный контроль и частную инициативу. В Великобритании источником политического порядка выступало экономически слабое центральное государство, защищавшее политические свободы граждан. Британцы обобщили этот принцип, осознанно выработав промышленные стратегии невмешательства, призванные защищать свободу индивидов, способствуя экономическому порядку и росту.

Наконец, межнациональная диффузия [international diffusion] играла на удивление незначительную роль в формировании железнодорожных стратегий – при том, что в других секторах она оказывалась решающим фактором. Последние исследования показывают, что многие политические стратегии распространяются от государства к государству подобно вирусу [Strang and Meyer forthcoming]. Кейнсианство [Hall 1989], приватизация [Suleiman and Waterbury 1990], массовое образование [Meyer, Ramirez, and Soysal 1992] и особенно гражданские права [Boli 1987] столь успешно распространялись от государства к

государству, что стратегии различных наций порою демонстрируют здесь удивительное сходство. Однако этого не произошло с политикой в сфере железнодорожного хозяйства. Да, некоторые технические идеи здесь заимствовались. Например, когда Великобритания пришла к выводу, что пускать поезда конкурентов по одной магистрали непрактично, США и Франция вскоре также внесли соответствующие изменения в свои нормативные положения, регулирующие работу железных дорог. Однако данных о «перекрестном опылении» [cross-fertilization] между общими парадигмами промышленной политики этих наций очень мало. Я уже говорил, что в силу своей связанности с политической культурой парадигмы промышленной политики скорее сохраняют уникальные особенности своих стран, нежели следуют международной моде. Отчасти, конечно, рассмотренные парадигмы сохранились потому, что отобранные нами случаи были связаны с успешной индустриализацией. Мы знаем, что страны, испытывавшие серьезные проблемы на ее пути (например, Бразилия [Schneider 1991]), с большей вероятностью откажутся от своих стратегических парадигм и попытаются перенять что-то поновее. В современном мире по достигнутому экономическому росту оценивается успешность промышленной политики, и рассматриваемые нами три страны в большинстве случаев получили свидетельства, подтверждающие правильность избранного ими пути.

Соответственно, трудные экономические времена зачастую толкают даже успешные нации к поискам новых промышленных стратегий. В 1960-е гг. Великобритания экспериментировала с несколькими моделями государственного планирования – последним криком моды среди экспертов в области промышленной политики. Однако когда ни одна из них не помогла хозяйству оправиться от трудностей, страна вернулась к своим традиционным (хотя и неудачным) стратегиям, отказавшись от новых (столь же неудачных). Во Франции политические группы, от самых правых до самых левых, начиная с 1980-х годов, превозносили достоинства приватизации. Возможно, в долгосрочной перспективе приватизация оказала бы на Францию более существенное влияние, чем планирование на Великобританию, однако исторический опыт позволяет предположить, что все эти международные тенденции едва ли способны значительно и постоянно воздействовать на выработку парадигм промышленной политики в развитых капиталистических странах.

Институты и рациональность

Как действует зависимость от первоначально избранного пути [path-dependence]? Иными словами, как выбор политики нации в момент времени t влияет на ее выбор политики в момент времени $t+1$? Новый институциональный/стейтистский [institutional/statist] подход к сравнительной политике предполагает, что старые политические стратегии рождают схожие новые стратегии, формируя особые *организационные каналы* [organizational avenues] для решения проблем. Я попытался показать, что при этом подходе уделяется недостаточно внимания тому, как существующие ныне стратегии формируют то, что *воспринимается с точки зрения культуры* [culturally conceivable]. Институционализированные политические стратегии влияют на то, как мы воспринимаем причины и следствия, и этот процесс не менее важен, чем то, что эти стратегии обеспечивают организационные каналы для действия. В нашей книге неоднократно говорилось о том, что разделить результаты действия организационных характеристик и культурных предписаний отнюдь не просто; эта задача связана с самой сущностью социальной структуры и смысла. Социальные практики институционализируются, лишь обретая коллективный смысл, – т.е. акторы воспроизводят практики, только если они воспринимают цели этих практик. Следовательно, всякая структура (или упорядоченная социальная практика) имеет свой смысл. На эмпирическом уровне трудно разделить структурные и культурные элементы, поскольку все они связаны и в результате в любой стране движутся в одном и том же направлении. Так что нет стран, о которых можно было бы сказать, что они переняли ориентированную на рынок *культуру* США или же ориентированную на государство *структуру* Франции. Нет стран, изучая

которые можно было бы понять, какой же фактор сыграл роль причины. Но хотя рассматривать структуру и культуру как два разных измерения не имеет большого смысла [ср.: Sewell 1992], на некоторых этапах работы я пытался аналитически их разделить, чтобы учесть аргументы против культуру-ориентированного подхода.

Типичная хронология развития политики, которую мы наблюдали на примере железнодорожного хозяйства, недооценивает роль культурных представлений о каузальности. В широком смысле нации отвергают чужеродные политические решения и воспроизводят уже знакомые решения скорее на этапе *концептуализации* [conception], подчиненном сложившимся представлениям о каузальности, нежели на этапе *реализации* [implementation], в большей степени подчиненном структурным ограничениям и возможностям. Мы обнаружили, что в вопросах планирования, финансирования, координации и конкуренции эти страны делают взаимоисключающий политический выбор.

Результаты сравнительного анализа ставят под сомнение адекватность жестких структурных подходов к исследованию институтов. Во-первых, подход с точки зрения «административных способностей» [administrative capacities], как правило, связывает преемственность политики с негативным отбором, проистекающим из административной *неспособности* [administrative incapacities]; новые стратегии, вызывающие перегрузку имеющихся административных структур, проваливаются и прекращают свое существование. Наши данные позволяют предположить, что недостаточные административные возможности не являются чем-то раз и навсегда данным. С одной стороны, несмотря на то, что административные способности порою разрушали политику правительств, последние, как правило, пытались расширить эти способности, когда политика того требовала. Возьмем пример государственной поддержки строительства: американцы поддерживали гипотезу «способностей», и когда недостаточно регулируемая помощь породила коррупцию, политики прекратили ее выделять; во Франции же на аналогичную ситуацию – возникновение коррупции, вызванной недостаточным регулированием, – политики реагировали увеличением регулирования и продолжали выделять помощь, так как считали государственный контроль необходимым. Когда политика оказывалась неудачной в силу структурных причин, в этом и ряде других случаев правительства делали выбор между построением более сильных структур и отказом от данной политики. Результат выбора зависел скорее от конкретных представлений о правильной роли государства, нежели от подлинной причины провала стратегии. С другой стороны, за пределами США, где революция отвела правительствам важную символическую роль, но предоставила слабые административные рычаги, административная *неспособность* [incapacity] редко становилась проблемой. В Великобритании провалы железнодорожной политики гораздо чаще происходили в результате того, что административные структуры переходили границы политики *laissez-faire* – как, например, в случае, когда был закрыт Железнодорожный совет [Railway Board], поскольку его противники утверждали, что он узурпировал законное право парламента устанавливать железнодорожные расценки. За пределами США политики почти всегда избирали стратегии, не в полной мере использовавшие административные способности государства. Если политики могут увеличить дееспособность государства, имея для этого убедительные аргументы, но при этом, как правило, избирают стратегии, которые нормально работают и при существующих его возможностях, тогда административные провалы вовсе не обязательно будут играть решающую роль в процессе выстраивания политики.

Другие институционалисты предполагают, что когда нации сталкиваются с новыми проблемами, они скорее развивают уже существующие институты, нежели строят новые. В результате, институциональные структуры влияют на выбор стратегии [Weir and Skocpol 1985]. Некоторые факты подтверждают эту гипотезу в отношении Франции: страна передала управление железными дорогами компании «Мосты и шоссе» [Ponts et Chaussées], в ведении которой находились каналы и автомагистрали. Однако подобные факты можно

интерпретировать и иначе – как особый случай в управлении, когда при решении новых проблем политики воспроизводят *логику*, укорененную в уже существующей политике. Они могут делать это, используя существующие институциональные рамки; в тех же случаях, когда это невозможно, учреждаются новые институты. В США для управления железными дорогами правительства штатов сформировали новые агентства, скопировав логику регулирования банковских комиссий [banking commissions]. В Великобритании парламент создал новую структуру для управления железными дорогами, скопировав логику раннее существовавшей фабричной инспекции. Одним из результатов подобного копирования логики в рамках этих наций является то, что промышленные институты обрели здесь некую каузальную обоснованность [causal coherence]. Модифицированные на основе стратегий других отраслей железнодорожные стратегии, оказавшиеся успешными, впоследствии были скопированы другими секторами. Железные дороги, как и ряд других, рано сложившихся отраслей, послужили экспериментальной площадкой для современных промышленных стратегий; те, что признавались успешными, активно перенимались разработчиками стратегий и в XX столетии.

Интересное замечание в связи с этим высказывает Джон Зисман: национальные финансовые системы, охватывающие и государственные, и частные организации, определяют границы промышленных стратегий этих государств [Zysman 1983]. Например, страны, не имеющие государственных банков, едва ли могут всерьез рассматривать национализацию как подходящую промышленную стратегию. Зисман предполагает, что в результате таких ограничений в промышленных стратегиях государства будет весьма немного инноваций. Тем не менее, на заре развития железнодорожного хозяйства, до того, как сформировались современные финансовые системы, инноваций было довольно много. Американские штаты отреагировали на появление железных дорог, выпустив государственные облигации [public bond guarantees] для привлечения капитала. Французское правительство разработало систему смешанной государственно-частной капитализации и временных частных концессий: система была новинкой и несомненно чутко реагировала на фискальные ограничения того времени. В Великобритании железные дороги сыграли основную роль при возникновении региональных фондовых бирж, позволявших привлечь местный капитал для строительства магистралей, которые удовлетворяли бы интересам местного сообщества. Вполне возможно, что в современном мире финансовые системы ограничивают возможности выбора стратегий, однако в XIX в. нации, похоже, действовали не в таких жестких пределах, ограниченных рамками существующих институтов.

Я пытался показать необходимость более выраженного антропологического подхода к анализу современных государственных институтов – подхода, который рассматривал бы организационные каналы, по которым эти институты направляют действие, и культурные предписания, которые эти институты представляют, как два измерения одного и того же явления. Данный подход позволяет выявить различия между структурой и смыслом, а также между инструментальным и несущим смысловую нагрузку (либо бессмысленным). В сфере железных дорог организационные каналы и культурные предписания влияли на разворачивание политики, определяя типы организационно возможных и культурно мыслимых стратегических решений. Хотя разделить организационные и культурные аспекты социальных обычаев для оценки их относительной значимости довольно непросто, я попытался показать, что средства, которые приходят людям в голову, когда они приступают к решению той или иной проблемы, формируются культурой.

Заключение

Одна из моих идей состояла в том, что господствующие ныне объяснения способов построения политики не социологичны в том смысле, что они воспринимают социально сконструированные категории и принципы современных обществ буквально и затем

начинают анализировать социальное действие при помощи этих же самых категорий и принципов. В современной картине мира выбор политики представлен как результат конкуренции между изначально существующими группами интересов, которые действуют в рамках политико-институциональных ограничений и стремятся выбрать наиболее выгодные им стратегии согласно принципам универсальных экономических законов, однозначно воспринимаемых всеми акторами. В этой картине мира существуют высшие экономические правила, которые способствуют отбору эффективной политики. Однако следует помнить, что понимаемые на уровне здравого смысла категории и принципы, задействованные в этих взглядах, являются социальными конструктами – точно так же, как категории и принципы в обществах с нерациональной системой смыслов. Изучая нерациональные общества, антропологи весьма критически анализируют местную систему смыслов и предполагают, что причинно-следственные связи и социальные категории, воплощенные в социальных обычаях, суть культурные явления, заслуживающие отдельного внимания. Моя цель заключалась в том, чтобы скептически взглянуть на понятия индустриальной рациональности, попытаться проследить их истоки в социальных практиках и истории, вместо того чтобы объяснять их происхождение существованием внешних рационализированных принципов, правящих этим миром.

Литература

- Anderson B. *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. L.: Verso, 1983.
- Ashcraft R. *Revolutionary Politics and Locke's Two Treatises of Government*. Princeton: Princeton University Press, 1986.
- Berger P., Luckmann T. *The Social Construction of Reality: A Treatise on the Sociology of Knowledge*. Garden City: Doubleday, 1966
- Bloor D. *Knowledge and Social Imagery*. L.: Routledge, 1976.
- Boli J. Human Rights or State Expansion? Cross-national Definitions of Constitutional Rights // *Institutional Structure: Constituting State, Society, and Individual* / G.M. Thomas, J.W. Meyer, F.O. Ramirez, J. Boli (eds.). Beverley Hills: Sage, 1987.
- Bowles S., Gintis H. *Democracy and Capitalism: Property, Community, and the Contradictions of Modern Social Thought*. N.Y.: Basic, 1986.
- Chandler A.D. *Scale and Scope*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Chiu S. *The State and Industrial Development in the East Asian Newly Industrializing Countries*. Ph.D. Diss. Department of Sociology, Princeton University. 1992.
- Commons J. *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. N.Y.: Macmillan, 1934.
- DiMaggio P.J. Interest and Agency in Institutional Theory // *Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment* / L.G. Zucker (ed.). Cambridge: Ballinger, 1988. P. 3–22.
- DiMaggio P.J., Powell W.W. The Iron Cage Revisited: Institutionalized Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields // *American Sociological Review*. 1983. Vol. 48. P. 147–160.
- Dobbin F. The Origins of Private Social Insurance: Public Policy and Fringe Benefits in America, 1920–1950 // *American Journal of Sociology*. 1992a. Vol. 97. P.1416–1450.
- Dobbin F. Metaphors for Industrial Rationality: The Social Construction of Electronics Policy in the United States and France // *Vocabularies of Public Life: Empirical Essays in Symbolic Structure* / R. Wuthnow (ed.). L.: Routledge, 1992b. P. 185–206.

- Dobbin F. *The Social Construction of the Great Depression: Industrial Policy During the 1930s in the United States, Britain, and France* // *Theory and Society*. 1993.
- Douglas M. *How Institutions Think*. Syracuse, N.Y.: Syracuse University Press, 1986.
- Dyson K. The Cultural, Ideological and Structural Contexts // *Industrial Crisis: A Comparative Study of the State and Industry* / K. Dyson, S. Wilks (eds.). Oxford: Martin Robinson, 1983. P. 26–66.
- Eisenstadt S.N., Abitol M., Chazan N. Cultural Premises, Political Structures and Dynamics // *International Political Science Review*. 1987. Vol. 8. P. 291–306.
- Elster J. *The Cement of Society: A Study of Social Order*. N.Y.: Cambridge University Press, 1989.
- Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. P. 481–510.
- Gourevitch P. *Politics in Hard Times: Comparative Responses to International Economic Crises*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1986.
- Hall P. *The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism Across Nations*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1989.
- Hall P.A. The Movement From Keynesianism to Monetarism: Institutional Analysis and British Economic Policy in the 1990s // *Historical Institutionalism in Comparative Politics: State, Society, and Economy* / S. Steinmo, K. Thelen, F. Longstreth (eds.). N.Y.: Cambridge University Press, 1992. P. 90–113.
- Hamilton G.G., Biggart N.W. Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East // *American Journal of Sociology*. 1988. Vol. 94. P. S52–S94.
- Hirschman A.O. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before its Triumph*. Princeton: Princeton University Press, 1977.
- Johnson C. *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1982.
- Kolko G. *Railroads and Regulation 1877-1916*. Princeton: Princeton University Press, 1965.
- Krasner S.D. Westphalia // *Ideas and Foreign Policy* / J. Goldstein, R. Keohane (eds.). Ithaca: Cornell University Press, Forthcoming.
- Latour B. *One More Turn After the Social Turn*. Mimeo. CSI-Ecole des Mines, Paris. 1992.
- Meyer J.W., Ramirez F., Soysal Y. World Expansion of Mass Education, 1870-1980 // *Sociology of Education*. 1992. Vol. 63. P. 128–149.
- Meyer J.W., Rowan B. Institutionalized Organizations: Formal Structures as Myth and Ceremony // *American Journal of Sociology*. 1977. Vol. 83. P. 340–363 .
- Parsons T. *The Social System*. Glencoe, Ill.: Free Press, 1951.
- Parsons T. *The System of Modern Societies*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1971.
- The Political Economy of the New Asian Industrialism* / F. Deyo (ed.). Ithaca: Cornell University Press, 1987.
- The Political Economy of Public Sector Reform and Privatization* // E. Suleiman, J. Waterbury (eds.). Boulder: Westview Press, 1990.
- Schneider B.R. *Politics Within the State: Elite Bureaucrats and Industrial Policy in Authoritarian Brazil*. Pittsburg: University of Pittsburg Press, 1991.
- Scott W.R. The Adolescence of Institutional Theory // *Administrative Science Quarterly*. 1987. Vol. 32. P. 493–511.

- Sewell W.H. Ideologies and Social Revolutions: Reflections on the French Case // *Journal of Modern History*. 1985. Vol. 57. January. P. 57–85.
- Sewell W.H. A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation // *American Journal of Sociology*. 1992. Vol. 98. P. 1–29.
- Shonfield A. *Modern Capitalism*. L.: Oxford University Press, 1965.
- Strang D., Meyer J. Institutional Conditions for Diffusion // *Theory and Society*. Forthcoming.
- Thomas G.M., Meyer J.W. The Expansion of the State // *Annual Review of Sociology*. 1984. Vol. 10. P. 461–482.
- Veblen T. *The Theory of Business Enterprise*. N.Y.: Scribner's, 1904.
- Weber M. *Economy and Society* / G. Roth, C. Wittich (eds.). 2 Vol. Berkeley: University of California Press, 1978.
- Weir M., Skocpol T. State Structures and the Possibilities for “Keynesian” Responses to the Great Depression in Sweden, Britain, and the United States // *Bringing the State Back* / P. Evans, D. Rueschemeyer, T. Skocpol (eds.). N.Y.: Cambridge University Press, 1985. P. 107–163.
- White H.C. Varieties of Markets // *Social Structures: A Network Approach* / B. Wellman, S.D. Berkowitz (eds.). N.Y.: Cambridge University Press, 1988. P. 226–260.
- Wuthnow R. *Meaning and Moral Order: Explorations in Cultural Analysis*. Berkeley: University of California Press, 1987.
- Zelizer V.A. Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda // *Sociological Forum*. 1988. Vol. 4. P. 614–634.
- Zucker L.G. The Role of Institutionalization in Cultural Persistence // *American Sociological Review*. 1977. Vol. 42. P. 726–743.
- Zysman J. *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Ithaca: Cornell University Press, 1983.

**«ОТКРЫТЬ СВОЕ ДЕЛО»: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДЕЙСТВИЯ
(на примере частной стоматологической клиники г. Магадана)**

Фидря Ефим Сергеевич

Старший научный сотрудник
отдела социологических исследований Северо-Восточного научного центра
Дальневосточного отделения РАН

E-mail: efidrya@rambler.ru

Интерес российских социологов к предпринимательству в последние годы держится на относительно высоком и стабильном уровне, что вполне объяснимо. За последнее десятилетие предпринимательство в России стремительно развилось и прошло институционализацию, в общественном сознании сформировались стереотипные представления о предпринимателях и их деятельности (зачастую носящие негативный оттенок)¹. Происходит постоянный рост числа частных предприятий: на начало 2002 г. в Магаданской области было зарегистрировано 9440 предприятий, из них 7300 (77,3%) – частных (для сравнения – в 1998 г.: 8438 и 6441 (76,3%) соответственно)². Создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса практически возведено в разряд государственной задачи, «карта» бизнеса охотно разыгрывается в политических дебатах любого уровня. Несмотря на это, современная российская социология относительно немного знает о малых частных предприятиях и еще меньше – о том, как они образуются, каковы мотивы «новообращенных» предпринимателей, каким образом рождается идея открыть свое дело, что для этого делается, с какими трудностями сталкивается новичок, пришедший в малый бизнес, динамика его статусных характеристик, ценностных установок и т.д.

Исследования этого социально-экономического явления в большинстве своем носят описательный характер, в то время как, на наш взгляд, все сильнее ощущается необходимость создания его дескриптивных моделей, обнажающих социальные корни и объясняющих механизмы предпринимательского поведения. Социальную же укорененность предпринимательства лучше изучать на начальном этапе формирования предприятия, когда его основатель, носитель информации, находится в некоем «маргинальном» состоянии, еще не утратив связи с прежним образом жизни, но уже адаптировавшись в новой среде. Процессы, происходящие с предприятием в начале его деятельности, во многом определяют дальнейшее социально-экономическое поведение предпринимателя. В то же время, по данным проведенных ранее исследований³, большинство фирм прекращают свою

¹ Безгодков А.В. Очерки социологии предпринимательства. С. 200–201.

² Экономическое развитие Магаданской области. Статистический сборник. Магадан, 2002. С. 21.

³ Особый интерес представляет для нас исследование В.Н. Ермолаева, в котором анализируется логика развития организаций на примере отрасли частных стоматологических клиник г. Москвы: по его данным, 10,6% всех вновь созданных стоматологических фирм прекращают свою деятельность на первом году жизни, в то время как на следующий год этот показатель снижается втрое – 3,6%. См.: Ермолаев В.Н.

деятельность именно в первый год своего существования, очевидно, попадая в наиболее сложные ситуации. Таким образом, этап, наступающий сразу после открытия своего дела, является, в свете вышесказанного, идеальным временным исследовательским полем.

Следуя этой установке, мы произвели изучение стратегии открытия своего дела на примере частной стоматологической клиники г. Магадана (выбор одного случая был обусловлен желанием обеспечить глубокое проникновение в изучаемое явление с целью детального его исследования). Данное предприятие обладало сразу несколькими преимуществами: оно функционировало на момент начала исследования полтора года, успешно развивалось, основано было выходцами из Дагестана, прибывшими в Магадан именно с целью организовать собственное предприятие и не только не имевшими подобного опыта ранее, но и не обладавшими «социальным» и материальным капиталом в Магадане. Кроме того, предприятие являлось типичным представителем сферы услуг – наиболее многочисленной и динамично развивающейся отрасли экономики на сегодня, что позволяло включить исследуемый кейс в более широкий социоэкономический контекст.

Исходя из цели исследования – изучения социальной укорененности предпринимательского действия на основе анализа стратегии открытия своего дела, нами была избрана исследовательская стратегия кейс-стади, сочетающая несколько методов и позволяющая изучить случай в реально существующем контексте, в единстве всех специфических условий его существования. Методологической основой работы являлись концепция «вынужденного предпринимательства» В.В. Радаева⁴ (полагающего основным мотивом прихода в бизнес для большей части предпринимателей стимулы негативного характера), а также направление «социологии культуры» новой экономической социологии, разработанное В. Зелизер и П. Димаджо⁵ (напомним, что представители данного направления предлагают включать субъекта не только в социальные сети и структуры, но также и в определенный экономический, политический, когнитивный и, наконец, культурный контекст).

Мы предположили, что открытие своего дела, независимо от типа предпринимателя (инновационного, «мещанского» или какого-либо другого) и своей природы (вынужденное и т.д.) является адаптивной стратегией, обусловленной личными характеристиками субъекта, сформированными у него в период социализации, которая позволяет реализовать значимые жизненные цели. На формирование предпринимательской ориентации, по нашим гипотезам, влияют такие социальные факторы, как внешний социально-экономический контекст, культурные нормы, ценности, сформированные в период «допредпринимательского» биографического пути и определяющие предпринимательское действие – специфический, особый тип социального действия, являющийся сознательной деятельностью, совершаемой субъектом в рамках функционирования своего собственного дела и направленной на реализацию определенных целей и достижение терминальных ценностей.

Концептуальная схема

В современной российской социологии сложилась традиция многоаспектного анализа предпринимательства. Объектом исследовательского внимания служат как внутренние стороны функционирования предприятия (например, трудовые отношения, организационная культура, положение работников на частных предприятиях, методы управления руководителей и т.д.), так и некие внешние по отношению к предпринимателю факторы его

Результаты исследования логики развития организаций на примере отрасли частных клиник Москвы. <http://www.edentworld.ru/cgi-bin/info/lib.pl?cid=&DocID=1226>

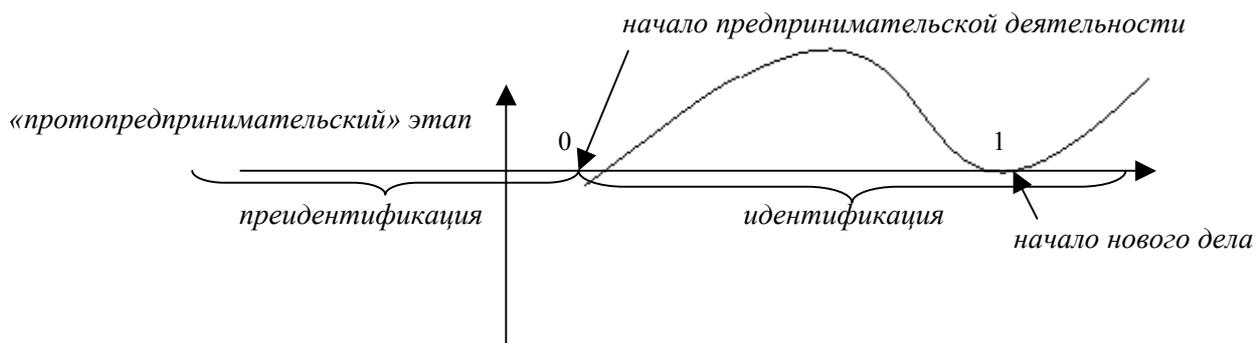
⁴ Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект-пресс, 1997. С. 119–121.

⁵ Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. Т. 5. № 2. С. 23.

деятельности – чаще всего в их роли выступает экономическая и социальная среда, в которую включен предприниматель (образ рыночных отношений и самих предпринимателей в глазах общества, социально-экономическое положение руководителей частных предприятий, адаптация к рыночным реформам, отношение руководителей к решениям правительства и т.д.). Спектр изучаемых элементов предпринимательства, как мы видим, достаточно широк. Между тем, если проанализировать сложившуюся ситуацию несколько детальнее, становится ясно, что практически абсолютное большинство исследований направлены на постижение предпринимательства в тот момент, в том состоянии, когда оно уже сложилось, рассматривая его как некую реальность, имманентно присущую социуму, которая просто существует, существовала всегда и будет существовать. Крайне мало внимания уделяется вопросу генезиса предпринимательства. Немногие исследователи задаются вопросом: «А откуда берутся предприниматели?» Логично предположить, что во многом предпринимательское поведение и стратегия дальнейших действий определяются первыми шагами, организацией дела с первых дней и ее эффективностью. А то, что выбор стратегии осуществляется, в том числе, и на основе ценностных мотиваций, которые закладываются гораздо раньше формального начала предпринимательской деятельности, нам кажется, не должно вызывать сомнений.

Тут мы подходим к предлагаемой нами концепции рассмотрения предпринимательства как континуума, протяженного во времени, в частности, в жизни субъекта-предпринимателя. В самом деле, если представить предпринимательство в виде некоей «системы координат», то «нулевой точкой» станет формальное начало предпринимательской деятельности (момент, который можно считать началом предпринимательства и началом предпринимателя – спорный вопрос для социолога и, несомненно, требует к себе более пристального внимания, но только не в рамках данной работы; мы предлагаем считать «точкой отсчета» тот момент, когда субъект осуществляет первое предпринимательское действие – об этом понятии ниже). Далее по условной прямой осуществляется сама эта деятельность. По этой же прямой начертим «синусоиду», которая будет обозначать эффективность предпринимательского поведения со всеми подъемами и спадами. Таким образом, можно графически выразить деятельность предпринимателя, его «*curriculum vitae*» (см. рис. 1). Прямую можно разбить на отрезки, обозначающие ключевые моменты развития «своего дела». Такими моментами могут быть открытие нового филиала, диверсификация деятельности, свертывание своего дела. И даже начало нового предприятия после перерыва – но это уже не будет нулевой точкой. В нее предприниматель, раз начав свое дело, уже не вернется: даже начав все заново, он уже не станет прежним – за время своей первой попытки он обогатился знаниями, опытом (характер которого – позитивный или негативный – не играет роли в нашем случае), возможно, произошла трансформация ценностных установок, статусных атрибутов. Даже если сам предприниматель отрицает наличие каких-либо изменений, социальная реальность, отраженная внутри него, неуловимо изменилась.

Рис. 1. Схематическое изображение предпринимательского континуума



Но вернемся к началу, к истокам. Итак, мы предполагаем наличие такой «нулевой точки», однако и в нее человек не приходит совершенно чистым, пустым, не имея ни малейшего представления о том, что будет делать и что с ним после этого станет. Нет, потенциальный предприниматель начинает становиться предпринимателем раньше, значительно раньше формального открытия собственного предприятия. Предпринимательская ориентация, заставляющая человека ориентировать свое поведение на организацию своего дела, формируется еще до прихода в бизнес. Это относится также и к такому атрибуту, как предпринимательская идентификация (казалось бы, присущему исключительно действующим предпринимателям). Образование специфического менталитета, отождествление себя с данным социальным слоем начинает оформляться в сознании будущего предпринимателя задолго до оформления документов, открывающих ему официальный доступ в этот слой. И если даже мы не можем говорить в данном случае о полноценной идентификации, то можно ввести специальное понятие «преидентификации», обозначающее, в нашем понимании, начальное отождествление субъекта с определенной социальной группой до вхождения его в эту группу (которая может даже не быть референтной, как, например, в случае с «вынужденным предпринимателем»). То есть, по нашему мнению, «преидентифицирующийся» субъект обладает каким-то знанием (в нашем случае о предпринимательстве), в его сознании существует образ предпринимателя, сформированный социальной реальностью (или социальными мифами), в которую он включен, и наш субъект совершает рефлексию по отношению себя к этому образу, сравнивая, отождествляя, «примеряя» на себя этот образ (стоит заметить, что подобная преидентификация может осуществляться с несколькими образами одновременно и уже от многих внешних факторов зависит, какой образ субъект выберет для воплощения себя в нем). В случае успешной рефлексии происходит дальнейшая идентификация с этим образом и формируется предпринимательская ориентация, т.е. ориентирование субъекта на начало предпринимательской деятельности.

Период, в котором происходит вышеописанная преидентификация, также можно выразить на графике. Фактически в нашей системе координат (как, впрочем, и в любой другой) до нулевой точки существует «минусовая зона». Она не относится к периоду предпринимательской деятельности, но влияет на него самым прямым образом, во многом предопределяя выбор стратегии предпринимательского поведения, осуществляя через целеполагание влияние на целедостижение.

На данном, начальном, «протопредпринимательском» этапе, у субъекта предпринимательской деятельности создаются предпосылки для формирования предпринимательской ориентации, и он выступает объектом трансляции социального образа предпринимателя. В этот период будущий предприниматель подвергается влиянию внешних социальных условий (в частности, статусных и ролевых взаимодействий), экономических условий (как макроэкономической ситуации в стране, так и сугубо локальных событий на профессиональном поле деятельности), культуры (общенационального и локального масштаба – например, этнической группы, в которую включен индивид), где он приобретает нормы, ценности, формирует этику собственного поведения. Наконец, в это период в нем раскрываются и развиваются внутренние способности (но развиваются, опять же, под воздействием внешней среды), которые, дойдя до определенного уровня, будут требовать раскрытия в определенной сфере деятельности, в качестве которой наш субъект избрал именно предпринимательство.

Почему же он избрал именно эту сферу? Этот вопрос требует детального анализа, однако сразу можно определить по крайней мере некоторые механизмы, способствующие привлечению новых субъектов в те или иные сферы. Сначала происходит социализация индивида, выработка у него культурных норм, ценностей, формирование представлений о достижении этих ценностей, развитие специфических способностей (мы допускаем, что имманентно субъекту присущи какие-то качества, или, скорее, предрасположенность к

развитию тех или иных способностей, но без воздействия внешней среды они никогда не получили бы этого развития) и т.д. Индивид начинает осознавать, что обладает некими способностями – деловой хваткой, умением быстро адаптироваться, принимать в экстремальных условиях верные решения, новаторскими способностями или умением трезво и разумно вести дела (список, естественно, может быть продолжен). Он может и не искать выхода этим способностям или считать, что реализует их в какой-то другой сфере. Однако теперь на сцену снова выходят внешние условия, которые, по нашему мнению, являются непременным катализатором начала предпринимательской деятельности. Зачастую они просто ставят индивида в такое положение, при котором единственным выходом из него является именно переход в сферу частного бизнеса, своего бизнеса. Сюда мы включаем и концепцию «вынужденного предпринимательства» В.В. Радаева, но от себя добавим, что даже тогда, когда индивид сознательно, произвольно, без прямого давления со стороны внешних факторов выбирает себе такой путь, он все равно, как мы считаем, делает этот выбор в какой-то мере вынужденно, поскольку данное поведение, занятие предпринимательством, лучшим образом поможет ему осуществить какие-то цели, которые он преследует и которые движут им. Иными словами, если нет давления со стороны первичных потребностей, то в силу вступают вторичные.

Что же должен сделать предприниматель, чтобы стать таковым? Что его отличает от прочих субъектов экономической деятельности, которые к предпринимателям не относятся? Вопрос этот, как мы уже говорили, сложен. Мы предлагаем ввести в употребление понятие предпринимательского действия, которое будет отличать предпринимателя от всех прочих участников социально-экономических отношений. Что же мы закладываем в это понятие? Во-первых, предпринимательское действие является разновидностью действия экономического, которое, в свою очередь, не что иное, как форма действия социального.

Термин «экономическое действие» впервые употреблен М. Вебером и определяется им как «установление актором мирным средствами контроля над ресурсами, который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели»⁶. В российской социологии очень подробно концептуализировано экономическое действие в работах В.В. Радаева: «Экономическое действие – это ненасильственное использование ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление, для достижения количественно определенной цели, связанной с обеспечением жизнедеятельности людей»⁷. Таким образом, «экономическое действие тесно переплетено с социальным действием, порождается им, склонно представлять себя как социальное действие и в основе своей является одной из форм социального действия»⁸.

Что же тогда предпринимательское действие? Как мы уже говорили, предпринимательское действие – одна из форм действия экономического, т.е. имеет все те же атрибуты, присущие ему, – обладает внутренним смыслом, культурно обусловлено, укоренено в социальных структурах, внутренне субъективно мотивировано⁹. При этом предпринимательское действие обладает одной характерной особенностью: какие бы цели ни преследовал актор, какие бы инструменты он ни применял для достижения своих целей – будь то новатор, создающий предприятия одно за другим и ориентированный на постоянное развитие, или держатель скромной лавки, желающий исключительно стабильности и постоянства, – все

⁶ Радаев В.В. Что такое «экономическое действие»? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 19.

⁷ Там же. С. 21.

⁸ Там же. С. 25.

⁹ Там же. С. 24.

предприниматели осуществляют действия в рамках своего предприятия, своего дела. То есть *предпринимательское действие – это сознательная деятельность, совершаемая субъектом в рамках своего собственного дела и направленная на реализацию определенных целей и достижение ценностей*. Таким образом, по нашему определению, субъект, не обладающий своим собственным предприятием, не может совершать предпринимательского действия и не является предпринимателем, хотя и может иметь необходимые предпосылки для этого (внутренние способности, финансовые и материальные ресурсы и т.д.). Подобным определением мы охватываем довольно широкий круг деятельности, но при этом, дабы избежать двусмысленности, накладываем одно, но существенное ограничение, без соблюдения которого невозможно осуществление предпринимательской деятельности. Что касается отправной точки, с которой начинается обладание «своим делом», то мы предлагаем считать таковой момент актуализации предприятия, начала его объективного, реального функционирования, т.е. момент, когда из сферы субъективных представлений о нем оно переходит в сферу социальной реальности, в него вовлекаются реальные ресурсы, и, что самое главное, в него вовлекаются другие участники социальных отношений. Иначе говоря, когда оно из субъективной реальности переходит в реальность социальную, включается в социальные сети.

В начале предпринимательской деятельности наступает своеобразная кульминация социализации предпринимателя: от субъекта требуется максимальная мобилизация всех ресурсов – финансовых, материальных (это не одно и то же, хотя наличие второго во многом зависит от наличия первого), интеллектуальных, социальных (имеется в виду, в первую очередь, наличие статусного «капитала», социальных каналов реализации своих целей – так называемых «связей» и т.д.), физических (как мы увидим из результатов эмпирического исследования, этот момент оказывается крайне важным), моральных, наконец, тех самых уникальных способностей, которыми индивид обладает (или не обладает). Начало предпринимательской деятельности – это жесткая проверка на наличие в достаточном количестве вышеупомянутых ресурсов, атрибутов, качеств. Не всегда (это может зависеть от типа деятельности, степени «жесткости» социальной среды) для успешного начала деятельности требуются все эти качества, но индивид, не обладающий ими вообще, однозначно не добьется успеха. В любом случае, именно начало деятельности – тот Рубикон, на котором происходит массовый отсев людей, думающих, что они могут стать предпринимателями, но не обладающими для этого необходимыми ресурсами (внутренними или внешними). Это – своеобразный момент истины, кульминация естественного отбора. И именно начало предпринимательства – наиболее показательный момент, определяющий, характеризующий предпринимателя. Соответственно, этот момент мы и должны изучить: предприниматель, только что пробившийся через все начальные испытания, прошедший инициацию, еще не изменившийся внутренне (ценностно, морально, культурно) настолько, чтобы утратить социальные корни своего успеха, но уже являющийся предпринимателем, является носителем необходимого нам знания. И его-то мы и должны изучить.

С социологической точки зрения предметом нашего анализа становится социальная ситуация открытия «своего дела». Что понимается под социальной ситуацией? Как мы уже отмечали, для начального периода предпринимательства характерна динамика социальных характеристик индивида: его статуса, идентичности, ролей. Причем упомянутые характеристики могут меняться (и меняются) на самых различных уровнях: от локального (внутренняя идентичность самого индивида, осознание им своей роли и статуса), среднего (группы первичной социализации – семья, круг постоянных акторов, с которыми субъект взаимодействует повседневно, – в чьих глазах статус и роль субъекта также трансформируются), до общесоциального, когда новый статус определяет иное отношение прочих субъектов социальных отношений к предпринимателю, хотя еще незадолго до того это отношение могло быть абсолютно другим. Переход от одного статуса к другому, т.е. становление предпринимателя как выразителя социальных отношений, неизбежно

сопровождается возникновением у субъекта состояния маргинальности, которое не всегда осознается как таковое – индивид может просто чувствовать, что что-то меняется в его жизни, в отношении к нему окружающих и его отношении к ним. Состояние маргинальности не всегда носит негативный характер, и для предприятия маргинальность хозяина зачастую даже полезна.

Помимо внешних социальных атрибутов предпринимателя, существуют и внутренние – те самые стимулы, цели и ценности, составляющие его мотивацию. Конечно, они тоже социально обусловлены, но их носителем является сам индивид, что и позволяет их характеризовать как внутренние. С социологической точки зрения, данный аспект является крайне важным, ибо он определяет приход человека в частный бизнес и открытие своего дела. Он также обуславливает выбор стратегии ведения своего бизнеса, выбор целей, методов их достижения. Мотивация индивида культурно обусловлена, хотя он не всегда это актуализирует, считая ее естественной. Соответственно, такая зависимость мотива, цели от культурной среды не может не найти выражения в средствах достижения цели – их выбор также осуществляется с учетом норм и этики культуры субъекта.

Третьим компонентом социальной ситуации открытия своего дела, крайне важным для нашего исследования, является предпринимательское действие. Как мы уже говорили, предпосылкой для осуществления первого предпринимательского действия – открытия своего дела – является предпринимательская ориентация, сформированная под воздействием внешней социально-экономической среды. В целом, предпринимательскую ориентацию можно считать формой адаптации к внешним условиям. Не секрет, что в реформенный период в постсоветской России множество социальных групп и, соответственно, отдельных индивидов, оказались поставленными в жесткие условия новой социально-экономической системы – рынка, причем многие из них оказались совершенно не готовыми к такому повороту событий. Предпринимательство явилось одним из способов адаптации к этим условиям.

В то же время само предпринимательство, состоящее из ежедневно совершаемых активным субъектом предпринимательских действий, также требует наличия высокого уровня способности к адаптации, поскольку рынок – возможно, крайнее выражение социальной конкуренции (не всегда ощущаемой в таком объеме во вне рыночных отношениях) как потенциальный источник критически значимых для социально-экономического субъекта ценностей. Таким образом, ответом на постоянно возникающие задачи, требующие разрешения для успешного продолжения ведения бизнеса, является предпринимательское действие, которое также можно обозначить как адаптационный инструмент (или адаптационную тактику).

Таким образом, можно сказать, что, изучая социальную ситуацию открытия своего дела, мы изучаем социальные аспекты, влияющие на формирование предпринимательской ориентации (мотивы, цели, ценности), начало предпринимательской деятельности (предпринимательскую ориентацию и предпринимательские действия как социально-экономическую адаптацию на стратегическом и тактическом – макро- и микроуровне), трансформацию, динамику социальных характеристик индивида (статус, роли, протекание процесса маргинальности) и те социальные факторы, которые обусловили именно такую форму социально-экономического поведения индивида, как предпринимательство (нормы, культура, этика).

Кейс-стади

В качестве объекта нами выбрана одна частная стоматологическая клиника г. Магадана.

В качестве методов исследования использовались включенное наблюдение (скрытое и открытое), полуструктурированное интервью (с основателями клиники и рядовыми

сотрудниками), анкетный опрос пациентов клиники¹⁰ и анализ документов (актов проверок контролирующими инстанциями, договоры и соглашения, бизнес-план, отчет о финансовом состоянии предприятия, список основных средств (материальных ресурсов), а также Книга жалоб и предложений, дневник приема больных и т.д.).

Темы интервью для основателей и остальных сотрудников клиники различны. Основателям задавались вопросы о биографическом пути, стимулах мобильности, процессе открытия своего дела, стратегии его развития, влиянии конкуренции, формировании идентичности, динамике статусов и ролей, нацеленности на мобильность, организационной культуре (внешней и внутренней), кадровой политике, динамике повседневности, прогнозе дальнейшей жизни, субъективных смыслах и оценках предпринимательства, влиянии административного фактора.

Прочие сотрудники клиники были опрошены по вопросам стимулов мобильности (перехода в частную клинику), предпринимательской ориентации, субъективных смыслов и образов предпринимательства, внутренней организационной культуры, формировании идентичности.

Этапы сбора данных:

- скрытое включенное наблюдение в клинике (в качестве пациента);
- серия интервью с основателями клиники (три человека, по три интервью по основным вопросам и одно дополнительное – с директором по вопросам административного взаимодействия);
- количественный анкетный опрос пациентов клиники (методом сплошной выборки на момент посещения клиники);
- серия интервью с сотрудниками клиники (четыре человека по одному интервью);
- анализ документов, отражающих деятельность предприятия;
- открытое включенное наблюдение (в роли исследователя).

Уточнение понятий. Мы выделяем несколько ключевых терминов, составляющих социальную ситуацию открытия своего дела: предпринимательское действие, предпринимательская идентификация, внешняя социально-экономическая среда, субъективные смыслы.

Предпринимательское действие – это сознательная деятельность, совершаемая субъектом в рамках своего собственного дела и направленная на реализацию определенных целей и достижение ценностей.

Предпринимательская идентификация – отождествление себя с социальной ролью предпринимателя, его образом и социальной группой предпринимателей (индивидуальная и групповая идентификация). Также мы будем употреблять термин «преидентификация», означающий идентификацию субъекта с образом предпринимателя до вхождения его в эту социальную группу.

Внешняя социально-экономическая среда – реально существующие современные социально-экономические условия, воздействующие на объект нашего исследования. Это воздействие может быть самым разным: сюда входит и воздействие общественных институтов (государства, рынка и т.д.), и воздействие на предпринимателя ситуации на территории его проживания, рынке труда, социального контроля, культурных традиций и т.д.

¹⁰ Опрос проводился в течение 5 рабочих дней в виде анкетирования методом самозаполнения (всем пациентам предлагалось заполнить анкету). Всего было опрошено 32 чел.

Субъективные смыслы – внутренние, личностные установки, возникшие как рефлексия на социальное воздействие. Сюда входят ценности, нормы, цели, мотивы, образы и т.д.

Социальная биография предпринимательства: жизнь «до и после» открытия своего дела

Понятие «биографический путь» в социологии обычно характеризует значимые вехи в жизни индивида, его социальное окружение, динамику развития его личности. Важным моментом в биографии всех основателей клиники (т.е. членов семьи директора) является локальность их происхождения и социализации, которая происходила на одной территории, в одной культурной среде – в дагестанском городе Махачкала. Полную характеристику культурной среды Дагестана мы, естественно, дать не сможем, но эта задача и не входит в рамки нашего исследования. Тем не менее, отдельные черты «кавказской» культуры периодически привлекали к себе наше исследовательское внимание. В процессе интерпретации полученных данных мы пришли к выводу, что данные черты оказали существенное влияние на процесс открытия своего дела, обусловив выбор того или иного пути на «социальных перекрестках». Перечислим эти черты.

Во-первых, чрезвычайно важным фактором при выборе профессии оказывается преемственность поколений. В нашем случае выбор профессии был, скорее, обязательным: родители желали, чтобы дети осваивали именно эту профессию. Отвечая на вопрос, почему они выбрали именно эту специальность, братья, составляющие «костяк» рабочего коллектива клиники, отвечали:

«По желанию родителей...» [старший брат, директор].

«У нас вся семья медиков, поэтому выбрали направление» [средний брат, зубной техник].

«Родители хотели, чтобы я выбрал стоматологию. Пришлось поступить. В начале такого сильного желания не было, не горел желанием поступать в медакадемию. Уже в подсознании желание родителей было. Ну, я поддерживал, ничего не оспаривал. У нас обычай, законы такие. Хотя я вообще по другой специальности хотел, честно говоря» [младший брат, врач-ортопед].

Индивид, принадлежащий к другой культурной среде, возможно, счел бы подобное навязывание профессии анахронизмом, диктатурой и выказал негативную реакцию. Однако интервьюируемые не проявляли ни малейшего недовольства. Для них такой порядок вещей обычен и воспринимается как должное: родители, обладая большим опытом, выбирают профессию, в которой дети и должны самореализовываться. В таком случае индивид, конечно, лишен свободы несанкционированного выбора, но зато и избавлен от риска выбора неподходящей для себя профессии по неопытности. А поскольку претензий к такому образу устройства жизни не возникает, то не возникает и напряжения. Индивид или, как в нашем случае, социальная группа, прилагает максимальные усилия в заданном направлении, обладая свободой принятия решений в заданных профессиональных рамках. Отсутствие неудовлетворенности подтверждается и высказываниями самих респондентов:

«Нас целая команда. И нам бы хотелось вместе развиваться. ...Ну, вот мы вчетвером, мы можем как сказать: один ортопед, другой терапевт, третий – зубной техник. Все можем, любую специальность. Поэтому мы вместе постоянно. Я думаю, вся жизнь у нас пройдет вместе, так принято. Это хорошо, это отлично» [младший брат, врач-ортопед].

Относительную «добровольность» выбора профессионального пути подтверждает и то, что один из братьев (средний) получал первое образование по другой специальности, которая больше подходила его природным наклонностям – художник (да и то потому, что «в роду» издавна было много творческих людей: *«У нас в роду все рисуют. Есть такой талант. Братья, даже двоюродные, умеют рисовать все. По природе»* [младший брат, врач-

ортопед]). Однако работает он все равно в клинике со своими братьями, найдя выражение своим творческим способностям в профессии зубного техника. И во время интервью он выполнял свои непосредственные обязанности – наносил эмаль на изготовленные ранее искусственные зубы. Такая сублимация вполне осознанна и приносит лишь удовлетворение:

«У меня первое образование совсем другое. Художник. ...Ну, мечта была такая... Значит, чуть-чуть надо было его изменить. ...Вот у меня есть сильное желание достичь красоты в работе, не останавливаться на достигнутом. Творчества. Можно просто ставить – как заборчик лепить. ...Художественное направление – оно же разное. Это, в принципе, получается, тоже моя специальность – кисточки, краски, единственное – профиль другой» [средний брат, зубной техник].

Таким образом, нам удалось выделить одну из специфических черт культурной среды: в соответствии с обычаями профессиональная сфера задается изначально, а уже в ней индивид обладает свободой реализации. Такой механизм, где стратегия профессионального поведения детерминирована изначально, где приходится становиться успешным профессионалом поневоле – иного пути, возможности выбрать другую сферу просто нет, это объективная реальность, – очень похож на ситуацию, в которую попадает социальный «мигрант» (при территориальной, профессиональной, социальной мобильности). «Мигрант» (маргинал) ставится в такие же жесткие условия, когда у него нет альтернативы, кроме как скорее приспособиться к новым условиям и реализовываться в их рамках, иначе он будет отброшен на социальное дно. Возможно, мы можем говорить здесь о некоей предрасположенности «наших» основателей, трудовая социализация которых начинается именно с относительно жесткой детерминации профессиональных рамок, к высокой степени ориентированности на скорейшую адаптацию к внешним условиям, которые, скорее, воспринимаются как данность. Такое «пассивное» отношение к внешним условиям обуславливает активную адаптационную деятельность в их рамках (как сказал директор, *«Надо работать, а другой профессии нет»*).

На вопрос о внешней среде интервьюируемые часто затруднялись дать ей какую-то подробную оценку, указывая, что «все это, конечно, важно», но, не анализируя и не конкретизируя эту внешнюю среду. Конкретные экстернальные аспекты предпринимательской деятельности (такие, как взимание налогов, конкуренция, действия контролирующих органов) основатели также характеризовали как атрибуты, имманентно присущие их деятельности. Негативной оценки, присущей многим предпринимателям¹¹, в большинстве случаев не наблюдалось:

«Пока устав составили, пока ремонт сделали. Потом пришли пожарники, сказали, что нельзя перегородку деревянную делать. Нам пришлось это все ломать, заново делать. Санэпидстанция тоже – вытяжки нет. Пока эту вытяжку сделали... Были такие мелкие нюансы. ...Нам никто, в общем, не мешал. Лишь бы было правильно. Пожарники – да, конечно, там ребята работают и с паяльниками, надо чтобы все было не деревянное. Это для нашего блага. Они бы могли поставить нам печать, разрешить, но потом что угодно могло быть. Все требовали, как надо. Нормально требовали» [жена директора, медсестра].

«Вот, у нас деятельность медицинская, я знаю – как я по своей работе, как работать. А никаких же запретов нет – пожалуйста, работай. Работать надо. ...Ну все равно, работать никто не мешал, да. Вот есть категория таких людей, говорят – вот работать не дают, а они сами работать не хотят» [старший брат, директор].

Другим немаловажным моментом культурной специфики является «патриархальный» уклад жизни в «родной», исходной культуре. Организация работы на предприятии, само открытие своего дела были в большой степени обусловлены именно спецификой организации

¹¹ У нас есть данные проведенных в Магадане фокус-групп по проблемам административных барьеров, которые свидетельствуют о крайне негативной оценке предпринимателями такого аспекта внешней среды, как деятельность государственных органов.

семейных отношений. К самим принципам относятся патриархальная иерархия (приоритет мужского мнения над женским, старшего над младшим и т.д.), в соответствии с которой мужчине отводится более активная роль в реализации жизненных целей, но и налагается большая ответственность за это. Рассмотрим, каким образом ролевые и статусные требования, предъявляемые к носителю данного статуса, предопределили его предпринимательское поведение, а иерархические принципы организации повседневных отношений обусловили характер этого поведения.

Как и предполагалось, внутренняя организация работы клиники соответствует специфике норм, заложенных в процессе социализации. Ориентация на семейный бизнес, совместный труд породила перенос семейных практик организации взаимодействия на ведение своего дела. Во-первых, это выражается в иерархии, когда главная роль в принятии ключевых решений отводится старшему мужчине («Если что-то такое важное, то директора подключаем. ...Он играет главную роль» [медсестра, жена директора]), а перед этим такие вопросы обсуждаются на семейном совете («Когда какой-то вопрос касается непосредственно работы, мы тогда создаем консилиум небольшой. Одна голова может понимать по-своему, а коллектив лучше видит» [средний брат, зубной техник]). Во-вторых, все повседневные интеракции имеют вид «семейных отношений», что выражается в сознательном создании «семейной» атмосферы: «У нас, так скажем, если сравнивать, то с семьей. Как семья живем – проблемы все решаем вместе, независимо от того, кто – врач, техник, медсестра. Вместе» [младший брат, врач-ортопед]. Такие отношения – не фикция, легенда, создаваемая руководителями. Их ощущают рядовые сотрудники клиники: «По-другому быть не может – здесь семья работает» [врач-терапевт]; «Такие, дружественные отношения... Здесь, считай, одна семья работает» [стажер, зубной техник]. Система отбора кадров на свое предприятие также носит неформальный характер: работники в клинику приходят, чаще всего, не по объявлениям, без помощи биржи труда, а по личным рекомендациям, контактам.

Приоритет неформальным взаимодействиям отдается и в отношении к клиентам. Внешнее проявление это находит в попытке создать «атмосферу домашнего уюта» в процессе профессиональных взаимоотношений: «Чтобы не было конвейерной системы. Поговорить, послушать – все пациенты разные. Поговорить, пообщаться, успокоить. И в клинике надо ближе к домашним условиям создать, не такие чтобы стандартные цвета были... Я же говорю: цветочки там, интерьер чтобы соответствовал домашнему. Чтобы нестандартные были расцветки. Ну, во всем индивидуальный подход. Чтобы пациент мог спокойно приходить, чтобы с каждым посещением он уже более спокойно относился к этому» [младший брат, врач-ортопед]. Расчет в привлечении клиентов также строился на организации сети неформальных рекомендаций как наиболее эффективных: «Кому-то мы поставили, приходит его знакомый: «Вот у вас делал зуб мой друг, сказал, что хорошо, можно мне тоже у вас?». Почти все через кого-то узнают. С трассы приезжают многие люди, кому-то мы сделали» [медсестра, жена директора]. Это подтверждается и опросом клиентов, по данным которого ровно две трети опрошенных (67%) узнали о клинике от друзей и знакомых, а еще 21% – от близких родственников. Все основатели считают рекламу в СМИ бесполезной, полагая, что лучшая реклама – это работа. Сами клиенты также идут на диалог, давая рекомендации, пожелания по улучшению работы, которые, по словам самих основателей, учитываются в планировании следующих шагов в развитии клиники («А вот оно и делается по этой схеме. Оказывают влияние пожелания. Такое, нормальное влияние» [директор]).

Поскольку в поведении человека движущим мотивом являются значимые для него ценности, а целью – достижение этих ценностей, необходимо определить ценности, наиболее важные для исследуемых. Итак, для директора клиники и главного «виновника» ее основания такими ценностями являются: любимая работа («Я настолько уже люблю свою работу, знаю ее... Самое конкретное – свобода дела, самореализации... Предприятие создать и развивать

постоянно), семья («А еще такой момент – семья. Надо же кормить семью... семью прокормить сейчас – это же не просто. И вот этот фактор является очень важным. ...Богатство для меня – это работа, здоровье семьи... На первом плане – семья. Семья чтоб полноценно жила...»), поддержание родственных связей на профессиональном уровне («У нас есть, где работать – это уже большое счастье. Не ходить нигде, не просить. Просто взять так, всей семьей, и работать»), поддержание приемлемого уровня жизни (дома... я не скажу, чтобы шик такой был. Нормальный, человеческий... Чтобы кушать что было, чтобы не раз в два-три года, а в год один раз хотя бы можно было съездить... Нормальный такой уровень»). Соответственно, для реализации этих целей необходима работа, обязательно по специальности, оплачиваемая достаточно для поддержания желаемого уровня, чтобы вместе работали члены семьи и вся эта семья находилась в благополучном состоянии. Само предпринимательство, «свое дело», не было названо вообще. Мы можем сделать вывод о том, что для достижения всех ценностей подошла бы любая социальная ситуация, удовлетворяющая названным требованиям. И предпринимательство оказалось выбрано лишь потому, что отвечало всем этим требованиям. Данный тезис подтверждают и слова самого директора: «А если бы устроился на какую-то работу, здесь бы работать не стал». Подобные же ценности разделяют и все основатели клиники, т.е. члены его семьи. Младший брат: «В обязательном порядке. Только стоматологическую клинику. Других мыслей у нас не было. Только по этой линии. Надеюсь, до конца уже будем», «Нас целая команда. И нам бы хотелось вместе развиваться». Он, правда, добавляет свой личный мотив – работа на благо общества, страны: «И вообще, ситуация в России зависит от нас, в конце концов. Малый бизнес надо развивать, чтобы экономику поднять в нашей стране. Это же очень важно – патриотизм. В нашей стране уже и слово такое забыли – тоже обидно, да. Если чуть-чуть отвлечься – в целом жизнь в России, предприниматели и малый бизнес – это все взаимосвязано. Все от нас с вами зависит. Вот, как мы будем развиваться, как будем все решать, от этого зависит наше благосостояние. Это маленький пример – наше вот это... движение, так скажем, деятельность наша. Так же, в целом страну если взять, то же самое. Поэтому каждый должен уделять немного внимания общей ситуации для России. Стараться нужно совершенствовать свой бизнес. Каждый – свой бизнес, кто занимается этим вопросом, должен развивать его, совершенствовать. Свой участок, чтобы он соответствовал норме, чтобы был порядок – чтобы соседи смотрели – чисто, аккуратно все, чтобы тоже маленькое желание появилось. Ну, и так цепочкой-цепочкой – по всей стране. Развитие в лучшую сторону пойдет».

Третий брат помимо этого указывает в качестве мотива также общественное благо («Очень много желания добро сделать, но мы и делаем») и творческую самореализацию: «По своему образованию никак не успел поработать. Но видишь, пригодилось, то же самое художественное. Помогает очень... Художественное направление – оно же разное. Это, в принципе, получается, тоже моя специальность – кисточки, краски, единственное – профиль другой».

Жена директора обладает другими ценностями – она как представительница своей культурной среды более ориентирована на дом, уход за семьей, за своей внешностью: «...На материке у меня немножко другой распорядок дня был. Рабочий день в 9 начинался, я там до часу, вот приду домой, даже до обеда посплю... А сейчас – напряженность, напряженность... Я уже начинаю бурчать, ругаться: что это такое, женщина должна высыпаться хорошо... Я очень люблю париться, я хожу в баньку. С подругой. Встаю точно также, собираю сумку, травяные чаи с собой беру, лежу, естественно, после... Возьму своего ребенка, схожу в кафе... а то у ребенка нету вообще личной жизни, можно сказать». В профессиональном плане она ориентирована в большей степени на межличностное взаимодействие в коллективе, а сама работа нужна «для души»: «В Дагестане, в Махачкале у нас клиника была такая, больница. Очень хорошая больница, я очень скучаю по своей работе, можно сказать. Для души работа. И коллектив, и все есть. ...Тут у нас своя

клиника, семья, и все. ...Такой душевный комфорт...». Ей лично в целом не нравится нынешний образ жизни: «Я работаю, потому что это наша клиника, а то бы ни за что вообще в стоматологию не пошла...». На вопрос, как нравится жить больше, был получен вполне «говорящий» ответ: «Не знаю, мне кажется, как раньше... Для моей морали там было хорошо... Мне там было лучше. Здесь нагрузки – я постоянно занята, постоянно. И туда надо, и сюда надо – разорваться... Все надо делать! А там: пришла – отработала – ушла домой. Это чисто женское... Мне так нравится. А ребятам здесь нормально». Обратите внимание на последнюю фразу – она четко подчеркивает иерархический компонент отношений. Если «ребята» считают такой образ жизни нужным, значит, так надо. Открытие своего дела изначально вызывало у жены директора вообще негативную реакцию («Он планировал, я его отговаривала: во-первых, столько денег надо, не получится, не надо связываться»), но – «Там мое решение не особо большую роль играло. Он же меня не спрашивал – разрешу я, допустим, открыть. У нас, на Кавказе, не особо женское... Не придерживаются такого». Более того, будучи поставленной в привычные (по характеру) для себя условия – навязанные свыше – исследуемая придерживается знакомой стратегии – самореализовываться там, где оказалась: «...Я пошла за мужем. Потом, естественно, я ему помогла во всем. ...Был бы здесь мединститут, я бы, конечно, поступила. ...На стоматолога, может быть. На терапевта». Формирование образовательной ориентации, на наш взгляд, является важным доказательством вышеупомянутой вынужденной адаптационной стратегии в рамках условий, определяемых извне.

Как мы видим, клиника является консолидирующим началом, объединяя в своем основании возможности реализации различных целей, и поэтому привлекает членов семьи. Следовательно, неправильно было бы полагать, что предпринимательский мотив – всегда получение прибыли и что он един для всех: ведь даже в одном семейном предприятии, основатели которого работали вместе с самого начала, мотивы различны. Стоит отметить, что в семье есть еще один брат, но он даже не живет в Магадане и, естественно, не работает в клинике, хотя и является также стоматологом. Следовательно, можно предположить, что у него существуют еще какие-то ценности и мотивы, для реализации которых в данный момент свое дело не подходит, и ему удалось адаптироваться каким-то другим образом.

Неудивительно, что в такой ситуации мы не наблюдаем не только трансформации ценностей (поскольку предпринимательство – инструмент их достижения – и не может менять их коренным образом), но и формирования групповой идентичности. В интервью директор (и, тем более, остальные сотрудники) не идентифицировал себя со слоем предпринимателей (он не говорил «мы, предприниматели», что могло бы указать на данное явление). Описывая свое положение в обществе, директор постоянно обращался к личному, а не групповому аспекту: «То есть предприниматели тоже разные? – Конечно. Одинаковых же нет людей. Это же тоже зависит от воспитания человеческого – кто как в жизни, какое место. ...А сказать так, чтобы чувствовать себя, что ты... Нет, так – средний, рядовой человек...». Образ предпринимателя у основателей также представляет собой скорее набор ранее приобретенных культурных норм, подкрепленный реальной деятельностью, чем ролевые характеристики и статусно-обусловленные, предписанные образцы поведения:

«Любой предприниматель в первую очередь должен быть человеком. Основная черта должна быть его. И, во-вторых, он должен всегда понимать самого бедного, среднего и самого богатого и между ними середину выбрать» [средний брат, зубной техник].

«А как Вы определяете понятие «предприниматель»? – Тот, у кого свое предприятие, так получается? ...Я, например, не считаю, что я чем-то лучше, что мы предприятие свое открыли» [медсестра, жена директора].

«Предприниматель – это современный, быстрый... Современный, это главное. Новое что-то в нашей жизни. Новатор. Идеи. – А какими качествами он должен обладать? – Трудоспособностью. В наше время, чтобы был хороший предприниматель, не ленился.

Больше работал. По-другому никак – развития не будет. – А каким Вы видите его положение в обществе? – Такой же, как все. Обычный человек. Только новатор» [младший брат, врач-ортопед].

Любопытно, что остальные сотрудники клиники воспринимают директора, руководствуясь своими, сформированными ранее, образами предпринимателя: *«Предприниматель – человек, во-первых, с головой. Во-вторых, предприниматель... В нашей стране быть предпринимателем тяжело, нужен начальный капитал. ...То есть предприниматель – человек, знающий, куда вложить свои деньги и получить от этого пользу. А в моем понятии, еще чтобы сделать добро и благо для работающих, т.е. повышать, скажем так, благоустройство нашего человечества» [врач-терапевт].* Как мы видим, в этом случае помимо некоего стереотипа, сформированного извне, есть и «свое мнение», возникшее в результате повседневных социальных взаимодействий. *«Предприниматель... С головой человек, который умеет заварить это дело. ...В своей области должен много знать, применить уметь на практике. И не без денег – стартовый капитал. Личные качества – хваткость такая...» [стажер].* На вопрос, соответствует ли директор клиники этому портрету, все уверенно отвечали: «Более чем». Это – слова представителей российской культурной среды, выросших и воспитанных в Магадане. Очевидно, что на одно и то же социальное действие – в данном случае, предпринимательское – в исполнении одного и того же человека люди, принадлежащие к различным культурам, реагируют по-разному. Сам директор, соответствующий, по мнению сотрудников, портрету «дельца, организатора, обладающего хваткостью и стартовым капиталом», не упоминал этих качеств, а в случае со стартовым капиталом даже, наоборот, отрицал наличие такового: *«А все думают – капитал начальный нужен. А есть люди, у которых денег много, а не знают, куда их, как их распределить. А можно начать, не имея больших денег, работать потихоньку – год, два, три, четыре, пять...».* Мы можем предположить, что такое расхождение образов связано с тем, что они формировались в различных культурных средах. Следовательно, и групповая идентификация, о которой мы говорили выше, с новым образом значительно затруднена, так как приоритет отдается первоначально сформированному.

Основатели и сотрудники достаточно мобильны (что и привело их в частный бизнес и, по сути, предопределило их маргинальность): *«Когда я колледж заканчивал... на меня была оформлена заявка на Стекольниковскую амбулаторию. Там отработал. Зубным врачом был. Потом женился, жена устроилась на Палатку работать. Купили квартиру, ну и туда перебрались. А я там замещал зубного врача, ставки не было, все время обещали, что выбьют, ну, мне надоело, да еще зарплата, тоже момент немаловажный» [врач-терапевт], «Я еще на трассе работал, около десяти лет. В Сеймчане¹². Там государственная была клиника. ...Место жительства поменяли. Горячей воды нет, холодная – с перерывами, электричество отключают. У нас малый ребенок, решили уезжать оттуда. Там, правда, сейчас восстанавливают, но мы уже туда не вернемся. Назад дороги нет» [зубной техник], что выражается в постоянной готовности к образовательной («В профессиональной сфере мы планируем учебу, научные всякие занятия, есть планы – поступить в аспирантуру, развивать это все» [младший брат, врач-ортопед]), территориальной («Скорее всего, когда-нибудь мы уедем. С Магаданом до конца жизни не планируем связываться» [младший брат, врач-ортопед]) и других видов мобильности, если это поможет достижению главных целей. Также мы можем – не исключая личностного аспекта, который, правда, также обусловлен влиянием исходной среды – сделать предположение об истоках инновационной деятельности, лежащих в семейной специфике предприятия: последнее воспринимается как инструмент достижения терминальных ценностей основателей, и это вынуждает их оптимизировать, повышать эффективность своего дела.*

¹² Стекольный, Палатка, Сеймчан – поселки Магаданской области.

Итак, предпринимательство для основателей – инструмент достижения целей, а не самоцель. Предприниматели – не референтная группа, к вхождению в которую они бы стремились, поэтому внутренней статусной динамики не произошло (в отличие от внешней – сотрудники считают своего директора типичным предпринимателем). Идентификация, следовательно, происходила не с образом предпринимателя, а с образом «достижения целей». Происходит постоянная рефлексия на предмет их достижения. Дополнительным подтверждением этого является и то, что несомненно маргинальная ситуация, в которую попали основатели, переехав в Магадан, не вызывает напряжения и в большой степени иницирована ими самими – как путь достижения своих целей. Она также служит доказательством высокой мобильности основателей – как территориальной, так и образовательной, инновационной и любой другой, если это будет способствовать целедостижению.

Свое дело: открытие и повседневные практики

В предыдущем разделе мы рассмотрели элементы «социального характера» исследуемых, которые повлияли на выбор открытия своего дела в качестве стратегии адаптационного поведения. Проанализируем теперь сам этот процесс через призму наших теоретических построений.

В качестве внешних условий, повлиявших на формирование предпринимательской ориентации, выделяются несколько групп факторов. Во-первых, это те, которые обусловили территориальную мобильность: нестабильность в регионе («У нас же как в Дагестане – там война, здесь можно спокойно жить» [медсестра, жена директора]), привлекательность поля профессиональной деятельности в Магадане («Настолько похвалили Магадан, что хороший заработок, проблема со стоматологами...» [директор], «Мысли были такие, попробовать, что за город. И нам очень здесь понравилось» [средний брат, зубной техник]). Во-вторых – факторы, обусловившие выбор именно открытия своего дела: невозможность профессиональной реализации на государственном предприятии («Но мы сюда ехали не столько открывать свою клинику, просто хотели на работу устроиться по специальности. А здесь видишь, как получилось: и устроиться нельзя было. Если устроиться на работу зубным техником – не получится, все занято» [директор]; «Приехали пока: на государственную устроиться – у нас ни прописки, ничего же нет. Свои такие проблемы... Он решил открыть частную клинику» [медсестра, жена директора]), желание работать в семейном кругу («Нас целая команда. И нам бы хотелось вместе развиваться. Не знаю, там где-то, по одному...» [младший брат, врач-ортопед]).

Все эти факторы в совокупности создали ситуацию, когда неудовлетворенность внешней средой (как не отвечающей субъективным критериям качества жизни) сформировала необходимость выбора социального поведения, адаптационной стратегии, в качестве которой было выбрано открытие своего дела (как вариант, наиболее отвечающий требованиям). Инициатива данного действия принадлежала директору, но поддерживали его все основатели: братья – потому, что разделяют его систему ценностей, жена – потому, что соответственно своим культурным установкам она обязана поддержать мужа.

Сам процесс открытия своего дела потребовал от основателей существенных затрат – временных («Ну, год у нас ушел на... пока мы документы... устав пока юрист составил. Полтора года примерно ушло, чтобы клинику открыть» [медсестра, жена директора]), физических («Постепенно-постепенно, в том кабинете начали. Все своими руками – перегородки там, так далее... Красить, шкафчики... Ну, все сами делали. Постепенно» [младший брат, врач-ортопед]), моральных («А частный бизнес организовать тоже не так-то просто. Это время, это надо железные нервы на начальном этапе. Не любой выдержит такой напор» [директор]), материальных («допустим – какие-то деньги для ремонта, на материальные проблемы – они уходили, я нервничала» [медсестра, жена директора]) и т.д.

Несмотря на такие, казалось бы, серьезные основания для неудовлетворенности положением (как показывают документы, даже в настоящий момент большая часть прибыли уходит на развитие клиники, временные затраты также не сократились), оценки жизни основателей положительны («Ну, жалоб никаких нет. Есть рабочий день, есть работа, вот чем я занимаюсь. Когда от работы получаешь удовлетворение – это же неплохо» [директор]; «В целом, я довольна. Я, например, не люблю сидеть, ничего не делать – это тоже меня угнетает. Вот работаю, то, что я двигаюсь – это меня облагораживает» [медсестра, жена директора]; «Со школы, как планировалось, так и получается. Все идет по плану. ...То, что было запланировано, то и получается» [младший брат, врач-ортопед]), что, очевидно, вызвано тем, что свое дело позволяет реализовать жизненные цели и поэтому все затраты воспринимаются как должное, идущее на пользу делу («Не кому-то же отдаем, для себя это все делается» [медсестра, жена директора]).

При создании своего дела директору постоянно приходилось сталкиваться с «административными барьерами»: сюда мы включаем и чиновников, и контролирующие органы, и профессиональные организации. В первую очередь, конечно, речь идет о чиновниках, которые «крови попили немножко... не сильно, чуть-чуть» у директора, проявляя сопротивление его начинаниям: не хотели давать ему работать в городе («Чиновники даже такие были, что они вообще не хотели, чтобы я здесь работал. Просто – у нас тут своих хватает, такие вот моменты. Уезжай куда-то, на трассу, в городе, мол, нельзя работать, уже здесь работают, все, кому надо»), требовали взятки («Бывает, не то что требуют, а видно сразу по человеку...»). Профессиональные организации здесь представлены Ассоциацией стоматологов, от которых «поступило заявление, что мы ездили, без лицензии работали, вызывали милицию, приходила милиция», когда директор с семьей выезжал «на трассу» для заработка, еще не имея лицензии на практику.

Возникающие конфликтные ситуации разрешались по-разному. В отношении взяточников у директора есть стратегия поведения: «Ну, «достать» надо их конкретно, не надо убежать сразу, уходить, через кого-то решать эти проблемы. Надо самому заниматься этим. Ходить, ходить, ходить... Я одному говорю... Он: «Что Вы от меня хотите?» – «Что от Вас можно хотеть? Подпишите – и я больше видеть вас не хочу». Надо «достать» конкретно. Надо ходить и говорить, что тебе надо». Если отказывалось в каком-то праве, то «просто изучал закон, приносил, доказывал». Хотя, по словам самого директора, это было тяжело и требовало значительных временных затрат, такую стратегию поведения можно охарактеризовать как рациональную – это было единственно возможное, с точки зрения действующего субъекта, решение проблем, мешающих достижению целей. Вызов в милицию также оказался разрешен мирно и без ущерба для дела: «И пошел я туда, им сказал – да, работаю. Никаких жалоб от людей нет. ...Я же не вру, я говорю честно, конкретно – да, ездил, еще поеду, если надо будет, а Вы же не помогаете, милиция, или кто-то контролирующие. А мне надо работать, я арендую помещение, дело дошло до половины, а дальше денег нет. ...Моя профессия – зубной техник, деньги зарабатываю на этой работе. Что же, надо бросить все и идти другим заниматься? Я же не могу ничем другим заниматься. Есть законы, а есть еще человеческие законы, порядочность. А они с пониманием отнеслись...». Вообще для директора (и других основателей) характерен неформальный способ взаимодействий, который можно описать словами самого директора: взаимодействие «по-человечески».

Это отражается и во взаимодействии с коллегами-стоматологами. Основатели отрицают влияние конкуренции, наличие конкурентной политики:

«Влияет ли конкуренция на Ваши действия? – Ну, у нас такой цели нет – сделать лучше, чем у других. Сделать, как положено – да, надо. Хорошо. ...Приходят иногда, говорят – вот такой-то протезировался в другой клинике, так плохо сделали, а я возражаю – почему, они

неплохо ставят. Так, чтобы грязью поливать... Мы так не делаем. Иногда случается не по их вине» [медсестра, жена директора].

«А это дурость все – конкуренция. Вот у нас работает по соседству женщина – люди тоже говорят: «конкурент». А мы работаем и никаких проблем. И у нее работа и не мешаем абсолютно. Каждому свое, как говорится. ...А конкуренция какая может быть – городская стоматология: люди три-четыре года в очереди стоят, не могут... А надо, чтобы еще больше кабинетов стало. ... Тот, кто работает честно – тому конкуренция не страшна. Кто лучше будет делать, к тому и пойдут» [директор].

«Конкуренция... Также такой вопрос... Мы работаем, работы хватает. Не думаем об этом даже» [младший брат, врач-ортопед].

Отношения с другими клиниками при этом строятся на партнерской основе: заключаются договоры на оказание другой клиникой какой-либо услуги, которую не может предоставить «наша» клиника (литье коронок, их напыление, автоклавирование инструментов), происходит постоянный дружеский обмен информацией по «рабочим вопросам». Связано это, конечно, не только с «человеческим подходом» основателей клиники, но и с тем, что рынок стоматологических услуг Магадана еще не настолько насыщен, чтобы образовать жесткую конкурентную ситуацию. Тем не менее, данный фактор не является определяющим: та же Ассоциация стоматологов, как мы уже говорили, подала заявление в милицию. По мнению директора, произошло это именно из-за конкурентных мотивов:

«Конкуренция, понимаете... Я им говорю – потом же уже узнал, они сами признались – вам надо было не заявление писать, а прийти, может, спросить, как-то узнать... Я бы на их месте так поступил. Я же говорю, человек начинает работать, а ему не дают работать. Наоборот, надо помогать... – А почему они так? – Сложно сказать... Это слабость их. Боятся чего-то, что у них работы мало станет, неуверенность. Вот неуверенные люди... Чем больше уверенных людей, тем лучше для страны» [директор].

Вообще стратегическую политику клиники можно назвать «консолидирующей»: основатели беспокоятся о судьбе страны, социально незащищенных слоев населения (клиника ввела скидки для пенсионеров и ветеранов, а также практикует неформальное кредитование: «Мы говорим: мы вам сделаем, а деньги потом занесете, когда будут. Как кредит, только документально ничего не оформляем. Просто» [медсестра, жена директора]). Также они выражают заинтересованность в сближении с другими клиниками: «Общение должно быть. Чтобы знали друг друга. Я вот даже как предлагал: хотя бы на День медика, справляет каждый сам по себе, так вот собираться вместе, весь город, чтобы все наши стоматологи хотя бы раз в год собирались, общались. От этого плохо не будет. Ведь техники, врачи, они все друг друга знают, а такого нет, чтобы вместе собираться. Каждый сам по себе как-то... Общение когда – ближе как-то становится человек» [директор]. Можно предположить, что такое стремление также имеет культурные корни, вследствие чего возникает ориентация на общинность, взаимовыручку, корпоративность в масштабах профессиональной группы (своего рода профсоюз).

При этом стратегии развития клиники как таковой не существует. Развитие клиники изначально не шло по какому-то намеченному плану, структурированному поэтапно, а представляло собой, скорее, набор ситуативных тактик – предпринимательских действий, объединенных идеей создать свое дело и вызываемых к жизни изменившимися внешними условиями. Например, требовались деньги на открытие клиники, ремонт кабинета, приобретение оборудования, и эта ситуация вынудила основателей искать способы добычи финансовых средств. В результате родилась идея работать на трассе, арендуя кабинет и ведя стоматологическую практику (не имея лицензии). Идея оказалась весьма выигрышной в условиях практической монополии на оказание стоматологических услуг: «Мы когда еще здесь не работали, чтобы что-то купить [для открытия кабинета. – ЕФ], ездили – месяц-два, подрабатывали. А когда уезжали, полпоселка провожали – не уезжайте. Вот такие

моменты были. ...На трассе и работы много, и... Там пустые кабинеты есть и оборудование, а специалистов нет. А раньше же в каждом поселке, в каждой организации кабинеты были» [директор].

В процессе работы для оптимизации уплаты налогов и стимулирования работников была введена система, при которой налоги выплачиваются с оклада работников, а работники получают зарплату сдельно – в процентах от месячной прибыли. Таким образом, решаются сразу две проблемы – стимулирования труда («Ну, сколько заработали, столько и получают. Такая система, сдельная. Человек так должен получать, чтобы работать желание было. Вот сделал – за сделанное должен получать. Вот тогда и будет работать хорошо. А так, если на окладе будет врач, – ему какая разница, как он пломбу делать будет, если в любой момент человек сможет прийти – он ему снова сделает, бесплатно. Вот, за четыре года десять раз... Он уже и стараться не будет. Оплата – самое главное, так я считаю» [директор]) и снижения налогового бремени («А вот система наша дурацкая, я имею в виду налоговую систему. Приходится чуть-чуть как-то... показывать на бумаге оклад. Я честный человек, мне ни перед кем не неудобно, а приходится показывать как бы оклад. А на самом деле он получает, сколько сделал. Вот нюанс маленький. Ну, это приходится так делать. ...Так просто чуть выгоднее. Я лучше своим работникам буду платить, чем... Я считаю, я для налоговой оплачиваю очень конкретно» [директор]).

Следует отметить, что причину высоких налогов, непродуманной и затянутой процедуры открытия своего дела и других «административных барьеров» основатели видят не в общегосударственной политике («Все же, добро же дают, работать надо просто. ... никаких же запретов нет – пожалуйста, работай. Работать надо. Положительно отношусь. Вот, получается, как – программа Путина, Президента Российской Федерации, вот на месте... Там одно сделают – а здесь на месте что-то прибавляется, изменения какие-то вносят. Ну, все равно, работать никто не мешал, да» [директор]). Все проблемы связываются с чиновниками, возникающими на пути предпринимателя и затрудняющими его деятельность («Пока все эти инстанции пройдеши – это не так-то просто. А никто не подскажет, чтобы зайти – и сказать: оплатите это и это – такого нет. Не совсем порядочности чиновникам хватает. Они уже старые. Возраст такой, пожилой. Они сидят, отсиживаются» [директор]). Что касается налоговой системы, то она, скорее, воспринимается как неизбежное зло, бороться с которым бесполезно, но к которому можно адаптироваться: «Сейчас, допустим, я взял оборудование в кредит, ... кредит не погашен еще, а налог на имущество ввели, какой-то дурацкий налог. Оборудование даже и не наше, не оплачено еще... Вот это, я считаю, мешает работать. Нагрузка такая идет. И это тоже приходится оплачивать. Ну, будем работать. Положено – надо платить... И пенсионный, и налоги, и налог на имущество, хотя мне хочется просто взять и поговорить с тем, кто его придумал. Такие налоги можно вводить только крупной фирме, если она миллиарды имеет. И то можно мизерные какие-то проценты, не то что только приобрел что-то, и то в кредит – и сразу налог...» [директор].

Какой-либо выгоды для себя в существовании особой экономической зоны (ОЭЗ) на территории Магаданской области директор не видит: ему известно, что какие-то льготы могут быть предоставлены, но знаний явно недостаточно, а углубляться в этот вопрос некогда: «Должна быть какая-то особенность. Но я на сегодняшний день не чувствую... Ну, я сам должен работать над этим, я не обращался, не до этого сейчас».

Клиника функционирует уже почти два года, деятельность ее можно признать успешной и эффективной. Происходит постоянное привлечение новых клиентов (75% опрошенных пришли в клинику впервые), оценка работы клиники клиентами довольно высока (73% оценили качество услуг, предоставляемых клиникой, на «пять», оценка «три» прозвучала всего один раз, более низкие оценки не выставлялись), что косвенно подтверждается отсутствием каких-либо жалоб в жалобной книге и в графе «пожелания и предложения» нашей анкеты (в них представлены исключительно благодарности). У рядовых сотрудников

клиники также формируется предпринимательская ориентация, что связано, на наш взгляд, с двумя основными причинами: высокой степенью мобильности работающих в частном бизнесе и влиянием профессионального аспекта социального окружения – коллектива клиники. Более того, у одного из сотрудников сформировалось видение своего дела именно в форме семейного бизнеса («*Семья хочет на материк уехать. ...Я хочу свою клинику открыть, частную. Родственники есть, тоже стоматологи. Я сам их буду звать к себе*» [зубной техник]), что подтверждает даже не столько эффективность такой формы организации труда, но и, что гораздо более важно, наш основной тезис – о формировании предпринимательской ориентации под воздействием субъективных установок, заложенных в процессе социализации (в данном случае – трудовой), интенсифицируемых и актуализируемых в благоприятных для этого условиях.

Выводы

Исследование данной стоматологической клиники позволило нам сделать следующие выводы.

1. Открытие своего дела является адаптивной стратегией, направленной на реализацию жизненных целей ее учредителей. Выбор стратегии осуществляется под воздействием внешних социально-экономических условий, не позволяющих достичь цели иным способом.
2. Выбор адаптивной стратегии обуславливается личными характеристиками субъекта, сформированными в процессе его социализации в исходной культурной среде.
3. Социальные взаимодействия в процессе открытия своего дела, как внешние, так и внутренние, определяются культурными нормами главного в этом процессе субъекта (в данном случае – директора):
 - а) в отношении привлечения клиентов проводится специфическая политика, выражающая личные установки основателей и отличающаяся от общепринятой в регионе (реклама в СМИ);
 - б) отношения с представителями государственной власти строятся на основании необходимости соблюдения закона обеими сторонами, что является личной установкой директора, который и в конфликтных ситуациях ориентируется на нее;
 - в) основатели предпочитают проводить рекрутирование сотрудников по неформальным каналам, доверяя рекомендациям из значимых источников;
 - г) конкурентная политика отсутствует, отношения с коллегами строятся на партнерской основе;
 - д) иерархия в клинике следует приобретенным в исходной культурной среде нормам и образцам взаимодействия («семейная» иерархия);
 - е) в построении межличностных отношений, как между сотрудниками, так и с клиентами, применяется принцип переноса семейных практик в организацию работы клиники.
4. Если свое дело является не конечной, а инструментальной ценностью, динамики ценностей и норм при его открытии не происходит.
5. Феномен открытия своего дела крайне мифологизирован: субъекты, ранее не участвовавшие в предпринимательской деятельности, склонны преувеличивать роль финансовых затрат и социальных связей при формировании предпринимательской ориентации.

Таким образом, на формирование предпринимательской ориентации действуют социальные факторы: социально-экономический контекст, культурные нормы, ценности,

сформированные в период «допредпринимательского» биографического пути и определяющие предпринимательское действие. Открытие своего дела является адаптивной стратегией, позволяющей реализовать значимые жизненные цели, однако выбор именно такого пути также неслучаен и обусловлен личными характеристиками субъекта, сформированными у него в период первичной социализации.

Литература

Безгодов А.В. Очерки социологии предпринимательства. СПб: Петрополис, 1999.

Готлиб А.С. Введение в социологическое исследование: качественный и количественный подходы. Самара: Самарский гос. ун-т, 2002.

Ермолаев В.Н. Результаты исследования логики развития организаций на примере отрасли частных клиник Москвы // <http://www.edentworld.ru/cgi-bin/info/lib.pl?cid=&DocID=1226>

Радаев В.В. Что такое «экономическое действие»? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 18–25.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект-пресс, 1997.

Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. Т. 5. № 2. С. 13–35 .

Экономическое развитие Магаданской области. Статистический сборник. Магадан, 2002. С. 21.

Дебютные работы

VR: Мы публикуем фрагмент магистерской работы выпускницы факультета социологии МВШСЭН 2003 г., участницы проекта «Средние классы в России», реализованного Московским центром Карнеги в 2000–2003 гг.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Фирсова Наталья Юрьевна

Московская Высшая школа социальных и экономических наук, 2003

Постановка проблемы

Современная теория диффузии инноваций предлагает множество переменных, которые взаимосвязаны с инновационной деятельностью индивида или группы. Именно *взаимосвязаны*, так как во многих случаях (например, в случае дохода) мы не можем быть до конца уверены, доход ли определяет инновационность, или наоборот, стремление к инновационности, в конечном счете, вносит вклад в наблюдаемую величину дохода. Высокий статус, часто взаимосвязанный с инновационностью, мы также не можем назвать фактором инновационной деятельности. Как мы убедились, стремление к достижению более высокого статуса часто выступает как стимул освоения инноваций. Таким образом, пока не удалось получить ответа на вопрос, почему одни люди осваивают инновации раньше других.

Наше исследование предполагает изучение «простых вещей»: инновационность в обыденной, повседневной жизни и ее объяснение нематериальными факторами. В первую очередь нас интересует, влияют ли социально-демографические характеристики на инновационность. Если нам удастся обнаружить взаимосвязь между инновационностью и социально-демографическими характеристиками, то мы можем говорить именно о влиянии этих факторов, поскольку предположить влияние инновационности на социально-демографические характеристики значительно сложнее.

Почему взаимосвязь возраста с инновационностью проявляется с противоположными знаками в различных исследованиях? Может быть, ответ состоит в том, что возраст в данном контексте нельзя рассматривать изолированно от других факторов, таких, как семейное положение, форма семьи и наличие детей. Мы попытаемся приблизиться к пониманию ответов на эти вопросы.

Объектом исследования являются домохозяйства областных центров РФ, включая Москву и Санкт-Петербург.

Цель исследования – определить наличие и характер связи между инновационностью в повседневной жизни, с одной стороны, и рядом индивидуальных характеристик и характеристик домохозяйства, с другой.

Задачи исследования:

- построить индекс инновационности по досуговой и потребительской видам деятельности;
- вывести типологию домохозяйств по социально-демографическому составу;
- проанализировать связь между инновационностью и такими характеристиками, как пол, возраст, образование, семейное положение, наличие детей, форма семьи (расширенная или нуклеарная), регион проживания.

Эмпирическая база исследования

В качестве эмпирической базы исследования использован репрезентативный для России в целом и для населения областных городов массив, собранный в рамках проекта «Экономические и социальные стратегии среднего класса»¹ в ноябре 2000 г. Выборка населения областных городов, на основе которой проводится анализ данных, насчитывает 2661 единицу наблюдения². Опрос проводился во Владивостоке, Воронеже, Екатеринбурге, Иркутске, Нижнем Новгороде, Москве, Ростове-на-Дону, Рязани, Санкт-Петербурге, Сыктывкаре, Томске, Ульяновске. В качестве респондента выступал случайно отобранный член домохозяйства старше 18 лет.

Под *домохозяйством* понимается группа лиц, не обязательно связанных родственными или свойскими отношениями, но обязательно проживающих совместно и имеющих общий бюджет.

Анкета состоит из более чем ста вопросов, относящихся как к самому респонденту, так и к его домохозяйству. Вопросы анкеты можно разделить на следующие блоки: общие данные, занятость, мобильность, социальное положение, досуг, политическая активность, социально-демографический состав домохозяйства, уровень жизни домохозяйства, имущество. Поскольку одной из целей проекта было изучение вовлеченности населения в инновационные формы активности, анкета обследования содержит ряд вопросов, релевантных целям данного исследования.

Для изучения инновационности (как индивидуальной, так и домохозяйства) мы избрали сферы деятельности, в которых решающее значение здравый смысл приписывает доходу. Для индивидов это проведение досуга, для домохозяйств – потребление товаров длительного пользования. Критериями *инновационности* повседневных практик мы считаем, во-первых, не слишком широкое их распространение (для данного исследования мы провели границу на уровне 16%, чтобы отделить новаторов и группу раннего освоения от менее инновационных групп); во-вторых, их новизну, т.е. время появления таких практик (или предметов в случае потребления), причем мы считаем, что временная граница здесь может быть установлена волонтаристски, если практика соответствует первому критерию. Мы установим ее в пределах 10 лет.

В соответствии с установленными критериями мы отобрали следующие практики. *Инновационные способы проведения досуга*: посещение платных занятий спортом, игра на компьютере и поиск в Интернете, посещение ночных клубов. Вопрос респондентам формулировался следующим образом: «Как часто в свободное время и в Ваши выходные дни Вы занимаетесь следующими видами деятельности?» с возможностью ответов (1) часто, (2) редко, (3) никогда³. *Инновационные предметы потребления*: шкаф-купе, антенна спутникового телевидения, видеокамера, посудомоечная машина, микроволновая печь,

¹ Проект Московского центра Карнеги под руководством Т.М. Малеевой, осуществлен при финансовой поддержке Фонда Форда. Исследовательский коллектив проекта: Е.М. Аврамова, М.В. Михайлюк, Л.И. Ниворожкина, Л.Н. Овчарова, А.А. Овсянников, В.В. Радаев, Я.М. Рощина, С.В. Сурков, Н.Ю. Фирсова.

² Выборка, репрезентирующая домохозяйства крупных городов, подходит для изучения признаков в группах, доля которых в общем массиве не менее 5% (доверительный интервал $\pm 0,86\%$ с доверительной вероятностью 0,95).

³ Закрытия вопроса составляли не только инновационные, но и обычные способы проведения досуга: посещение театров, кино, концертов, музеев и т.д.; занятия спортом, физкультурой (бесплатно); проведение времени на природе, прогулки; просмотр телевизора, чтение, работа на приусадебном участке; отдых на даче, в деревне; отдых в пансионатах, домах отдыха; посещение кафе, ресторанов и др.

спортивные тренажеры, компьютер, мобильный телефон, газонокосилка, кондиционер и автомобиль-иномарка. При ответе на вопрос «Есть ли в Вашей семье (и в каком году приобретены) следующие предметы имущества?» респонденту предлагалось указать количество каждого из перечисленных предметов потребления⁴ и примерный год приобретения последнего предмета.

Композитный индекс инновационности досуговых практик индивида (далее – индекс досуговой инновационности) вычислялся путем суммирования ответов респондента на соответствующие вопросы и инверсии полученной суммы таким образом, чтобы наименьшее значение индекса «3» соответствовало ответу «никогда», а наибольшее значение «9» – «часто» относительно каждой из инновационных практик.

Композитный индекс инновационности потребительской деятельности домохозяйства (далее – индекс потребительской инновационности) вычисляется как сумма количества инновационных предметов, имеющих в наличии домохозяйства, и принимает значения от 0 до 12. К сожалению, не представляется возможным перевзвесить индекс в соответствии с датой покупки и присвоить более ранним покупкам большие веса, так как известен только год приобретения последнего предмета, а в инновационных домохозяйствах парк предметов потребления может активно обновляться.

<...>

Гипотезы исследования

Гипотеза 1. Индексы инновационности по различным видам деятельности проявят тенденцию к консистентности, т.е. обнаружат корреляцию.

Гипотеза 2. Наибольшую взаимосвязь с инновационностью из всех исследуемых характеристик обнаружит доход.

Гипотеза 3. При прочих равных условиях, индивиды, принадлежащие к нуклеарной семье, проявят большую склонность к инновационной деятельности, чем принадлежащие к расширенной; мужчины – большую, чем женщины; с возрастом инновационность будет уменьшаться, а с ростом образованности – увеличиваться.

Методология исследования

Чтобы протестировать гипотезу 1, мы рассчитывали коэффициент корреляции Пирсона, характеризующий степень линейной связи. Коэффициент корреляции может принимать значения от -1 до $+1$, при этом значимый отрицательный коэффициент корреляции позволяет принять гипотезу о наличии линейной отрицательной связи. Значимый положительный коэффициент корреляции свидетельствует о положительной связи. Близость коэффициента к нулю свидетельствует об отсутствии линейной связи.

Для тестирования гипотезы 2 вычислялись коэффициенты частной корреляции между индексами инновационности различными объясняющими переменными. Гипотеза 2 будет принята, если коэффициент частной корреляции между инновационностью и доходом статистически значим и положителен, а значение этого коэффициента превосходит по абсолютной величине значения коэффициентов для других объясняющих переменных.

⁴ Помимо указанных выше, список включал также обычные предметы потребления: телевизор, холодильник, стиральную машину, мебельную стенку, видеоманитофон (видеоплеер), музыкальный центр, гараж, мотоцикл, легковой отечественный автомобиль и др.

Для тестирования гипотезы 3 оценивались множественные линейные регрессии, где в качестве зависимых переменных выступали индекс досуговой инновационности индивида или индекс потребительской инновационности домохозяйства. Гипотеза 3 будет принята, если коэффициенты при соответствующих бинарных переменных принадлежности к нуклеарной семье положительны и статистически значимо отличаются от нуля, а также превосходят по величине коэффициенты при бинарных переменных принадлежности к расширенной семье; коэффициенты при дамми-переменных «мужчина» и «высшее образование» положительны и статистически значимы; коэффициент при переменной «возраст» отрицательный и статистически значим.

Результаты и обсуждение

Распределение индексов инновационности (см. табл. 1–3) позволяет нам сделать вывод о том, что около 30% индивидов вовлечены в инновационные практики проведения досуга и около 30% домохозяйств владеют инновационными предметами потребления. Насколько индивидуальная инновационность соответствует инновационности домохозяйства в этих различных практиках?

Таблица 1. Распределение индивидов по степени инновационности проведения досуга

| Значение индекса досуговой инновационности | Количество | Доля, % |
|--|-------------|--------------|
| 3 | 1790 | 68,0 |
| 4 | 297 | 11,3 |
| 5 | 279 | 10,6 |
| 6 | 138 | 5,2 |
| 7 | 83 | 3,2 |
| 8 | 33 | 1,3 |
| 9 | 12 | 0,5 |
| <i>Итого</i> | <i>2632</i> | <i>100,0</i> |

Таблица 2. Распределение домохозяйств по степени потребительской инновационности

| Значение индекса потребительской инновационности | Количество домохозяйств | Доля домохозяйств, % |
|--|-------------------------|----------------------|
| 0 | 1831 | 68,8 |
| 1 | 417 | 15,7 |
| 2 | 184 | 6,9 |
| 3 | 92 | 3,5 |
| 4 | 55 | 2,1 |
| 5 | 36 | 1,4 |
| 6 | 19 | 0,7 |
| 7 | 11 | 0,4 |
| 8 | 7 | 0,3 |
| 9 | 4 | 0,2 |
| 10 | 2 | 0,1 |
| 11 | 2 | 0,1 |
| 12 | 1 | 0 |
| <i>Итого</i> | <i>2661</i> | <i>100,0</i> |

Таблица 3. Коэффициент корреляции Пирсона

| | | Значение | Стандартная ошибка | Значимость |
|------------------------------|-------------|----------|--------------------|------------|
| Interval by Interval | Pearson's R | 0,415 | 0,021 | 0,000 |
| <i>Количество наблюдений</i> | | 2632 | | |

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что между индексом досуговой инновационности и индексом потребительской инновационности существует положительная связь, о чем позволяет судить значение коэффициента корреляции – 0,415. Следовательно, гипотеза 1, выдвинутая нами, нашла подтверждение. Взаимосвязь инновационности индивида и домохозяйства позволяет предположить, что при изучении инновационности необходимо учитывать влияние на деятельность индивидов различных характеристик домохозяйства, к которому он принадлежит.

В табл. 4 и 5 приведены значения коэффициентов частной корреляции между индексами инновационности, с одной стороны, и различными объясняющими переменными, с другой. Как видно из таблиц, гипотеза 2 о том, что доход обладает максимальной объясняющей силой по отношению к инновационности, подтверждается только в случае с потребительской инновационностью. В случае с индивидуальной инновационностью в проведении досуга наибольшим по абсолютной величине значением коэффициента частной корреляции обладает возраст.

Таблица 4. Коэффициенты частной корреляции с индексом досуговой инновационности индивида

| Объясняющая переменная | Значение коэффициента частной корреляции с зависимой переменной |
|----------------------------------|---|
| Москва | 0,0623*** |
| Санкт-Петербург | 0,0531*** |
| (Ln) Доход | 0,2079*** |
| Пол | -0,0937*** |
| (Ln) Возраст | -0,4758*** |
| Высшее образование | 0,0561*** |
| Владение английским языком | 0,1717*** |
| Семейное положение | 0,0883*** |
| Наличие несовершеннолетних детей | -0,1135*** |

Примечание: *** – статистическая значимость на уровне 1%.

Таблица 5. Коэффициенты частной корреляции с индексом потребительской инновационности домохозяйства

| Объясняющая переменная | Значение коэффициента частной корреляции с зависимой переменной |
|---|---|
| Москва | 0,2183*** |
| Санкт-Петербург | 0,1894*** |
| (Ln) Доход | 0,4303*** |
| Высшее образование (1) | 0,0956*** |
| Трудоспособные одиночки | -0,1427*** |
| Нетрудоспособные одиночки | -0,1692*** |
| Трудоспособная супружеская пара без детей | -0,1119*** |
| Нетрудоспособная супружеская пара без детей | -0,1409*** |
| Неполная семья с детьми до 21 года | -0,0507** |
| Супружеская пара с детьми старше 21 года | -0,1166*** |
| Неполная семья с детьми старше 21 года | -0,0721*** |
| Расширенная семья с детьми до 21 года и родителями(ем) супругов | -0,0358* |
| Расширенная семья с детьми старше 21 года и родителями супругов | 0,0152 |

Примечание: *** – статистическая значимость на 1% уровне, ** – статистическая значимость на уровне 5%, * – статистическая значимость на уровне 10%.

Перейдем теперь к рассмотрению моделей, построенных для выявления взаимосвязи инновационности с индивидуальными и домохозяйственными характеристиками. В модели 1 в качестве зависимой переменной выступал индекс инновационности проведения досуга. Взаимосвязь возраста с инновационностью в данном случае отрицательная, т.е. с повышением возраста инновационность проведения досуга уменьшается. Гипотеза 3 относительно взаимосвязи образования с инновационностью также подтвердилась: индивиды с высшим образованием демонстрируют большую инновационность по сравнению с теми, кто его не имеет. Аналогично, знание английского языка положительно взаимосвязано с досуговой инновационностью. Это может отчасти объясняться характером досуговых практик, отобранных нами в качестве инновационных, в особенности такого способа проведения досуга, как игра на компьютере и поиск в Интернете, которые зачастую требуют знания английского языка. Однако в некоторой степени это свидетельствует и о большей космополитичности индивидов, раньше других осваивающих инновационные практики.

Модель 1. Инновационность проведения досуга

| Регрессор | Коэффициент | Стандартная ошибка | Значимость |
|----------------------------|-------------|--------------------|------------|
| Москва | 0,163 | 0,052 | 0,002 |
| Санкт-Петербург | 0,153 | 0,057 | 0,007 |
| (Ln) Доход | 0,294 | 0,027 | 0,000 |
| Пол | -0,181 | 0,038 | 0,000 |
| (Ln) Возраст | -1,442 | 0,053 | 0,000 |
| Высшее образование | 0,121 | 0,043 | 0,005 |
| Владение английским языком | 0,420 | 0,048 | 0,000 |

| | | | |
|----------------------------------|--------|-------|-------|
| Семейное положение | 0,182 | 0,041 | 0,000 |
| Наличие несовершеннолетних детей | -0,258 | 0,045 | 0,000 |
| Константа | 6,822 | 0,322 | 0,000 |
| <i>Количество наблюдений</i> | 2554 | | |
| <i>R Square</i> | 0,440 | | |

Гипотеза 3 подтвердилась и относительно гендерных различий в способах проведения досуга: мужчины более склонны к инновационному проведению досуга, нежели женщины. Также выяснилось, что наличие несовершеннолетних детей отрицательно связано с инновационностью проведения досуга. Однако наблюдается положительная связь инновационности с замужеством.

Как и ожидалось, инновационные способы проведения досуга практикуются в значительно большей степени в столичных городах – Москве и Санкт-Петербурге.

В модели 2 зависимой переменной является индекс потребительской инновационности домохозяйств. Набор регрессоров этой модели отличается от предшествующей, так как решение о покупках предметов длительного пользования зачастую принимается домохозяйством коллективно, и характеристики респондента могут оказаться нерелевантны для исследования взаимосвязи⁵. В данной модели, как и в предыдущей, мы можем наблюдать положительную связь среднедушевого дохода домохозяйства с инновационностью. Положительную связь с инновационностью демонстрирует и проживание в столичных городах. Гипотеза 3 относительно домохозяйств подтверждается в части образования: присутствие хотя бы одного члена домохозяйства с высшим образованием положительно связано с инновационностью в сфере потребления.

Модель 2. Потребительская инновационность

| Регрессор | Коэффициент | Стандартная ошибка | Значимость |
|---|-------------|--------------------|------------|
| Москва | 0,729 | 0,070 | 0,000 |
| Санкт-Петербург | 0,679 | 0,075 | 0,000 |
| (Ln) Доход | 0,828 | 0,037 | 0,000 |
| Высшее образование (1) | 0,226 | 0,050 | 0,000 |
| Трудоспособные одиночки | -0,701 | 0,104 | 0,000 |
| Нетрудоспособные одиночки | -0,657 | 0,082 | 0,000 |
| Трудоспособная супружеская пара без детей | -0,484 | 0,092 | 0,000 |
| Нетрудоспособная супружеская пара без детей | -0,582 | 0,087 | 0,000 |
| Неполная семья с детьми до 21 года | -0,286 | 0,120 | 0,018 |
| Супружеская пара с детьми старше 21 года | -0,461 | 0,084 | 0,000 |
| Неполная семья с детьми старше 21 года | -0,454 | 0,134 | 0,001 |
| Расширенная семья с детьми до 21 года и родителями(ем) супругов | -0,139 | 0,083 | 0,094 |
| Расширенная семья с детьми старше 21 года и родителями супругов | 0,176 | 0,247 | 0,476 |
| Константа | -5,498 | 0,276 | 0,000 |
| <i>Количество наблюдений</i> | 2201 | | |
| <i>R Square</i> | 0,347 | | |

⁵ Респондентом выступал случайно отобранный член домохозяйства старше 18 лет.

Чтобы проверить гипотезу о большей инновационности домохозяйств, образованных нуклеарными (нежели расширенными) семьями, мы выбрали в качестве базовой для сравнения полную нуклеарную семью – супружескую пару с детьми. Незначимым оказался коэффициент только в группе расширенных семей с детьми старше 21 года и родителями супругов. Это ожидаемый результат вследствие малочисленности данной группы (ее доля в выборке составляет лишь 0,8%)⁶. Все прочие формы семьи продемонстрировали меньшую инновационность, чем базовая. Это касается и неполной нуклеарной семьи. Таким образом, гипотеза 3 о связи формы семьи с инновационностью подтвердилась лишь частично. Нуклеарная семья без разделения этой формы семьи на полную и неполную незначимо отличается от расширенной семьи с детьми до 21 года. Даже если мы проводим такое деление в нашем анализе, семьи с детьми до 21 года – нуклеарная (принятая за базовую) и расширенная – различаются по степени инновационности лишь на 10% уровне значимости (*marginally significance*). Что все-таки позволяет нам предположить, что наибольшую склонность к инновационности проявляет полная нуклеарная семья. Объяснением этому может служить большая независимость семейных пар, проживающих отдельно, от мнения и влияния родителей.

Однако более значимая граница в разделении домохозяйств по степени инновационности – не форма семьи, а наличие детей до 21 года. Об этом свидетельствует анализ коэффициентов регрессионной модели. Наибольшие отрицательные коэффициенты связи с инновационностью наблюдаются у домохозяйств, форма семьи которых – либо неполная семья с детьми до 21 года, либо расширенная семья с детьми до 21 года и родителями(ем) супругов. Следовательно, домохозяйства, в которых форма семьи принимает именно такую конфигурацию, по степени потребительской инновационности меньше других отличаются от домохозяйств, состоящих из полной нуклеарной семьи. Это может объясняться тем, что забота о детях служит причиной приобретения инновационных предметов длительного пользования, которые либо обеспечивают комфорт (шкаф-купе, кондиционер и автомобиль-иномарка), либо служат «средствами малой механизации» домашнего труда (посудомоечная машина, микроволновая печь, газонокосилка), позволяющими больше внимания уделять детям, нежели ведению домашнего хозяйства, либо способствуют разностороннему развитию (спортивные тренажеры, антенна спутникового телевидения, компьютер).

Напомним, что возраст детей (не детей респондента, а самого младшего поколения детей в домохозяйстве, которые по отношению к респонденту могут быть и внуками) мы выбрали в качестве измерителя возраста семьи. Если подобное измерение возраста семьи оправданно, то мы можем говорить о влиянии и формы семьи, и возраста семьи на инновационность потребительского поведения.

Выводы

Планируя наше исследование, мы пытались прочертить границы между индивидом, семьей и домохозяйством. Осознание тщетности этих попыток, как нам кажется, позволило приблизиться к пониманию «укорененности» индивидуальных действий в социально-демографических характеристиках.

Какие результаты нам удалось получить, проанализировав инновационную деятельность индивидов на примере досуговых практик и инновационную деятельность домохозяйств на примере практик, инновационных в сфере потребления?

- Инновационность индивида и инновационность домохозяйства, к которому он принадлежит, взаимосвязаны.

⁶ Напомним, что выборка позволяет нам сравнивать характеристики групп, доля которых в выборочной совокупности не менее 5%.

- Доход не всегда дает наибольший вклад в объяснение инновационности. В некоторых случаях возраст влияет на освоение инновационных практик в значительно большей степени.
- Форма семьи имеет значение для инновационности как применительно к индивидуальным, так и домохозяйственным практикам. Однако проявляется этот фактор по-разному. В нашем исследовании более инновационными среди индивидов оказываются молодые люди, состоящие в браке и не имеющие детей. Среди домохозяйств наиболее инновационны те, что состоят из супружеской пары с детьми до 21 года, т.е. из полной нуклеарной семьи.
- Мы выявили гендерные различия в досуговой инновационности. Мужчины более склонны к освоению инновационных практик в этой сфере, нежели женщины.
- Возраст влияет на инновационность индивидов и домохозяйств. Если говорить о досуговых практиках, более инновационными проявили себя представители более молодых возрастных когорт и более молодые семьи с детьми.
- Положительная взаимосвязь наличия высшего образования с инновационностью наблюдается применительно как к индивидуальным, так и домохозяйственным практикам.
- Инновационные практики наиболее распространены в столичных городах.

Оговоримся, что мы не претендуем на выявление общих закономерностей инновационности, а лишь предлагаем учитывать социально-демографические характеристики в исследованиях диффузии инноваций, чтобы иметь возможность сделать такие обобщения в дальнейшем. Наше исследование также выявило необходимость дальнейшей работы в построении релевантных исследованиям диффузии инноваций типологий домохозяйств по социально-демографическому составу. Например, наиболее несовершенным в предложенной нами типологии, вероятно, является критерий возраста семьи. Граница возраста одиночек и супружеских пар на общепринятом в демографии и экономике уровне трудоспособности в нашем исследовании не работает. А разделение семей на полные и неполные оказалось более важным в исследовании инновационности, чем предполагалось. Способ определения возраста семьи с детьми, предложенный нами, также легко оспорить.

Связь образования с инновационностью в нашем исследовании соответствует общепринятым представлениям, однако мы, вероятно, могли бы сказать больше, если бы использовали более тонкие инструменты для измерения образования в домохозяйстве. Например, среди домохозяйств, одинаковых по уровню образования на сегодняшний день, как нам кажется, имеет смысл искать различия в степени инновационности, если разделить их по следующему признаку: в каком колене домочадцев впервые было получено высшее образование. Но это уже «социально-демографическая история».

Интересно было бы также посмотреть, насколько выявленные нами факторы инновационной деятельности являются значимыми для других домохозяйственных практик (например, в финансовой сфере, в сфере потребления услуг) или на рынке труда. Однако в используемых нами данных инновационное поведение в этих полях слишком мало распространено, чтобы изучать их предложенными методами.

Литература

Дугерти К. Введение в эконометрику / Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1999.

Ковалева Г.Д., Ростовцев П.С. Анализ социологических данных с применением статистического пакета SPSS: Метод. указания. Новосибирск: НГУ, 1994.
http://www.ieie.nsc.ru/~meta-nsk/docs/Rostovtsev/book_datan/Content.htm

- Красильникова М.Д.* Потребители: новаторы и консерваторы // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1996. №1 (21). С. 50–54.
- Московичи С.* Век толп. Исторический трактат по психологии масс / Пер. с франц. Т.П. Емельяновой. М.: Центр психологии и психотерапии, 1998. С. 195–266.
- Плотинский Ю.М.* Модели социальных процессов. М.: Логос, 2001. С. 179–191.
- Радаев В.В.* Обычные и инновационные практики / Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е.М. Аврамова и др.; Под ред. Т.М. Малевой; Моск. Центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003. С. 390–428.
- Тард Г.* Мнение и толпа / Пер. с франц. // Психология толп. М.: Институт психологии РАН, 1999 (1902). С. 257–408.
- Флигстин Н.* 2002. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научный редактор В.В. Радаев. М.: РОССПЭН. С. 119–156.
- Энджел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У.* Поведение потребителей / Изд. 9-е. Пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой. СПб.: Питер, 2002. С. 387–399, 444–460.
- Bandura A.* Social Diffusion and Innovation / Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1986. P. 142–181.
- Becker M.H.* Sociometric Location and Innovativeness: Reformulation and Extension of the Diffusion Model // American Sociological Review. April 1970. Vol. 35. No. 2. P. 267–282.
- Boudon R. and F.Bourricaud.* Critical Dictionary of Sociology. L.: Routledge, 1989. P. 126–132.
- Burt R. S.* Social Contagion and Innovation: Cohesion Versus Structural Equivalence // American Journal of Sociology. 1987. Vol. 92. P. 1287–1335.
- Coleman J.S.* Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94. Issue Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. P. 95–120.
- Coleman J.S., H.Menzel, and E.Katz.* The Diffusion of an Innovation among Physicians // Sociometry. 1957. Vol. 20. P. 253–270.
- Hägerstrand T.* Diffusion as a Spatial Process. Chicago: University of Chicago Press, 1967.
- Katz E., M.L.Levin, and H.Hamilton.* Traditions of Research on the Diffusion of Innovation // American Sociological Review. April 1963. Vol. 28. No. 2. P. 237–252.
- Loy J. W., Jr.* Social Psychological Characteristics of Innovators // American Sociological Review. 1969. Vol. 34. No. 1. P. 73–82.
- Mahajan V. and R.A.Peterson.* Models for Innovation Diffusion. A Sage University Paper, Quantitative Applications in the Social Sciences Series. Vol. 48. Newbury Park, CA: Sage Publications, 1985.
- Rogers E. M.* Diffusion of Innovations. N.Y.: The Free Press, 2003 (1962).
- Soule S.A.* The Diffusion of an Unsuccessful Innovation / M. Durfee and P. Lopes (eds.). Special issue of The Annals of the American Academy of Political and Social Science on “Social Diffusion of Ideas and Things”. 1999. Vol. 566. P. 120–131.
- Valente T. W.* Network Models of the Diffusion of Innovations. Cresskill, N.J.: Hampton Press, 1995.
- Wejnert B.* Integrating Models of Diffusion of Innovations: A Conceptual Framework // Annual Review of Sociology. 2002. Vol. 28. No. 1. P. 297–326.

НОВОСИБИРСКАЯ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ШКОЛА

Котельникова Зоя Владиславовна

Аспирант ГУ–ВШЭ,

выпускница отделения социологии факультета экономики
Новосибирского государственного университета

Email: kotelnikova@hse.ru

Нам не без основания прививали чувство гордости за новосибирскую социологическую школу, и ее дух в той или иной мере разделяет каждый выпускник. Но вот спросите: «Когда был создан отдел социальных проблем ИЭиОПП?» Не знаю, многие ли ответят...

* * *

Российская социология конца 1950-х – начала 1980-х гг. – это продукт коллективного творчества нескольких ведущих команд, которые реализуют крупные исследовательские проекты, создают научные школы, конструируют фундаментальные теории. В этот период выделяются четыре основные социологические школы:

- ленинградская школа (В.А. Ядов);
- новосибирская школа (Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина);
- свердловская школа (Л.Н. Коган);
- пермская школа (З.И. Файнбург)¹.

Наша работа посвящена новосибирской экономико-социологической школе (НЭСШ), которая по праву признана одним из наиболее значимых явлений советской и постсоветской социологии. Сегодня уже опубликовано немалое количество работ, описывающих становление НЭСШ, ее тематическую специализацию, профессиональную деятельность коллектива². Данный обзор представляет собой еще одну попытку такого анализа. Его цель

¹ Ленинградская социологическая школа как исследовательская практика и общественное движение. Предисловие редактора // Ленинградская социологическая школа (1960-е–1980-е годы): Материалы междунар. науч. конф. Санкт-Петербург, 23–25 сент. 1994 г. / Отв. ред. В. Костюшев. М.: Издательство Института социологии РАН, 1998.

<http://www.auditorium.ru/books/2153/pred.pdf>

² Рывкина Р.В. Парадоксы российской социологии // Социологический журнал. 1997. № 4. С. 197–208; Бородкин Ф.М. Трагедия провинциальной социологии // Социологические исследования. 1997. № 12. С. 108–111; Заславская Т.И. Развитие новосибирской экономико-социологической школы: формирование новой методологии изучения российского общества // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999. С. 15–108; Калугина З.И. Новое время – новые задачи: институциональный подход к изучению трансформационных процессов //

состоит в оценке места НЭСШ в развитии российской социологии. Сначала мы вкратце расскажем об истории возникновения «неформального колледжа» (Р.В. Рывкина), затем перечислим методологические характеристики и основные темы исследований НЭСШ и, наконец, выделим особенности новосибирской экономической социологии.

История институционального оформления НЭСШ

В 1957–1958 гг. по инициативе академиков М.А. Лаврентьева, С.К. Соболева и С.А. Христиановича генеральный секретарь ЦК КПСС Н.С. Хрущев принимает политическое решение – открыть отделение Академии наук в Сибири (СО АН СССР). В сибирских лесах был создан своеобразный оазис для научного сообщества – Академгородок г. Новосибирска. Сегодня он объединяет более 30 научно-исследовательских институтов и Новосибирский государственный университет.

Сыграла свою роль удаленность Академгородка от Новосибирска (30 км). Самобытность и закрытость этого территориального образования проявлялась во всем: взаимодействии с местными властями, системе продовольственного обеспечения, внутренней организации жизни. Например, во времена всеобщего дефицита в городке, в отличие от Новосибирска, существовал «стол заказов», где сотрудников СО АН СССР отоваривали продуктами, причем, полнота и изысканность продуктового набора варьировались в зависимости от их ученой степени. Но главное, разумеется, заключалось в другом – в особой атмосфере, стимулирующей продуктивное мышление³.

В 1957–1959 гг. в Академгородке среди первых научно-исследовательских институтов (а было их 21) создается Институт экономики и организации промышленного производства (ИЭиОПП), при котором в 1961 г. под руководством А.Г. Аганбегяна была организована лаборатория экономико-математических исследований (ЛЭМИ ИЭиОПП). В середине 1962 г. он учреждает лабораторию экономико-математических исследований и в Новосибирском

Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999. С. 109–120; Бессонова О.Э., Шабанова М.А. Новосибирская экономико-социологическая школа в российской социологии // Социологические исследования. 2000. № 8. С. 79–88; Радаев В.В. Все будет хорошо? Критические заметки на полях статьи О.Э. Бессоновой и М.А. Шабановой «Новосибирская экономико-социологическая школа» // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 2. С. 83–84; Фирсов Б.М. Новосибирская экономико-социологическая школа // История советской социологии 1950-х–1980-х годов: Курс лекций. СПб.: Изд-во Европ. ун-та в С.-Петербурге, 2001. С. 180–189; Кирдина С.Г. Импорт концепций, прежние подходы или самостоятельные теории (О состоянии фундаментальных исследований в российской социологии). <http://kirdina.ru/public/SOCIS2001/index.shtml>

³ «Действительно, во главе большинства институтов стояли подлинные гиганты науки, каждый из которых опирался на многочисленных учеников. ...В Сибирь потянулись многие молодые ученые из городов европейской части страны. Их привлекала, прежде всего, деятельная творческая атмосфера: открывались новые институты, научные направления, лаборатории, укреплялась материальная база. ...Физически и духовно здоровая обстановка рождала оптимизм, уверенность в будущем, звала к инициативе и творчеству» (Заславская Т.И. Развитие новосибирской экономико-социологической школы: формирование новой методологии изучения российского общества // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999. С. 18).

государственном университете (ЛЭМИ НГУ). Впоследствии, в 1967 г., на базе ЛЭМИ ИЭиОПП и ЛЭМИ НГУ выросло самостоятельное структурное подразделение – отдел социальных проблем ИЭиОПП, существующий под этим названием и по сей день. Появлению социологического подразделения способствовали видные ученые-экономисты: Г.А. Пруденский, В.Д. Патрушев, А.Г. Аганбегян. Становление отдела, объединившего ряд исследовательских групп, шло не один год (как минимум до начала 1970-х гг.). В результате их деятельности и возникла новосибирская экономико-социологическая школа.

История институционального формирования НЭСШ характерна для своего времени. Сначала проводились отдельные исследования, затем наступил этап формирования исследовательских коллективов, далее было создано социологическое структурное подразделение, за ним последовала организация социологической специализации и диссертационного совета, вслед за этим был основан специализированный журнал и, наконец, учреждена кафедра социологии. Выделим эти основные этапы:

- 1957–1961 гг. – начало работы исследовательской группы под руководством Г.А. Пруденского, возникновение интереса к социальной составляющей экономических процессов;
- 1961–1962 гг. – создание лабораторий экономико-математических исследований в ИЭиОПП и НГУ (руководитель – А.Г. Аганбегян), начало формирования исследовательских коллективов;
- 1967 г. – создание отдела социальных проблем труда и социального планирования трудовых ресурсов (с 1979 г. – отдел социальных проблем). Руководитель – Т.И. Заславская;
- 1969 г. – начало чтения учебных курсов по социологии для экономистов, а впоследствии – открытие специализации «Математические методы в социологии» на экономическом факультете НГУ;
- 1972–1973 гг. – создание диссертационного совета по специальности «Прикладная социология»;
- 1984 г. – основание серии «Известия СО АН. Экономика и прикладная социология» (руководитель – Т.И. Заславская);
- 1989 г. – учреждение кафедры общей социологии на экономическом факультете НГУ (заведующий кафедрой – Ф.М. Бородкин).

Методологические основания исследований НЭСШ

НЭСШ была не просто совокупностью исследовательских проектов, объединенных общей проблематикой. Школа имела прочную методологическую и методическую основу. Ее собственную нишу в социальной теории отличали следующие характеристики:

- объективизм и эмпиризм, примат прикладной социологии над теоретической;
- ориентация на макроуровень, системный, структурный и функциональный подходы;
- междисциплинарность;
- приоритет количественных исследований, разработка и применение математических методов в социологии.

Эмпиризм и объективизм стали основными чертами НЭСШ. Острая потребность в живых данных и информации, адекватной реальности, обуславливала всю деятельность

исследователей, причем, это имело моральную и просветительскую окраску⁴. В результате складывались такие принципы, как разработка строгих, логически выверенных программ исследования, надежного и достоверного инструментария, приверженность количественным методам сбора и анализа данных. Методологическая и методическая база новосибирской социологии подкреплялась серьезными достижениями сотрудников НЭСШ в области математических методов. Т.И. Заславская отмечает, что увлечение новосибирских социологов математическими методами стало своего рода эпидемией конца 1960-х гг.; в Академгородке всегда был и остается силен культ физико-математической школы⁵.

Интеллектуальная среда городка и образовательный профиль исследователей благоприятствовали развитию прикладной социологии и социологии управления. Общую методологическую направленность НЭСШ можно назвать «социологической кибернетикой»⁶ или теорией управления социальными объектами. Первоначально заказ на исследования поступал со стороны властно-политических структур и нацеливал на решение конкретных региональных задач. Логика исследовательских программ выстраивалась по схеме: проблематизация повседневности – поиск способов решения проблемы. Впоследствии создавались объясняющие теории.

Ориентация на макроподход образует еще одну базовую характеристику НЭСШ. Теоретическое становление новосибирской социологии характеризовалось активным применением логики системного анализа к исследованию социальных явлений. «Система» понималась как сложное единство множества взаимосвязанных элементов. Внимание исследователей было сосредоточено на выявлении многообразия внутренних связей объекта и его отношений с внешним окружением. Новосибирским социологам был близок структурно-функциональный подход Т. Парсонса и Н. Смелсера. Таким образом, теоретическим основанием НЭСШ стал своеобразный синтез трех научных направлений: исторического материализма, позитивизма и структурно-функционального подхода. Сначала методология исследований НЭСШ опиралась на стремление к целостному изучению объектов на мезоуровне с привлечением знаний из смежных дисциплин, а позднее объекты стали концептуализироваться на макроуровне.

В целом, новосибирская социология в тот период оставалась скорее прикладной, нежели теоретической. С одной стороны, она следовала общему настроению 1960-х гг., когда интенсивно проводились прикладные исследования, развивалась математическая социология. С другой стороны, НЭСШ выбивалась из общего русла советских гуманитарных исследований. Можно утверждать, что советские социологические школы стояли на разных основаниях: московская социологическая традиция зародилась на базе философских учений,

⁴ «Ведь мы расценивали свою установку на объективное изучение и описание общества со всеми его социальными язвами не как научную методологию, а скорее как моральный долг. Формула «Правда, вся правда и ничего кроме правды», реализовать которую в те годы было отнюдь не легко, была нравственным кредо нашего коллектива» (Заславская Т.И. Указ. соч. С. 48).

⁵ «Пожалуй, наиболее характерной чертой жизни института в этот период было интенсивное повышение квалификации... Для тех, кто был слабо знаком с математикой, читались курсы математического анализа, линейного программирования и т.д. Социологи прилежно изучали математическую статистику, многомерный корреляционный, регрессионный и дисперсионный анализ» (Заславская Т.И. Указ. соч. С. 33).

⁶ Экономический факультет НГУ, на котором находится кафедра общей социологии, выпускает экономистов по специальности «экономическая кибернетика».

ленинградская – на базе психологических и культурологических учений, а новосибирская социология, в свою очередь, росла под эгидой экономических исследований⁷.

Тематическое пространство исследований НЭСШ

Перечислив некоторые черты новосибирской методологии, перейдем к картографии ее тематического пространства. На основе анализа публикаций и диссертационных работ мы попытались проследить хронологию развития социологических исследований в период 1960–1993 гг. Для этого мы взяли список монографий, коллективных сборников и диссертаций, подготовленных новосибирскими социологами⁸, и сгруппировали их по темам. Очевидный недостаток такой методики состоит в том, что мы не учитывали публикации в периодических изданиях, которые помогли бы более полно отразить спектр исследовательских интересов.

1960–1969 гг.:

- бюджет времени (Г.А. Пруденский, В.Д. Патрушев, В.А. Артемов, В.И. Болгов, Л.С. Колобов);
- миграция сельского населения (Т.И. Заславская, В.Д. Миркин, К.Ф. Ершова, Л.П. Ляшенко, Е.В. Виноградова, В.И. Переведенцев);
- перемещение трудовых кадров (Е.Г. Антосенков, З.В. Куприянова, В.А. Калмык);
- распределение по труду и трудовые ресурсы (Т.И. Заславская);
- методология и методика прикладного социологического исследования (Р.В. Рывкина);
- профориентации старшеклассников (В.Н. Шубкин, Л.Г. Борисова, Ю.Д. Карпов, В.Г. Фомин);
- математические методы в социологии (А.Г. Аганбегян, В.Н. Шубкин, Ф.М. Бородкин).

Интересен тот факт, что в 1960-1969 гг. было защищено 7 диссертаций (1 докторская и 6 кандидатских), посвященных исследованию бюджета времени. Наиболее активно над этим тогда работала группа Г.А. Пруденского.

Коллективом Т.И. Заславской проводились исследования миграции сельского населения. В отдельное направление выделился анализ «перемещения рабочих кадров» (Е.Г. Антосенков, З.В. Куприянова). Под руководством В.Н. Шубкина изучались профессиональные ориентации школьников.

⁷ «В предметном отношении НЭСШ была проэкономической. В данном случае это означало большую конкретность, «близость к земле», реальным процессам. ...Другие школы Заславская называла «философскими» – ведь как минимум на 80% у советской социологии были «философские корни»» (Фирсов Б.М. История советской социологии 1950-1980-х годов: Курс лекций. СПб.: Изд-во Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2001. С. 186).

⁸ Аннотированная библиография сотрудников отдела социальных проблем ИЭиОПП и библиографическое описание диссертационных работ за период 1960–2002 гг. размещены на сайте ИЭиОПП. <http://ieie.nsc.ru/~rokos/nesch/>

1970–1979 гг.:

- трудовая мобильность (Е.Г. Антосенков, В.А. Калмык, З.В. Куприянова);
- миграция населения (Т.И. Заславская);
- бюджет времени (В.Д. Патрушев, В.А.Артемов, Г.П. Гвоздева, Л.Н. Маслова, М.Л. Суховский, И.В. Чернов);
- школьное образование (Л.Г. Борисова, Ю.А. Глебова, В.Г. Костюк);
- социология деревни и аграрная социология (Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина, Л.А. Хахулина, В.А. Калмык, В.С. Тапилина, В.Н. Дьяченко, А.Н. Шапошников, Г.П. Гвоздева);
- методология и методика социологического исследования (Р.В. Рывкина, Т.И. Заславская, М.А. Розов, В.И. Герчиков, И.А. Истошин);
- математические методы в социологии (Ф.М. Бородкин, Б.Г. Миркин).

В этот период социологи интенсивно работают над методологией и методикой прикладных исследований. Выпускаются сборники «Методические вопросы изучения бюджетов времени» (1972), «Методологические проблемы социологического исследования мобильности трудовых ресурсов» (1974), «Социологические исследования сибирской деревни» (1976)⁹, где представлены результаты исследований новосибирцев.

С конца 1960-х гг. математические методы в социологии становятся весьма важным направлением в работе НЭСШ. В 1976 г. издается коллективная монография «Применение факторного анализа для типологизации социальных явлений» под редакцией Т.И. Заславской и Б.Г. Миркина, а в 1977 г. выходит в свет сборник «Математическое моделирование в социологии» под редакцией Ф.М. Бородкина и Б.Г. Миркина¹⁰.

На этом этапе сотрудники отдела социальных проблем особое внимание уделяют применению системного подхода к анализу жизни деревни. Одновременно исследовательские группы специализируются на изучении отдельных подсистем деревни (личное подсобное хозяйство, материальное потребление, доходы сельского населения, сельский образ жизни и т.д.). Публикуются коллективные монографии: «Современная сибирская деревня: некоторые проблемы социального развития» (1975) «Методологические проблемы системного изучения деревни» (1977), «Пути социального развития деревни» (1978)¹¹ и др.

⁹ Методические вопросы изучения бюджетов времени / Научн. ред. В.А. Артемов. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1972; Методологические проблемы социологического исследования мобильности трудовых ресурсов / Отв. ред. Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. Новосибирск: Наука (Сиб. отд-ние), 1974; Социологические исследования сибирской деревни / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.

¹⁰ Применение факторного классификационного анализа для типологизации социальных явлений / Под ред. Т.И. Заславской, Б.Г. Миркина. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976; Математическое моделирование в социологии / Под ред. Ф.М. Бородкина, Б.Г. Миркина. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1977.

¹¹ Современная сибирская деревня: некоторые проблемы социального развития / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык.. В 2-х ч. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1975; Методологические проблемы системного изучения деревни / Отв. ред. Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. Новосибирск: Наука (Сиб. отд-ние), 1977; Пути социального развития

1980–1993 гг.:

- аграрная социология и социология деревни (Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина, Л.А. Хахулина, З.И. Калугина, Т.П. Антонова);
- демографические процессы (Т.И. Заславская, И.Б. Мучник, С.В. Соболева);
- миграция населения (С.В. Соболева, Л.В. Корель, М.А. Шабанова);
- бюджет времени (В.А. Артемов, Н.А. Балыкова, З.И. Калугина);
- социально-территориальная структура (Т.И. Заславская, Е.Е. Горяченко, С.Г. Крапчан, В.И. Федосеев);
- социология управления и социальное планирование (В.И. Герчиков);
- социология адаптации (Т.Н. Вершинина, Н.В. Чернина);
- трудовая мобильность (З.В. Куприянова, Е.Г. Антосенков, В.П. Михайловская, Т.Н. Вершинина, Т.А. Мозырева);
- благосостояние и социально-экономическое неравенство (Э.Д. Азарх, Н.А. Балыкова, Л.А. Хахулина, А.Н. Шапошников, В.А. Лисов, Т.Ю. Богомолова, В.С. Тапилина, А.Р. Михеева).

Кроме таких традиционных тем, как «бюджет времени» и «трудовая мобильность», коллектив НЭСШ изучает социально-территориальную структуру поселений, благосостояние населения, демографические процессы и др. Проводятся крупномасштабные и лонгитюдные исследования. По сравнению с другими десятилетиями в этот период защищено особенно много диссертаций – 3 докторских и 14 кандидатских.

К началу 1980-х гг. новосибирские социологи создают концепцию социального механизма развития экономики (СМРЭ), призванную интегрировать эмпирические и теоретические наработки предыдущих периодов. Под механизмом развития экономики понимается единое множество взаимосвязанных элементов, которые исследуются по пяти основным направлениям: управленческие отношения, занятость населения в ЛПХ, социально-территориальная структура, миграционные процессы и распределительные отношения. Руководителями и идейными вдохновителями в период становления и развития НЭСШ были академик, д.э.н. Т.И. Заславская и д.э.н. Р.В. Рывкина, которые во многом задавали тон всей работе.

* * *

Таким образом, первоначально интересы исследователей были сосредоточены на изучении бюджетов времени, перемещении рабочих кадров и миграции сельского и городского населения. В период с начала 1960-х до начала 1990-х гг. тематическое пространство НЭСШ постепенно расширялось. Началось всестороннее изучение социально-экономического неравенства, социальной мобильности, демографических процессов, социально-территориальной структуры поселений и многих других тем. Постепенно методологические и теоретические работы начинают преобладать над эмпирическими и описательными. Сдвинулся и уровень изучения объектов: от мезоуровня к макроуровню. По мере накопления эмпирического материала усиливалась и профессионально-отраслевая специализация

социологов. А на выходе предполагалась интеграция этих отдельных отраслей социологии в рамках нового научного направления – экономической социологии.

Экономическая социология НЭСШ

Как мы показали, в Новосибирске проводились исследования разной направленности. И все же новосибирская школа известна, прежде всего, как колыбель экономико-социологической традиции.

Теоретическое становление школы представляет собой постепенное движение от социальной экономики к экономической социологии – новой методологии изучения общества. Именно экономическая социология способствовала теоретическому утверждению НЭСШ в отечественных социальных науках и способствовала ее интеграции как школы.

Появление экономической социологии в Новосибирске датируется началом 1980-х гг. К тому времени сотрудниками отдела социальных проблем ИЭиОПП уже был наработан обширный аналитический багаж, разрабатывалась концепция социального механизма развития экономики (СМРЭ)¹², ставшая центральной категорией нового научного направления.

В начале 1980-х гг. перед новосибирскими социологами возник вопрос о том, как назвать учебный курс по социологии для студентов экономического факультета НГУ, который послужил бы для экономистов общим введением в социологию. Именование новой учебной программы и стало первым шагом институционализации экономической социологии¹³. Вслед за этим в 1983 г. в ИЭиОПП состоялся научный семинар «Социальный механизм развития экономики», где Т.И. Заславская выступила с нашумевшим докладом «О совершенствовании производственных отношений социализма и задачах экономической социологии»¹⁴, который впоследствии в академических кругах Запада и России прослыл новосибирским Манифестом. В 1985–1991 гг. были опубликованы важные работы Т.И. Заславской и Р.И. Рывкиной, в том числе две фундаментальные книги, долгое время служившие учебными пособиями для социологов¹⁵.

Во многом идейная составляющая экономической социологии НЭСШ была обусловлена необходимостью решения практических вопросов, преодоления проблем развития социалистической экономики¹⁶. Внимание акцентировалось на объективных показателях неэффективности экономического состояния СССР: снижении роста национального дохода,

¹² Исследовательский проект «Социальный механизм развития экономики» был завершен в 1982 г.

¹³ Курс «Экономическая социология» читается на экономическом факультете НГУ с 1982–1983 гг.

¹⁴ См. текст доклада: <http://www.msses.ru/tiz/papers.html>

¹⁵ Заславская Т.И. Экономика сквозь призму социологии // ЭКО. 1985. № 7. С. 3–22. <http://www.msses.ru/tiz/papers.html>; Заславская Т.И., Рывкина Р.В. О предмете экономической социологии // Общественные науки и современность. 1986. № 9; Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Экономическая социология: новое научное направление // Будущее науки. Вып. 19. М.: Знание, 1986; Экономическая социология и перестройка / Общ. ред. Т.И. Заславской, Р.В. Рывкиной. М.: Прогресс, 1989; Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: очерки теории. Новосибирск: Наука, 1991.

¹⁶ Заславская Т.И. О совершенствовании производственных отношений социализма и задачах экономической социологии // Доклад на научном семинаре «Социальный механизм развития экономики». Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1983. <http://www.msses.ru/tiz/papers.html>

упадке отдельных отраслей народного хозяйства и т.д. Центральный тезис социологической критики состоял в том, что советская система игнорировала взаимосвязь социально-культурных и экономических процессов, не учитывала специфику поведения социальных групп и не использовала в полной мере потенциал общества. Результатом неэффективности управленческих подходов было отставание уровня развития производственных отношений и механизма государственного управления экономикой от уровня развития производительных сил. Стратегия совершенствования производственных отношений виделась в преодолении трех ограничений: идеологических, социальных и научных. Упрощенное политэкономическое представление о механизме управления производственными отношениями рассматривалось в качестве идеологического ограничения. Интересы господствующих социальных групп, препятствующие замещению административных методов управления экономическими методами, выступали как социальный фактор. И, наконец, отсутствие адекватной научной модели управления народным хозяйством, называлось в качестве третьей причины.

Новосибирскими социологами предлагалась новая научная модель управления – социальный механизм развития экономики, – которая позволила бы системно решить проблемы советской экономики. Под механизмом понимается «устойчивая система взаимодействий общественно-экономических групп по поводу производства человеческой жизни, использования природной среды, создания и потребления материальных благ и услуг»¹⁷. Механизм является связующим звеном между экономической и социальной подсистемами общества, что позволяет ему контролировать уровень соответствия развития производительных сил и производственных отношений. Он определяет макроэкономические индикаторы состояния экономики и формирует социально-культурный тип экономического деятеля. Динамика развития механизма обусловлена противоречием производительных сил и производственных отношений, выражающимся в противостоянии интересов общественно-экономических групп. Эти интересы формируются на основе объективного положения групп в социальной структуре общества.

По мнению новосибирских социологов, новая научная дисциплина – экономическая социология – должна была стать научно-материальной базой преобразования советской экономики. В качестве объекта исследования выступало взаимодействие экономической и социальной сфер общества, а предмета – закономерности и конкретные механизмы этого взаимодействия¹⁸.

Говоря «новое научное направление», «новая научная методология», мы не хотели бы ввести читателя в заблуждение. В социологической литературе существуют разные мнения по поводу новизны данной области научного знания. По мнению Ю.В. Веселова¹⁹, идеи экономической социологии встречались еще в дореволюционных работах русских обществоведов В.М. Хвостова, П.Б. Струве, Н.Д. Кондратьева и др.

¹⁷ Заславская Т.И. О совершенствовании... С. 21.

¹⁸ «... Экономическая социология исследует, с одной стороны, экономические предпосылки, возможности и ограничения реализации интересов общественных групп, а с другой – социальные факторы и условия функционирования экономики. ... Задачей этого научного направления виделось выяснение конкретных путей и способов влияния социальных характеристик общества на развитие экономики, а уровня развития и состояния экономики – на социальные отношения» (Заславская Т.И. Экономическая социология – новое научное направление (1985-1900 гг.) // Социальная траектория реформируемой России... С. 106).

¹⁹ Веселов Ю.В. Экономическая социология в России: история и современность // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. Вып. 2.
<http://www.soc.pu.ru:8101/publications/jssa/1999/2/5vesel.html>

Однако экономическая социология новосибирской школы действительно стала новым направлением в отечественной социологии. Новосибирский проект оказался удачным сочетанием научных знаний и решения актуальных практических задач. Исследованиями 1980-х и начала 1990-х гг. НЭСШ вписала свое имя в историю отечественной социологии.

Современное состояние НЭСШ

Начало реформ в 1990-е гг. ознаменовало новый этап в жизни новосибирской школы. Реформирование российского общества размывало устоявшуюся систему и открывало новые возможности, поставив одновременно перед вызовом и российскую социологию. Ее ценности и нормы столкнулись с ценностями нового рыночного порядка. В результате в 1990-е гг., во-первых, индивидуальные работы начали доминировать над коллективными. Если раньше сектор работал над одной темой, то в этот период, скорее, один исследователь разрабатывал ряд тем²⁰.

Во-вторых, сказался дефицит объяснительных способностей социологии, не говоря уже о возможностях социологического прогноза. Общество менялось быстро, а прирост научного знания протекал относительно медленно. Как пишет Р.В. Рывкина, «советское общество социологи знали», а «нынешнее российское общество социологи изучают фрагментарно, поверхностно»²¹.

В-третьих, ускорился процесс размежевания прикладной и теоретической отраслей. Функции современной прикладной социологии все больше выполняют рыночные структуры: мониторинговые и маркетинговые службы. Прикладная социология постепенно уходит в бизнес и политику, а теоретическая социология концентрируется в академической среде.

Новосибирская школа также претерпевала количественные и качественные изменения. Сомнению подверглось даже само существование НЭСШ. Причем, эти сомнения высказывались отнюдь не только сторонними наблюдателями. Например, в своей статье «Трагедия провинциальной социологии», опубликованной в 1997 г., Ф.М. Бородкин нарисовал далеко не радужную картину, охарактеризовав провинциальные центры как «кладбища для научной деятельности»²².

И действительно, в начале 1990-х гг. интеллектуальные силы региона мигрировали в Москву, бизнес-структуры и за рубеж. Многие сотрудники научных институтов покинули СО АН. Так, в 1990-е гг. численность отдела социальных проблем ИЭиОПП сократилась почти вдвое и в начале 2000-х гг. составила 28 сотрудников, в том числе 5 докторов наук и 11 кандидатов наук. Обстоятельства и мотивы у всех были разные, но результат оказывался один. В 1988 г. Т.И. Заславская уезжает из Академгородка в Москву организовывать ВЦИОМ, а в 1991 г. оставляет городок и Р.В. Рывкина. В 1995 г. заведующего отделом социальных проблем Ф.М. Бородкина сменяет З.И. Калугина.

²⁰ «...На место существовавших во времена СССР больших научных коллективов пришли маленькие группы, «завязанные» на западного заказчика. Ушли в прошлое крупные научные темы, основанные на межрегиональных исследованиях. Не проводится и межрегиональных и тематических конференций по основным проблемам развития страны. По существу утрачена традиция изучения макросоциологических проблем производства и труда» (Рывкина Р.В. Парадоксы российской социологии // Социологический журнал. 1997. № 4. С. 199–200).

²¹ Там же. С. 200.

²² Бородкин Ф.М. Трагедия провинциальной социологии // Социологические исследования. 1997. № 12. С. 108–111.

В настоящее время в Москве работают следующие представители НЭСШ: Е.Г. Антосенков (ИС РАН), С.Ю. Барсукова (ГУ–ВШЭ), Ф.М. Бородкин (ГУ–ВШЭ), В.И. Герчиков (ГУ–ВШЭ), Ж.А. Зайончковская (ИНП РАН) С.Г. Кирдина (ИЭ РАН), С.Г. Кордонский (ЦИИГО), Л.Я. Косалс (ИСЭПН РАН), З.В. Куприянова (ВЦИОМ–А), О.М. Маслова (ИС РАН, ГУ–ВШЭ), С.Ю. Павленко (Главное контрольное управление при Президенте РФ), В.Д. Патрушев (ИС РАН), Р.В. Рывкина (ИСЭПН, ГУ–ВШЭ), Л.А. Хахулина (ВЦИОМ–А), М.А. Шабанова (ГУ–ВШЭ), В.Н. Шубкин (ИС РАН).

В Новосибирске в ИЭиОПП СО РАН продолжают трудиться: В.А. Артемов, Т.Ю. Богомолова, Т.Н. Вершинина, Г.П. Гвоздева, Е.Е. Горяченко, З.И. Калугина, Л.В. Корель, А.Р. Михеева, С.В. Соболева, В.С. Тапилина, И.И. Харченко и др.

На протяжении последнего десятилетия произошло не только сокращение числа сотрудников, но и обновление кадрового состава отдела социальных проблем ИЭиОПП и кафедры общей социологии НГУ. Воспроизводство научного коллектива обеспечивалось главным образом за счет внутренних ресурсов.

С 1998 г. кафедре общей социологии НГУ возглавляет Т.Ю. Богомолова. В настоящее время чуть меньше половины общего числа преподавателей кафедры составляют выпускники социологического отделения НГУ 1994–2001 гг. Кроме того, в конце 1990-х – начале 2000-х гг. из столичных и зарубежных образовательных учреждений вернулись в Академгородок многие молодые социологи: А.А. Анисимова (2000), А.Е. Карпов (2000), В.С. Карпова (2000), Т.Н. Чепель (2000), А.Ф. Чешкова (2000), А.А. Алексеева (2001), О.Г. Ечевская (2001), О.В. Пальчикова (2002), Е.И. Ольбикова (2003). Большинство молодых сотрудников кафедры совмещают преподавательскую деятельность с учебой в аспирантуре, работой в других вузах, коммерческих организациях, информационных центрах при местных органах власти.

Другим значимым пунктом изменений оказалась трансформация поля исследовательских интересов новосибирских социологов. Экономическая социология перестает быть приоритетной областью научных интересов, акцент смещается в сторону общей социологии, но социально-экономическая проблематика по-прежнему находится в центре внимания. Перечислим основные темы нынешних исследований:

- бюджет времени (В.А. Артемов, О.В. Новохацкая);
- социально-территориальная структура и социология города (Е.Е. Горяченко, Т.Ю. Иванова, Н.Л. Мосиенко, В.М. Пушкарев, А.Е. Карпов);
- социальная демография (С.В. Соболева, О.В. Чудаева, Н.Е. Смирнова);
- аграрная социология (З.И. Калугина, О.П. Фадеева);
- социально-экономическая стратификация, статусная рассогласованность (В.С. Тапилина, Т.Ю. Богомолова, С.Г. Саблина, Т.Ю. Черкашина);
- социология адаптации, рынок труда, трудовые отношения и семейный бизнес (Л.В. Корель, И.И. Корель, Т.Н. Вершинина, Н.М. Бархатова);
- институциональные теории хозяйственного развития (О.Э. Бессонова);
- социология молодежи (Г.С. Солодова, И.И. Харченко, Е.С. Гвоздева);
- социология образования (И.И. Харченко, Л.А. Борисова, Г.С. Солодова);
- социология потребления (О.Г. Ечевская);
- социология коммуникации (А.Е. Карпов; В.С. Карпова, С.Г. Саблина);
- социология семьи (А.Р. Михеева).

Несмотря на столь пеструю картину исследовательских предпочтений, предпринимаются попытки интегрировать отдельные темы исследований в рамках концепции трансформационного развития. В 1999 г. издается коллективный сборник под редакцией Т.И. Заславской и З.И. Калугиной «Социальная траектория реформируемой России: Исследования новосибирской экономико-социологической школы», а в 2003 г. – его продолжение: «Россия, которую мы обретаем»²³, где представлен социальный механизм трансформации российского общества и собраны исследования бывших и нынешних сотрудников отдела социальных проблем ИЭиОПП. Как и в былые времена, направление дальнейшего развития научного интереса новосибирской социологии предопределяет ее лидер – Т.И. Заславская.

Институциональное оформление новосибирского социологического сообщества также не остановилось. В конце 1990-х гг. в ИЭиОПП учреждается докторский совет по специальностям: «Экономическая социология», «Социальная структура, социальные институты и процессы», «Политическая социология». Исследовательская активность социологов остается на высоком уровне. Например, З.И. Калугина констатирует: на протяжении 1990-х гг. «...сотрудники отдела участвовали в реализации 17 совместных международных исследовательских проектов, а также в работе 37 международных симпозиумов, конференций и конгрессов, на которых были представлены более 50 докладов»²⁴; только за 2003 г. сотрудниками отдела социальных проблем опубликовано более 35 работ.

В дополнение упомянем и крупные научно-образовательные проекты, реализованные новосибирцами в последнее время²⁵. Прежде всего, это проект сотрудничества кафедры общей социологии экономического факультета НГУ и факультета социологии Московской Высшей школы социальных и экономических наук²⁶ (1999-2001) и проект «Кафедра общей социологии экономического факультета НГУ в сети по развитию преподавания социологических дисциплин» (2002-2003), реализованные при поддержке Института «Открытое общество» в рамках мегапроекта «Развитие образования в России». Как часть этих программ совместно с сотрудниками МВШСЭН были проведены четыре исследовательских проекта.

- Неформальная занятость взрослых и детей в селе и городе. Соруководители: В.В. Радаев (МВШСЭН) и О.П. Фадеева (НГУ).
- Социальные аспекты отцовства. Соруководители: А.О. Крыштановский (МВШСЭН) и А.Р. Михеева (НГУ).
- Средние слои в социальной стратификации современной России. Соруководители: Т.И. Заславская (МВШСЭН) и Т.Ю. Богомолова (НГУ).

²³ Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999; Россия, которую мы обретаем / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 2003.

²⁴ Калугина З.И. Новое время – новые задачи: институциональный подход к изучению трансформационных процессов // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999. С. 112.

²⁵ Более подробное описание проектов см. на сайте кафедры общей социологии экономического факультета НГУ: <http://www.nsu.ru/sociodept/index.jsp>

²⁶ Подробнее о школе см.: <http://www.msses.ru>

- Социология городского пространства. Соруководители: А.Ф. Филиппов (МВШСЭН) и Е.Е. Горяченко (НГУ).

Коллектив новосибирской социологической школы работает по-прежнему интенсивно, а территориальная разобщенность бывших коллег не мешает реализации совместных исследовательских проектов.

И все-таки события последнего десятилетия вызвали противоречивые суждения о статусе НЭСШ в отечественной социологии. С одной стороны, бытует мнение об утрате былых лидерских позиций (В.В. Радаев), а с другой – высказывается точка зрения о безоблачной адаптации к новым условиям и выходе на неопарадигмальный уровень (О.Э. Бессонова, М.А. Шабанова, З.И. Калугина). Таким образом, дискуссия о значимости НЭСШ в отечественной социологии продолжается. И за последние пять лет появилось около десятка обзоров, посвященных ее деятельности.

Суждения об утрате статуса лидера экономико-социологической школы спровоцированы, конечно, не сокращением числа сотрудников отдела социальных проблем и не изменением системы финансирования науки, а также не фрагментарностью исследовательских интересов – все это характеризует современное состояние российской социологии в целом. Более значимыми стали три фактора. Во-первых, новосибирская концепция социального механизма развития экономики оказалась в некотором отрыве от мейнстрима западной экономической социологии, что не могло не сказаться на ее статусе. Во-вторых, освоение западных теорий стимулировало мультипарадигмальность российской экономико-социологической традиции. На смену традиционной экономической социологии в духе Т. Парсонса и Н. Смелсера пришли более современные исследовательские направления. И, в третьих, по сравнению с 1980-ми гг. научный потенциал новосибирской социологии и механизм научного воспроизводства оказались ослабленными.

Но все эти объективные трудности не отменяют главного – того неоспоримого вклада, который внесла НЭСШ в становление российской экономической социологии и социальных наук в целом.

Литература

- Батыгин Г.С.* Преемственность российской социологической традиции // Социология в России / Под ред. В. Ядова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Ин-та социологии РАН, 1998. 695 с. <http://www.auditorium.ru/books/85/r1.pdf>
- Бессонова О.Э., Шабанова М.А.* Новосибирская экономико-социологическая школа в российской социологии // Социологические исследования. 2000. № 8. С. 79–88.
- Бородкин Ф.М.* Трагедия провинциальной социологии // Социологические исследования. 1997. № 12. С. 108–111.
- Веселов Ю.В.* Экономическая социология в России: история и современность // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. Вып. 2. <http://www.soc.pu.ru:8101/publications/jssa/1999/2/5vesel.html>
- Заславская Т.И.* О совершенствовании производственных отношений социализма и задачах экономической социологии // Доклад на научном семинаре «Социальный механизм развития экономики». Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1983. <http://www.msses.ru/tiz/papers.html>
- Заславская Т.И.* Развитие новосибирской экономико-социологической школы: формирование новой методологии изучения российского общества // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической

школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999. С. 15–108.

Заславская Т.И. Социальный механизм посткоммунистических преобразований в России // Россия, которую мы обретаем / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 2003. С. 93–109.

Заславская Т.И. Экономика сквозь призму социологии // ЭКО. 1985. № 7. С. 3–22.
<http://www.msses.ru/tiz/papers.html>

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: очерки теории. Новосибирск: Наука (Сибирское отделение), 1991.

Интервью с Т.И. Заславской // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 6–17.

Калугина З.И. Новое время – новые задачи: институциональный подход к изучению трансформационных процессов // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999. С. 109–120.

Кирдина С.Г. Импорт концепций, прежние подходы или самостоятельные теории (О состоянии фундаментальных исследований в российской социологии)
<http://kirdina.ru/public/SOCIS2001/index.shtml>

Ленинградская социологическая школа (1960-е – 1980-е годы): Материалы междунар. науч. конф. Санкт-Петербург, 23–25 сент. 1994 г. / Отв. ред. В. Костюшев. М.: Изд-во Ин-та социологии РАН, 1998. <http://www.auditorium.ru/books/2153/>

Новосибирская социологическая школа: установка на модернизацию экономики и общества. Беседа с академиком Т. Заславской // ЭКО. 1998. № 6. www.econom.nsc.ru

Радаев В.В. Все будет хорошо? Критические заметки на полях статьи О.Э. Бессоновой и М.А. Шабановой «Новосибирская экономико-социологическая школа» // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 2. С. 83–84.

Рывкина Р.В. Парадоксы российской социологии // Социологический журнал. 1997. № 4. С. 197–208.

Филиппов А.Ф. О понятии «теоретическая социология» // Социологический журнал. 1997. № 1–2. С. 5–37.

Фирсов Б.М. История советской социологии 1950-х – 1980-х годов: Курс лекций. СПб.: Изд-во Европ. ун-та в С.-Петербурге, 2001.

Якубович В., Ярошенко С. Экономическая социология в России // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 140–145.

Новые книги

Зелизер В. Социальное значение денег. М.: Государственный университет – Высшая школа экономики, 2004 (в печати).

«ДОЛЛАР ДОЛЛАРУ РОЗНЬ»: КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ДЕНЕЖНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

Радаев Вадим Валерьевич

Государственный университет – Высшая школа экономики

Предисловие

«Это удивительное и вдохновляющее путешествие, позволяющее увидеть те роли, которые играли деньги в потреблении и культуре Америки XIX – начала XX веков», – так отозвался известный экономист Альберт Хиршман о книге Вивианы Зелизер «Социальное значение денег». Уместно привести также слова классика социологии Пьера Бурдьё: «Превосходно написанная, наполненная оригинальными и теоретически выверенными архивными материалами и иллюстрациями, книга «Социальное значение денег» является образцом скрупулезного и инновативного исследования не только для экономической социологии, но и для всех социальных наук». Слова эти сказаны не случайно. Представляемая вашему вниманию книга, несомненно, является лучшим современным исследованием в области социологии денег и одной из наиболее интересных книг на социально-экономические темы¹.

Вивиана Зелизер – выпускница Колумбийского университета, получившая в его стенах в конце 1970-х годов докторскую степень, – ныне является профессором факультета социологии Принстонского университета. Зелизер – яркий приверженец направления в современной американской экономической социологии, которое правомерно назвать культурно-историческим подходом². В центре всех ее исследований находятся проблемы ценностей, сложных смысловых систем и культурных навыков, сопровождающих хозяйственную деятельность и наполняющих ее специфическим содержанием.

* * *

В течение своей профессиональной карьеры Вивиана Зелизер опубликовала три очень примечательные книги, посвященные социокультурным основам денежных отношений. Первая из них – «Мораль и рынки: Развитие страхования жизни в США» – появилась на свет в 1979 г.³ Изучая экономическую историю XIX в., автор наталкивается на два странных обстоятельства. Первое заключается в том, что до 1840-х гг., несмотря на все предпринимаемые усилия, никак не развивалось страхование жизни. Законодательство к тому времени этому развитию уже никак не препятствовало (страхование жизни было разрешено с начала XIX в.), финансовые институты росли как на дрожжах, в том числе

¹ Zelizer, V. *The Social Meaning of Money*. N.Y.: Basic Books, 1994.

² Подробнее об этом подходе в новой экономической социологии см.: Swedberg, R. *New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?*, *Acta Sociologica* (1997). Vol. 40. P. 161–182.

³ Zelizer, V. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1983.

благополучно развивалось страхование морских путешествий, противопожарное страхование. А вот страхование жизни не двигалось с места. За год компаниям удавалось продать от силы с полдюжины полисов. Люди просто не желали их покупать.

Второе странное обстоятельство возникло в 1840-е гг., когда этот вид страхового бизнеса внезапно расцвел, и продажи страховых полисов начали возрастать по экспоненте. Возник вопрос: почему произошел этот взрывной рост, и что мешало ему раньше? И здесь Зелизер делает свой главный вывод: чисто экономическими факторами, связанными со структурой рынка и характером предлагаемых услуг, данные явления объяснить попросту невозможно. Не были серьезным препятствием на пути страхового бизнеса и технологические проблемы расчета стоимости жизни, поскольку техника актуарных расчетов возникла много раньше – еще в XVII столетии. Разгадка таится в совершенно иной области – в сфере культуры и идеологии.

Дело заключалось в том, что именно в страховании жизни денежные интересы пересеклись с объектами, которые являются носителями сакрального смысла. Предлагая новый страховой полис, рынок попытался измерить деньгами ни больше ни меньше как жизнь и смерть человека, облачив отношение к ним в форму рыночного контракта. И в результате возникло сильное социокультурное сопротивление со стороны существовавшей в то время системы ценностей⁴. Ибо в западной культуре сформировалось представление о человеческой жизни как абсолютной ценности, которая, следовательно, не должна оцениваться грубым денежным эквивалентом. И страхование жизни было первоначально воспринято как нечто неприемлемое с моральной точки зрения. Подобный бизнес воспринимался как «грязный», вторгающийся в «святыя святых». На это насаивались также разного рода традиционные предрассудки, связывающие жизнь и смерть человека с некими магическими явлениями. И даже современный, вполне образованный индивид продолжал испытывать иррациональный страх перед этими необъяснимыми фактами человеческого существования. Например, он мог считать, что написание завещания невольно приближает момент смерти и что, страхуя свою жизнь, ты невольно ставишь ее под сомнение, «искушаешь судьбу». Добавим, что сохранялись и некоторые религиозные запреты. И по крайней мере часть священнослужителей более традиционалистского толка решительно выступала против новой системы страхования.

Что же произошло во второй половине XIX в., почему страхование жизни стало настолько успешным, что даже бедные семьи начинали выкраивать последние центы из скудного семейного бюджета, чтобы отдать их назойливым страховым агентам? Конечно, здесь нельзя отрицать влияние экономических и структурных факторов. На фоне экономического роста повышалась покупательная способность основной массы населения, создавая основу для формирования сбережений – материальной базы страховых взносов. Происходила также достаточно интенсивная урбанизация населения. Все больше и больше людей отрывались от земли, и основным источником средств существования для них становилась заработная плата. Это порождало дополнительные риски – потеря основного кормильца, при невозможности прокормиться за счет земельного надела, легко могла превратиться для семьи в экономическую катастрофу.

Разумеется, и страховые компании тоже не дремали, пытаясь протоптать тропинки к семейным кошелькам. Они снижали ставки страховых взносов, активно работали с населением, продавливая его полуинстинктивное сопротивление, доходя до каждого домохозяйства, не брезгуя копеечными суммами. Активно использовались и средства массовой информации. Для пропаганды привлекались известные люди, в том числе более

⁴ О подобном сопротивлении общества безудержной экспансии рыночных отношений, см.: *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.

либерально настроенные священнослужители, которые поясняли, что страхование жизни – дело вполне богоугодное.

Но решающая причина преодоления социокультурных барьеров заключалась не в этом. Победа была достигнута благодаря тому, что ценностные ориентиры, вызывающие сопротивление страхованию жизни, были в конечном счете вытеснены другими ценностными ориентирами, которые этому страхованию благоприятствовали. Следуя известной поговорке, «клин вышибается клином».

Что же легло на чашу весов с другой стороны, благоприятствующей страховому делу? Там оказались не менее весомые плоды культуры. Например, задолго до появления страхового бизнеса существовала хорошо укорененная традиция тратить немалые деньги на похороны родных и близких. Причем, деньги тратились относительно независимо от благосостояния семьи. Даже самые бедные семьи в случае смерти родственников пытались «достойно проводить их в последний путь». Быть «похороненным как нищий» за счет государства или, как говаривали в советской России, в «марлевом гробу» – было величайшим позором, который мог серьезно уронить статус семьи в локальном сообществе. Приходилось напрягать последние материальные возможности (откладывать деньги, занимать их, просить помощи) для того, чтобы оплатить столь «необязательные» с точки зрения стороннего наблюдателя вещи, как богатые траурные церемонии и щедрые ритуальные угощения, нацеленные на сохранение своего социального статуса.

В этой связи стоит добавить, что сакральное (не калькулятивное) отношение к жизни и смерти порождает определенные финансовые следствия. Перед лицом смерти деньги как бы теряют свое значение, в результате торговаться с «гробовщиками» считается не очень уместным делом. Именно поэтому, кстати сказать, похоронный бизнес столь успешен и прибылен. Он использует эту символическую связь между деньгами и смертью, которая параллельно помогала продвигать вперед и страховое дело.

Более благоприятный фон создавало, в свою очередь, развитие естественных наук. На смену фаталистскому отношению к жизни и смерти приходил более трезвый, рациональный (если не сказать циничный) взгляд, который трактовал смерть уже не столько как магический, сколько как медицинский и социальный акт, как следствие дурной жизни – несносных условий существования, нерадивого отношения к собственному здоровью. Жизнь и смерть все более представлялись как нечто доступное контролю со стороны человека и общества. Так появлялась еще одна социокультурная ниша для страхового бизнеса.

Происходили и более глубокие изменения на ценностном уровне, в том числе фундаментальная трансформация того, что считается «достойной смертью». Когда-то таковой считалась героическая смерть на поле брани. Впоследствии все чаще представление о достойной смерти рисовало тихий уход из жизни – в своей постели, в окружении родных, в присутствии священника, отпускающего грехи. Но что более важно, подобные идиллические картины включали и важные элементы финансового свойства. Новая концепция достойной смерти заключалась не только в том, чтобы надлежащим образом прожить свою жизнь. Уйдя из жизни, надо было оставить своим родным приличное содержание.

Так деньги открывали новые пути к бессмертию. Оставляя своим близким наследство (особенно если оно отдается не сразу, а частями), человек побуждал их периодически вспоминать о нем добрым словом. Более того, деньги позволяли отчасти регулировать жизнь своих близких после кончины, предоставляя (или не предоставляя) им дополнительные финансовые возможности, связывая (или не связывая) выдачу наследства с какими-то особыми условиями – например, когда выплата содержания вдове производится до момента ее очередного замужества, а сын получает предназначенную ему сумму только при поступлении в университет.

Таким образом, денежные отношения становятся ареной борьбы разных ценностных ориентаций, которые, изменяясь, тянут за собой сугубо финансовые последствия, изменяют содержание денежных отношений, придают им новые символические значения.

* * *

Название второй книги Зелизер может быть переведено как «Оценивая бесценного ребенка» или «Назначая цену бесценному ребенку»⁵. Она вышла в 1985 г. и вскоре получила премию Р. Миллса. В ней показывается та интересная эволюция, которую претерпели в современном обществе денежные отношения, связанные с положением детей.

Еще в XVIII столетии в семьях наиболее массовых групп населения отношение к детям было достаточно утилитарным. Ребенок рассматривался как будущий работник, как защита состарившихся родителей, наконец, как наследник их имущества. Одновременно в бедных семьях он воспринимался как «лишний рот», которого нужно было как можно скорее приставить к каким-то полезным, а то и доходным занятиям. С малолетства дети активно участвовали в домашнем труде, а при возможности отправлялись на заработки. Таким образом, использование детского труда было вполне обыкновенным делом.

В период, который рассматривает В. Зелизер (1870-е–1930-е гг.), начинаются весьма радикальные изменения, в результате которых «полезный ребенок» превращается в «иждивенца» – дорогого с эмоциональной и финансовой точек зрения. Разворачивается успешная борьба с детским трудом, который начинает расцениваться как «эксплуатация», и детей стараются убрать с рынка труда. Дети-работники остаются лишь по краям социальной структуры – на самом дне (детская проституция), в отсталых сельских районах или, наоборот, в элитных слоях (дети-актеры, дети-модели), переставая образовывать массовые группы. Затем, по крайней мере в средних классах, они убираются также и с улиц – проводя основную часть времени в семьях и в школах, где ставятся под более плотный контроль, становятся объектом повседневных дисциплинарных практик. Удлиняются сроки их образования. Более того, детей стремятся освободить даже и от домашнего труда – вполне для них посильного. Одновременно происходит огромный рост затрат на воспитание детей. Ребенок превращается в экономически бесполезное и эмоционально бесценное существо. Отношение к детям становится все более сентиментальным, лишенным сколь-либо выраженного расчета.

Однако вывод детей за пределы рынка труда, их освобождение (по крайней мере частичное) от домашней работы не означает, что отношение к детям остается вне рыночных и денежных отношений вовсе. Рынок подбирается к детям с другой стороны. Вокруг детей возникают и стремительно развиваются новые сферы коммерческих отношений – страхования жизни, усыновления и продажи. Они порождают новые символические значения денег, которые не вписываются в обычные каноны рыночных сделок. Иными словами, покинув пределы рынка в качестве рабочей силы, дети вовлекаются в процессы коммерциализации в более гибких символических формах.

* * *

Тема «возвратно-поступательного» движения рынка продолжается и в представляемой вашему вниманию книге, которая посвящена одной из самых великих загадок, порожденных человеческим обществом. Это загадка природы и происхождения денег. Самыми острыми умами было исписано на эту тему немало страниц. Но и сегодня мы вынуждены признать,

⁵ Zelizer, V. *Pricing the Priceless Child. The Changing Social Value of Children*. N.Y.: Basic Books, 1985.

что не сумели открыть их тайну. Каждодневно сталкиваясь с деньгами и научившись относительно свободно ими оперировать, мы, как правило, не задаемся вопросом: «Что такое деньги?» Если же такой вопрос приходит на ум, то мы, увы, не находим достойного ответа. Говорят, что деньги – это то, на что можно купить все на свете. Но, во-первых, купить можно далеко не все, а во-вторых, благодаря каким свойствам деньги обретают эту удивительную покупательную способность? Скажут также, что деньги – это самый ценный товар. Но ценность бумажек, которые мы используем в качестве денег, минимальна и бесконечно далека от их номинальной стоимости, начертанной на этих бумажках. Что же придает им такую ценность, позволяя властвовать над умами и сердцами людей?

Социологов эта загадка, разумеется, не могла не волновать. Однако многие из них, поддаваясь идеям культурного пессимизма, полагали, что постоянно расширяющаяся сфера рынка постепенно будет поглощать социальные и культурные отношения, подчиняя их калькулятивному расчету. Это удивительно, но многие социологи классического и современного периодов в своих оценках сущности и роли денег оказались во многом едины с экономистами. Принципиально критикуя утилитаризм, они оказались захвачены утилитаристской моделью, придерживаясь представления о деньгах как абсолютно заменяемом, качественно нейтральном, бесконечно делимом и совершенно однородном средстве рыночного обмена. А сами рынки рассматривались, вслед за экономистами, как довольно абстрактные и самодовлеющие экономические механизмы.

Под непосредственным влиянием экономической теории утвердилось и понимание того, что физические и социальные различия между деньгами остались уделом примитивных обществ, а современные деньги стали «универсальными» и более не обременены функциями ритуального и социального контроля. Они превратились во внекачественную субстанцию и всеобщего уравнивателя, универсального посредника и чистую символизацию обмена, воплощение абстрактной покупательной способности и абсолютно деперсонифицированную силу, которая способствует превращению социальных отношений в просчитываемые инструментальные связи, а всего мира, словами Г. Зиммеля, – в «арифметическую задачу»⁶. Именно эта трактовка послужила причиной того, что современные деньги как социальное отношение столь долго находились вне сферы пристального социологического анализа.

* * *

Главный тезис книги «Социальное значение денег», вышедшей в 1994 г. и получившей два года спустя особую премию Американской социологической ассоциации, состоит в обосновании явления множественности денег, которая противопоставляется более конвенциональному представлению о деньгах как о чем-то однородном и универсальном (причем, речь идет не примитивных, но о современных деньгах – рассматривается период конца XIX – начала XX столетий). Эта множественность денег реализуется в трех разных процессах:

- выпуск различных денежных единиц;
- использование денежных суррогатов;
- целевое распределение денег.

Начнем с того, что стандартизация официально выпускаемых денежных средств обмена – достижение не столь отдаленного прошлого. В. Зелизер указывает на то, что еще совсем недавно, в XIX в., в экономике США циркулировало более пяти тысяч банкнот, выпущенных правительствами разных уровней. И даже законодательное установление в 1863 г. единой национальной валюты не устранило разномастности и разношерстности денежной массы,

⁶ Simmel, G. *The Philosophy of Money*. L.: Routledge & Kegan Paul, 1990. P. 129, 444.

хотя степень ее однородности решительно возросла. Стандартизация же национальной валюты была достигнута здесь лишь в 1933 г.

Сохраняются различия и за пределами национальных государств. Становясь все более однородными внутри страны, деньги сохранили сотни национальных мундиров, позволяющих разные уровни взаимной конвертации. Конечно, глобальные финансовые рынки делают движение национальных валют все более взаимосвязанным. Более того, есть тенденция к сбрасыванию национальных мундиров и «переодеванию» в межнациональную униформу, как это произошло с возникновением евро на рубеже нового тысячелетия. Однако наряду с объединением наблюдается и обратная тенденция – к размежеванию. Так, чуть раньше возникновения зоны евро на месте единой рублевой зоны бывшего Советского Союза возникло полтора десятка суверенных территорий со своими самостоятельными национальными денежными единицами.

Заметим, что помимо обычных бумажных денег государством выпускается масса разных кредитных денег в виде казначейских обязательств, облигаций внутреннего займа или налоговых освобождений. Важно также и то, что денежные единицы создаются отнюдь не только государством. В былые времена обычные частные предприятия (вплоть до отдельных магазинов) выпускали бумажные деньги и разменные монеты. Когда же эта практика была запрещена, они продолжали выпускать разного рода акции, облигации, товарные векселя, потребительские талоны, которые циркулировали в качестве *денежных суррогатов*. Все эти финансовые инструменты настолько многочисленны и разнообразны, что учет и контроль за совокупной денежной массой в современном хозяйстве, да и само определение того, что следует относить к «деньгам», представляются весьма затруднительными⁷. Зелизер блестяще показывает, как государство и корпоративные организации одной рукой пытаются стандартизовать деньги, а другой рукой сами плодят различия между денежными единицами⁸.

Мир денежных суррогатов не сводится к разного рода ценным бумагам. Множественность денег порождается также путем вовлечения в сферу обращения разных предметов, которые, несмотря на свои физические различия, выполняют сходные обменные функции и (пусть в ограниченном объеме) замещают конвенциональные деньги. Из множества антропологических исследований известно, что в примитивных обществах деньги выступали в самых разнообразных натуральных формах. Их функции могли выполнять металлы, скот, раковины, шкуры, соль, и порою кажется, что нет такого предмета, который не играл бы роль денег хотя бы в каких-то сообществах на том или ином отрезке истории (не говоря о том, что в таком качестве выступал и сам человек).

Люди и сегодня стихийно вовлекают в обращение разные вещи, заставляя их играть роль «денежного эквивалента». У взрослых эти функции выполняют сигареты или алкогольные напитки, у детей в качестве «денег» используются фантики от конфет или жевательной резинки. Но дело, разумеется, не сводится к детским играм и взаимоотношениям сельской старушки с трактористом, который перепахивает огород за две «пол-литры». Периодически возникают волны *бартерного обмена* между предприятиями. Подобный род обмена в реформенной России стал более чем заметным явлением и в конце 1990-х годов достигал не

⁷ См.: Mizruchi M., Stearns L.B. Money, Banking and Financial Markets, in: Smelser N., Swedberg R. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 318.

⁸ Приведем последний пример финансового творчества российского государства. Введение в 2004 г. специальных счетов для уплаты налога на добавленную стоимость приведет к тому, что российские предприятия не смогут распоряжаться до 20% своих безналичных средств. Эта виртуальная валюта уже получила название «НДС-рублей» (*Кобзев А.* Деньги могут заморозить // Компания. 2003. № 46. 1 декабря. С. 38–41).

менее половины всего товарооборота. В качестве «денежного эквивалента» использовались трубы и строительные материалы, автомобили и лекарства. Причем, причина развития бартерных обменов заключалась не только в нехватке денег в обращении или дефиците продуктов (когда натуральный продукт оказывается привлекательнее денег), но и, скажем, в попытках предприятий намеренно исказить стоимостные пропорции обмениваемых товаров, уйти от налогов, а на уровне домохозяйств – в желании людей обойти стесняющие социальные нормы, предписывающие, что неудобно брать деньги «от своих».

* * *

С течением времени люди уже не столь энергично пытаются превратить различные предметы в разновидность денег. Однако они не менее активно, чем раньше создают различия в способах использования и значениях уже существующих денег. И самый важный элемент, порождающий множественность денег, связан именно с этим дифференцирующим действием. Он вызван тем, что люди производят разные денежные средства для разных типов социального взаимодействия. И это *целевое обозначение денег* является прямым порождением социальных сетей и ценностных ориентаций.

В традиционных обществах деньгам зачастую приписывались особые качества и особая ценность, не зависящая от их количества. На одни деньги можно было купить еду, на другие – жену, третьи можно было подарить на свадьбу, четвертыми – откупиться за нанесенное оскорбление. «Неправильные деньги» либо просто не принимались, либо серьезно девальвировались по стоимости. Подобные явления хорошо изучены экономическими антропологами. К. Поланьи называл это «целевыми» деньгами⁹, М. Дуглас – «первобытной купонной системой»¹⁰. М. Вебер также указывал на существование денег, которые могли использоваться только женщинами или только мужчинами, являлись исключительным правом определенного сословия¹¹.

Однако вопреки многим предсказаниям целевые деньги в современном обществе никуда не исчезли. Сплошь и рядом государством, общественными и коммерческими организациями выдаются «связанные» деньги, предназначенные на строго определенные цели (гранты на исследования, потребительские и ипотечные кредиты, социальные пособия). В частности, Зелизер подробно рассказывает о тех дискуссиях, которые породила практика оказания социальной помощи бедным семьям. Дело в том, что выдача денежных пособий, не связывающая получателя никакими обязательствами, долгое время считалась неприемлемой, распространившись лишь в 1920-е гг. По мнению благотворителей, реципиенты помощи не обладали достаточной экономической культурой, чтобы рационально потратить полученные деньги, норовили потратить их на табак, виски и другие «аморальные потребности». Поэтому чаще всего им предписывалось не только то, что нужно покупать на полученную сумму, но и где покупать, т.е. их прикрепляли к определенным магазинам. Денежные выплаты также часто заменялись денежными суррогатами – талонами на уголь или продуктовыми карточками. И социальные работники следили за тем, чтобы эти талоны и

⁹ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002. Том 3, № 2, С. 62–73 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

¹⁰ Douglas, M. Primitive Rationing, in: R.Firth (ed.) *Themes in Economic Anthropology*. L.: Tavistock, 1967. P. 119–145.

¹¹ «На первобытных ступенях развития деньги дифференцированы, смотря по полу обладателя, так как женщина не может владеть тем же денежным благом, как мужчина... Далее встречается сословное разделение денежного имущества на деньги, употребляемые вождем, с одной стороны, и обыкновенными членами племени, с другой» (Вебер М. История хозяйства. Петроград: Наука и школа, 1924. С. 155).

карточки шли по прямому назначению. А в некоторые периоды денежные суррогаты и вовсе замещались натуральной помощью – в виде раздачи продуктовых корзин или зимней одежды.

Интересно, что такого рода целевые деньги активно использовались для обучения бедных семей основам рациональной бухгалтерии и воспитания потребительских привычек, основанных на моральных принципах. Социальные работники составляли вместе с ними семейные бюджеты, сообща ходили за покупками и порою пытались контролировать расходование не только помощи, но и собственных денег данных семей. Деньги превращались в эффективный дисциплинарный инструмент, воспитывающий нового потребителя и гражданина.

Не мудрено, что способы расходования денег становились ареной борьбы между донорами и реципиентами. Получатели денежной помощи имели свои представления о том, что является предметом необходимости, а что относится к сфере необязательных трат и предметов роскоши. Они пытались обойти бюрократические барьеры, переопределить деньги и перенаправить их на иные цели в соответствии со своими этническими, гендерными и возрастными пристрастиями. А поводов для спора в этой области возникает немало. В самом деле, куда мы отнесем, например, мороженое для детей – к предметам необходимости или «необязательным» тратам?

Однако и без всякого давления со стороны государства и общественных организаций люди сами дифференцируют официальные платежные средства, превращая их в разные деньги, даже если физически они не содержат никаких видимых отличий. Подобное «социальное производство» денег выражается в трех взаимосвязанных процессах:

- деньги по-разному обозначаются в зависимости от источников их получения;
- деньги разнятся в зависимости от того, кем они используются;
- деньги различаются в зависимости от своего целевого предназначения.

С экономической точки зрения это выглядит абсурдно, но наше отношение к одной и той же сумме денег во многом определено тем, как она нам досталась: выиграна в лотерею или получена в подарок, выплачена в виде регулярного месячного жалования или заработана ценою дополнительных усилий и перегрузок. Для каждого вида «легких» и «трудных» денег есть свои наиболее вероятные способы трат и свои негласные запреты. Так, Зелизер приводит пример проститутки, которая считала невозможным жертвовать заработанные на панели деньги на нужды церкви, считая их «грязными» деньгами и отыскивая для пожертвований другие, более благопристойные источники дохода. Замечено также, что «легкие» и «грязные» деньги тратятся быстрее и более «легкомысленно» – их обладатели как бы стараются от них поскорее избавиться. Отношение к деньгам зависит и от их физической формы. Например, невидимые «электронные деньги» с кредитной карточки тратятся легче, чем наличные.

В экспериментальной экономической теории было продемонстрировано, что даже если суммы денег абсолютно идентичны, люди совершенно по-разному воспринимают неожиданные доходы, когда в одном случае речь идет о премии, а в другом – о наследстве¹². Добавим, что этот «субъективный бухучет» имеет не индивидуальный характер, он неразрывно связан с существующим социальным контекстом.

Зелизер показывает также, что способы расходования денег могут зависеть от того, кто их заработал. Деньги, полученные мужчиной как основным кормильцем, ребенком, отправленным на заработки, и домохозяйкой, взявшей работу на дом, чтобы пополнить

¹² Kahneman, D., and A.Tversky. The Psychology of Preferences, *Scientific American* (1982). No. 246. P. 160–173.

домашний бюджет, получают разный статус и расходуются на разные цели. Например, деньги, заработанные женщиной, независимо от их размера долгое время расценивались лишь как вспомогательный доход, или «несерьезные деньги».

Сохраняются различия между деньгами и в зависимости от того, кто их использует. Например, по трудно объяснимым причинам карманные деньги могут иметь только мужчины и дети, а женщина, будучи, как правило, распорядителем семейного бюджета (по крайней мере, в части текущих расходов) такой привилегии лишена. В целом распределение денег в домашнем хозяйстве определяется не только и не столько соображениями экономической эффективности, сколько сложным комплексом воззрений на семейную жизнь, взаимоотношения полов и принадлежностью к социальному классу. Так, Зелизер обращает наше внимание на то, что в высшем и среднем классе жены получали от своих мужей нерегулярную помощь или, реже, регулярное содержание на ведение домашнего хозяйства. В рабочем классе, напротив, жене передавался весь заработок мужа.

Автор демонстрирует и те трудности, которые могут возникать при определении статуса денег, получаемых тем или иным членом семьи. Например, как следует расценивать деньги, которые мужчина, выступающий в качестве основного кормильца, отдавал женщине на ведение совместного хозяйства? Это не было подарком, даже если их выдача целиком зависела от прихотей мужчины, а женщине приходилось выпрашивать каждый цент. Не было это и оплатой услуг женщины, хотя она и выполняла массу домашних обязанностей. Не рассматривались эти деньги и как справедливая доля женщины в семейном бюджете, оставаясь собственностью мужчины-заработчика даже после их передачи супруге (Зелизер приводит удивительный пример, когда мужчина по решению суда отобрал у жены деньги, сэкономленные ею за 25 лет их совместной жизни в результате рационального ведения домашнего хозяйства). Пройдет немало времени, прежде чем совершится переход сначала от нерегулярных подачек к выделению регулярного содержания, а затем – к совместным счетам. Но даже когда полученные деньги и совместно нажитое имущество начинают квалифицироваться как собственность обоих супругов, раздел такой собственности представляет собой немалую проблему.

Важную роль играет и *целевое использование денег* в соответствии с их хозяйственным и социальным предназначением. По мнению Зелизера, это явление отнюдь не маргинального характера. Оно выражает «социальное движение», столь же мощное, сколь и официальное создание законных средств платежа. Ее книга изобилует историческими примерами подобного хозяйственного творчества. Иногда оно приводит к физическому разделению денежных сумм, и возникает причудливая «бухгалтерия жестяных банок», когда деньги, предназначенные для разных нужд, хранятся порознь в отдельных сосудах или надписанных конвертах. Со временем на смену жестяным банкам приходят специальные банковские счета (например, с начала XX в. распространились счета для «рождественских вкладов», на которые откладывались подарочные деньги). Но даже если физического разделения денег не происходит, невидимые перегородки между разными деньгами воспроизводятся с завидным постоянством. Существуют «мучные» и «топливные» деньги, «карманные деньги» и «деньги на булавки», деньги на отдых и на образование ребенка, деньги на свадьбу и на похороны. Таким образом, в семейном бюджете нет «единого кошелька». Этот бюджет изборозжен многочисленными межевыми линиями, разделяющими сегменты «целевых денег». И перелив средств между статьями семейного бюджета, даже если ими распоряжается один и тот же человек, ограничен.

Экономист, как правило, интересуется масштабами личных доходов, сбережений и трат, он безразличен к их мотивам. Но именно эти мотивы во многом определяют то, как и при каких условиях деньги будут потрачены или сменят свою форму. Причем речь идет не об индивидуально-психологических предпочтениях. Например, понимание того, что значит «хорошо потратить» или «хорошо вложить» свои деньги, различается по социальным

группам (у одних это могут быть книги, у других – машина или бытовая техника, у третьих – развлекательные поездки).

Зависимость характера денег от их целевого предназначения и формы существования проявляется не только в жизни домашних хозяйств, но и в деятельности предприятий. Например, в советской административной системе деньги представляли собой множество учетных единиц с ограниченной покупательной способностью, предписываемой их целевым назначением: деньги, выделенные на капитальные вложения и на заработную плату, были разными деньгами, они не подлежали обмену друг на друга, а их реальная ценность существенно различалась. Или, например, более дефицитные наличные деньги во многих ситуациях оказывались в несколько раз дороже безналичных.

Далее, в зависимости от социально обусловленного целевого предназначения денег денежные операции могут сильно отличаться от обычных рыночных сделок. Так, взятка отличается от подарка, подарок отличается от чаевых, а все вместе они разнятся с обычным рыночным обменом. Каждый способ расходования денег предполагает определенные социальные условия в виде институтов (правил поведения), предписывающих размер надлежащих денежных сумм, способы их передачи и круг лиц, которым такого рода деньги могут быть переданы. Нарушение установленных правил (вручение слишком маленькой или слишком большой суммы, передача денег не тому лицу или в ненадлежащих обстоятельствах) или несоблюдение соответствующих ритуалов разрушают коммуникацию, воспринимаются как непристойность, расцениваются как подрыв репутации или даже как нарушение закона.

Известно, что дача *взятки* отличается от покупки товара в магазине. Она опирается на первоначальное выстраивание необходимых связей, сопровождается специфическими ритуалами, маскируется под оплату каких-то мифических или реальных услуг.

Особая разновидность денег – *чаевые*, которые в сильной степени являются социальной нормой, трудно объяснимой с экономической точки зрения. Ведь это не прямая оплата услуг, они не обязательны с формальной точки зрения и совершенно «не рациональны» («санкция» за несоблюдение этой нормы может сводиться к кривой усмешке официанта, которого клиент, скорее всего, больше никогда не увидит). Подобные нормы к тому же различаются по странам – например, в Японии чаевые не приняты, в ряде азиатских стран они включаются в счет, а в большинстве европейских стран они непременно ожидаются обслуживающим персоналом, причем, их размер меняется от страны к стране. Примечательно, что в силу своей смысловой неопределенности долгое время чаевые уподоблялись взяткам и считались «аморальными деньгами». Даже предпринимались попытки их законодательного запрещения как формы плохо замаскированного вымогательства.

Сложная историческая судьба ожидала и *денежные подарки*. Казалось бы, деньги, на которые можно купить «все, что захочется», и являются наилучшим подарком, дающим получателю возможность реализовать свои собственные желания и, вдобавок, освобождаящим дарителя от мучительных раздумий и траты времени на поиски необходимой вещи. Однако во многих случаях денежные подарки расцениваются как нечто нежелательное и даже недопустимое. Например, их вполне можно подарить на свадьбу, но не очень красиво преподносить на день рождения, пристойно подарить деньги человеку, с которым находишься в близких родственных отношениях, но нельзя дарить их тому, с кем таких отношений не существует. Причем, правила различаются по социальным группам (чем выше статус, тем денежные отношения становятся деликатнее). Зелизер показывает, что распространение денежных подарков сопровождалось почти неизменным камуфлированием денег как таковых посредством красочных упаковок, гравировок и надписей. Люди как бы стыдятся быть рациональными в столь грубой и откровенной форме, которую предлагают им деньги.

Конечно, существование множественности денег в современный период не так заметно, как в случае первобытных обществ: многие физические границы между ними стираются, а социальные границы по природе своей менее видимы. Но от этого множественность денег не исчезает. И умение обращаться с разными денежными единицами входит в «джентльменский» набор всякого современного человека. Причем, для оперирования деньгами недостаточно ознакомиться с прейскурантом продуктов и услуг (который, вдобавок, может и отсутствовать). Оно предполагает локальное знание и наличие определенных культурных навыков, позволяющих справиться с денежными проблемами и «не потерять лица» в глазах окружающих.

В заключение, чтобы избежать возможных недоразумений, нужно отметить, что Зелизер не отрицает тенденции к универсализации денег и их возрастающей однородности. Утверждается другое: тенденция к их универсализации сопровождается иной, прямо противоположной тенденцией – к дифференциации денежных единиц, которая не просто следует вслед за первой в качестве компенсаторной реакции. Она реализуется *вместе* с первой тенденцией. С развитием капиталистического хозяйства происходит вовлечение в сферу денежного обмена вещей и человеческих навыков, которые ранее не подлежали купле-продаже, более того, считались сакральными, защищенными от механизмов рациональной калькуляции (как мы уже показали в случае со страхованием жизни). Однако вовлечение новых объектов в рыночный обмен не приводит к установлению однородности в социальной и хозяйственной жизни. Действиями людей порождаются новые, особые рынки, а также новые специфические денежные единицы, которые отличаются от всех прежде существовавших единиц.

Итак, социальное производство множественных денег осуществляется путем ограничения сферы их использования, регулирования способов распределения. Люди также изменяют внешний вид денег, придают определенным денежным операциям особый смысл, выделяют круг надлежащих пользователей, различают приемлемые и неприемлемые способы заработка. При этом здесь происходит переплетение официальной институционализации денег бюрократическими способами, их социального «одомашнивания» в рамках семьи и персонализации в межличностных отношениях. Распространение денежных отношений сопровождается физическим и символическим разделением и маркированием денежных единиц, их специфическим целевым обозначением. Деньги, сила которых, казалось бы, содержится в их одинаковости, устойчиво воспринимаются людьми по-разному и используются очень разными способами, подтверждая парадоксальную с экономической точки зрения истину о том, что «доллар доллару рознь».

* * *

Все три книги Вивианы Зелизер, о которых мы коротко рассказали в данном предисловии, посвящены одному историческому периоду (второй половине XIX – началу XX вв.), чрезвычайно важному и в каком-то смысле переломному для становления современного общества, когда оно начало стремительно приобретать черты, которые сегодня нам кажутся столь привычными, существующими изначально. И во всех книгах исторический анализ сочетается с нетрадиционным и непривычным для экономического мышления социокультурным подходом к денежным отношениям.

Этот удачный симбиоз исторического и социокультурного подходов помогает понять, что экономические явления, которые сегодня кажутся совершенно естественными, еще недавно отвергались обществом или попросту отсутствовали. Они стали следствием проникновения социальных элементов в ткань хозяйственных отношений, ее видоизменения и наполнения определенным смыслом. Для того, чтобы проследить, как происходит этот процесс, нужны внимательный («незамыленный») взгляд и время. Тогда за застывшими структурами открывается новый мир социальной динамики, в

котором экономическая рациональность оказывается под вопросом, превращается в предмет символической борьбы между разными социальными группами.

Следуя указанному подходу, автор отказывается от взглядов, характерных для «старой» экономической социологии Т. Парсонса и Н. Смелсера, корректирующих экономическую модель рынка путем введения неэкономических ограничений. Она отвергает искусственное дихотомическое деление на «рыночное» и «нерыночное». Зелизер видит свою главную задачу в том, чтобы представить рынок как категорию социальных отношений и культурных ценностей, смещая фокус исследования на проблему выявления исторических вариаций множественных рынков.

При этом, однако, Зелизер стоит несколько особняком от «мейнстрима», представленного американской новой экономической социологией, которая с середины 1980-х гг. пытается работать с экономическими концепциями на территории самих экономистов, активно заимствуя их терминологию и используя сходные методы формального моделирования. Работы Зелизера в этом отношении более социологичны в традиционном понимании и связаны с использованием «более мягких», качественных исследовательских методов и описательным изложением.

Интересно также, что в отличие от многих профессиональных историков, чья доблесть часто оценивается, прежде всего, введением в оборот каких-то ранее закрытых или затерянных архивных документов, здесь анализ строится во многом на относительно доступных данных – статьях в модных журналах и письмах, написанных в редакции этих журналов, заключениях разного рода комиссий, пособиях по этикету или ведению домашнего хозяйства. Но от этого анализ не становится менее интересным или менее значимым.

И последнее замечание. Несмотря на кажущуюся легкость текста для чтения, мы столкнулись с немалыми трудностями в процессе перевода. Прежде всего, это касается терминов из прошлого, которые сейчас уже не столь употребимы. Но речь идет также и об элементах специальной терминологии. Например, подобная трудность возникла при переводе одного из часто употребляемых терминов книги – *earmarking*. В результате, в зависимости от контекста этот термин переводится нами разными понятиями – как целевое обозначение, целевое предназначение или целевое распределение денег. Перед нами один из случаев, когда одному слову в английском языке соответствует несколько близких понятий в русском языке. Но бывают и обратные случаи. Например, слова «*money*» и «*monies*» переводятся одинаково, ибо в русском языке деньги не имеют множественного числа. Или же, следуя специфическому контексту данной книги, приходится переводить «*monies*» как «множественные деньги». К этому добавляется также термин «*currencies*», под которым понимаются не разные валюты (или далеко не только валюты), а скорее разные денежные единицы – понятие, довольно далеко выходящее за пределы традиционного понимания национальных валют.

Первая «тренировка» такого перевода состоялась при работе над статьей Зелизера «Создавая множественные деньги», вышедшей в одном из наиболее известных экономико-социологических сборников под редакцией Р. Сведберга¹³. Данная статья

¹³ Zelizer, V. Making Multiple Money, in: Swedberg R. (ed.) *Explorations in Economic Sociology*. N.Y.: Russel Sage, 1993, p. 193–212.

стала первой работой Зелизер на русском языке и была опубликована нами в электронном журнале «Экономическая социология»¹⁴. Теперь пришла пора и всей книги. Уверен, что читатель получит от нее немалое удовольствие.

¹⁴ Зелизер В. Создание множественных денег // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 58–72 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

Исследовательские проекты

СОЦИАЛЬНЫЙ АТЛАС РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Независимый институт социальной политики

<http://www.socpol.ru>

Ноябрь 2003 г. – октябрь 2005 г.

Руководитель проекта – д. геогр. н. Н.В. Зубаревич, доцент кафедры экономической и социальной географии России МГУ им. М.В. Ломоносова, НИСП.

Разработчик карт и аналитик – к. геогр. н. С.Г. Сафронов, научн. сотр. Института географии РАН, научн. сотр. кафедры экономической и социальной географии России МГУ им. М.В. Ломоносова, НИСП.

Координатор – Е.А. Лаптева, магистрант кафедры экономической и социальной географии России географического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, НИСП.

Цели проекта и обоснование его актуальности

Предлагаемый проект ставит целью комплексный анализ социально-экономического потенциала и социальных проблем регионов РФ с учетом демографической, культурно-исторической, экономико-географической, социально-политической и других составляющих. Важность такого рода работы связана, во-первых, с тем, что систематическая инвентаризация региональных социумов не проводилась уже очень давно, и за это время существенно изменилась как сама социальная ситуация, так и уровень наших знаний о ней, накоплен обширный материал по отдельным сторонам жизнедеятельности общества, включая данные переписи населения 2003 г., длинные ряды бюджетных обследований, социологических опросов и др. Во-вторых, паспортизация регионов в рамках проекта является не самоцелью, а базой для проведения сопряженного анализа разных аспектов социально-экономического развития, оценки человеческого, интеллектуального потенциала и специфики проблем региональных социумов, существенного углубления знаний о современном российском обществе и постсоциалистическом транзите в целом. Осуществление проекта послужит также формированию и поддержанию междисциплинарного, межрегионального и международного экспертного сообщества.

Содержание проекта

Проект рассчитан на два года и задуман как сложносоставной, состоящий из нескольких модулей и более сложных их композиций, каждая из которых может рассматриваться как самодостаточная. Это позволяет реализовывать проект поэтапно, имея на каждом этапе готовый продукт, который может быть представлен потребителю не только в сочетании с другими, но и сам по себе.

В качестве главных потребителей, на которых ориентирован проект, выступают разного рода институты, занимающиеся социальной сферой в широком смысле, как государственные (в Москве и регионах), так и негосударственные, а также исследователи, школьные и вузовские преподаватели, структуры гражданского общества, потенциальные инвесторы.

Проект нацелен на многоаспектный и систематизированный анализ ситуации и перспектив социального развития субъектов РФ с учетом потребностей в информации разных групп пользователей. Предусматриваются горизонтальные и вертикальные срезы – поэлементный (отраслевой) и комплексный анализ (тип – «ключевой» регион). Поэлементный анализ проводится по основным отраслевым компонентам социального развития для выявления региональных различий и их динамики. На его основе проводится выделение комплексных социальных типов регионов. Типология дополняется углубленным анализом на примере регионов-«ключей», репрезентативных для выделенных типов. Портрет «ключевого» региона включает описание специфики социально-экономического развития и социальных проблем, анализ сходства и отличий от регионов данного типа и регионов-соседей. Дополнительно используются графики и таблицы, помогающие выявить социальное «лицо» региона. Число «ключевых» регионов и индивидуальных портретов-очерков увеличивается по мере реализации проекта. Помимо этого, разрабатываются различные интегральные индексы, позволяющие количественно измерить региональную дифференциацию социально-экономического потенциала и остроту социальных проблем.

Такая подача материала делает его структурированным и иерархизированным, с итоговыми типами на самом верху, сложными агрегированными индексами ниже и исходными частными показателями внизу. Несколько уровней агрегирования позволяют потребителю получить общее представление о ситуации и при необходимости детализировать его вплоть до уровня исходной информации. Преимущество такой схемы в том, что методика, будучи однажды разработанной, позволяет в полуавтоматическом режиме обновлять индексы с появлением более свежей информации.

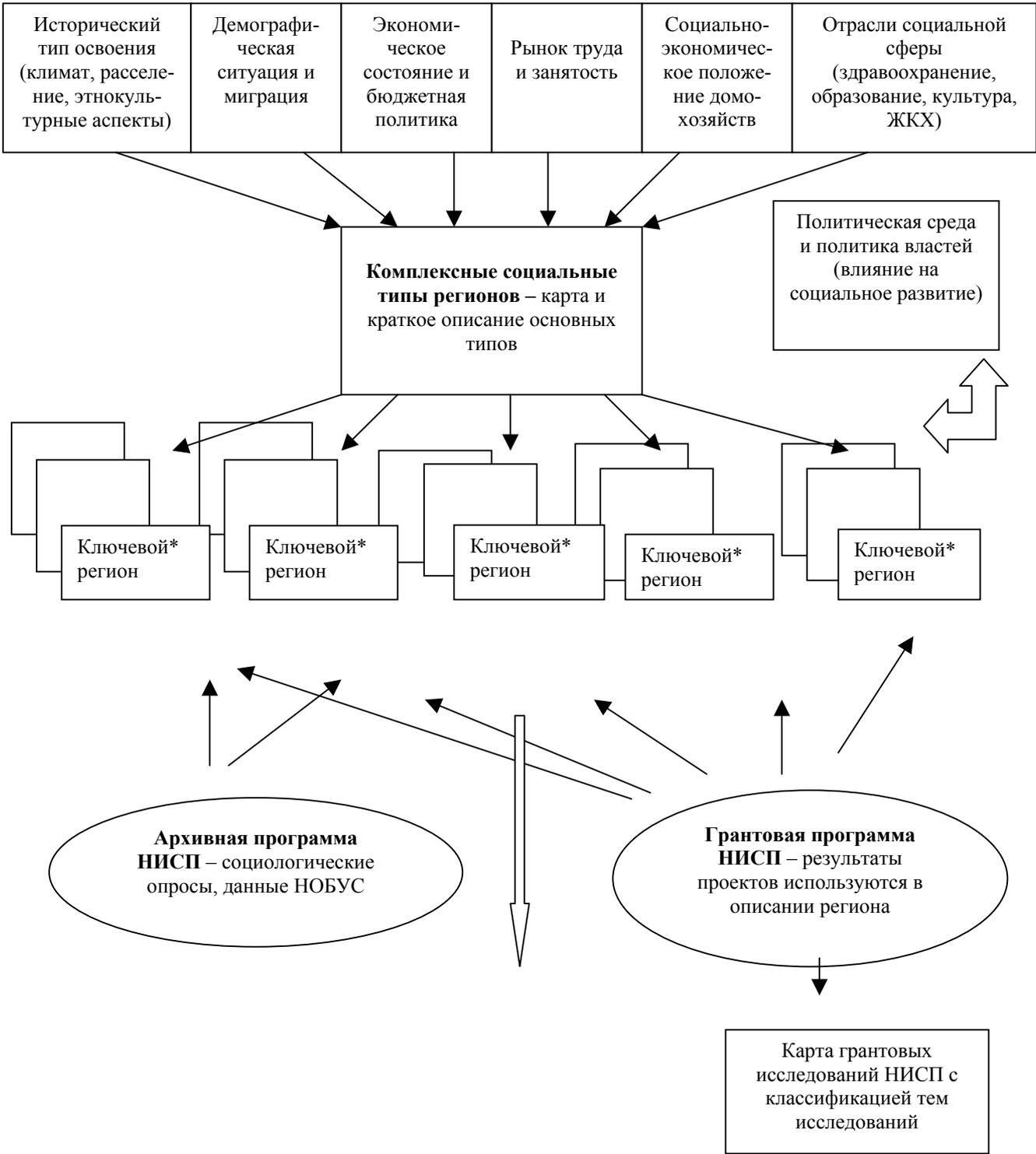
Форма представления материалов: электронный аналитический атлас с регулярно, по мере необходимости, обновляемыми разделами – гибкий, динамичный, интерактивный. Картографическая форма представления результатов обеспечивает наглядность-компактность, легкость сравнения регионов друг с другом и одних показателей с другими, инструментальность методики и сплошной территориальный охват. Пользователь получает возможность выбирать и самостоятельно комбинировать нужные ему параметры и модули, добавлять в случае необходимости свои собственные. Тем самым атлас выступает не только как источник сведений и инструмент для получения знаний об обществе в его региональном многообразии, но и как обучающий материал. Текстовая часть состоит из аналитических комментариев к отдельным сюжетам (индикаторам, индексам), описаний выделяемых комплексных типов и портретов-очерков «ключевых» регионов.

Начиная с первых этапов работы, атлас и вспомогательные материалы будут представлены на веб-сайте программы¹, что обеспечит, с одной стороны, доступность их для пользователей, а с другой – обратную связь разработчиков с потребителями. Предусматривается также выпуск двух CD с демонстрационной и полной (итоговой) версиями атласа в середине и конце работы над проектом.

Информационной базой для проекта служат статистика Госкомстата РФ, включая новую переписную, результаты бюджетных обследований домохозяйств, обследований рынков труда и проблем занятости; ведомственная статистика Министерства финансов, Министерства здравоохранения, Министерства труда и социального развития, Министерства внутренних дел; данные Единого архива социологических данных НИСП и социологических опросов ведущих центров – ВЦИОМ, ФОМ и др., отчеты грантовой программы НИСП; региональные исследования географического факультета МГУ и др.

¹ Результаты см. начиная с марта 2004 г.: <http://www.socpol.ru>

БЛОК 1. Поэлементный анализ, интегральная типология и ключевые регионы



БЛОК 2. Интегральные индексы

Рис. 1. Структурно-иерархическая модель анализа и подачи материала

Методической базой работы является существующий мировой и отечественный опыт расчета агрегированных социально-экономических индексов, включая собственные разработки, сделанные для Программы развития ООН, Министерства экономического развития РФ. Возможно использование методик Политгеоцентра по расчету различных индексов, в том числе социального неблагополучия и социальной напряженности. Предполагается использование разработок МГУ и других научных организаций при проведении комплексной типологии российских регионов и отборе регионов-«ключей».

Последовательность выполнения проекта

В целом, за исключением начальной стадии, основные виды работ по проекту осуществляются параллельно.

Начальная стадия проекта включает поэлементный анализ статистической информации и проведение комплексной типологии, на основе которой выбираются «ключевые» регионы. Подготовленные карты и краткие описания вывешиваются на сайте как первые результаты работы проекта, поэлементный анализ и карты обновляются по мере поступления новых статистических данных.

Вторая стадия – подготовка портретов «ключевых» регионов, в том числе со сбором информации на местах, разработка структуры пилотных описаний, обсуждение текстовых описаний с экспертами на семинарах, доработка и размещение на сайте. Эта работа ведется в течение всего времени реализации проекта с обновлением информации и расширением числа таких регионов.

Третья стадия – разработка интегральных индексов. Их публикация требует предварительной подготовки методик, пробных расчетов и обсуждения результатов со специалистами на семинарах. Первоначально готовятся к публикации интегральные индексы с апробированной методикой расчета, в том числе *индекс развития человеческого потенциала* Программы развития ООН, *индекс качества жизни* (на основе методики, разработанной для Министерства экономического развития РФ). В дальнейшем ведется разработка новых видов интегральных индексов, позволяющих оценить различные аспекты региональной дифференциации. В числе таких индексов могут быть следующие:

- *освоенность территории* (расселение / обеспеченность инфраструктурой);
- *уровень экономического развития* (ВРП / налоговая база / бюджетная обеспеченность / доходы населения);
- *качество населения* (демографический потенциал / физическое и социальное здоровье);
- *состояние рынка труда* (трудоустройство / занятость);
- *человеческий капитал* (образование / интеллектуальный потенциал / инновативность / креативность);
- *социальное самочувствие* (социальная напряженность / социальное благополучие);
- *устойчивость развития* (интегральный социально-экономический потенциал / проблемы и пороги развития);
- *индекс социально-политической культуры* (демократичность / политическая активность).

Приведенный перечень является сугубо предварительным, он неполон и одновременно избыточен. Некоторые важные позиции могут быть в него добавлены, ряд имеющихся – сведен к одному-двум индикативным параметрам. Очередность позиций отражает некоторую внутреннюю логику, но в рамках разработки проекта очередность может быть совсем иной. Предусматривается серьезная работа с отдельными параметрами и агрегированными индексами на предмет определения взаимозависимостей, выявления индикаторов, построения и уточнения индексов, анализа динамики и др.

Формализованный анализ со сплошным охватом регионов не исчерпывает проблему составления аналитического описания регионов. Он дает скорее некий унифицированный по форме паспорт, обеспечивая сравнимость описаний и задавая их общую структуру. Необходимо сочетать его с составлением более подробных и глубоких «штучных» региональных описаний по регионам-ключам. Для работы над последними требуются анализ местных материалов и исследования на местах. Предусмотрены публикация ряда пилотных описаний и широкое их обсуждение как со специалистами-экспертами, причем не только в Москве, но и в регионах, так и с возможными потребителями в лице представителей бизнеса, органов государственного управления, международных организаций, исследовательских центров.

Учебные программы

ИР: Мы публикуем еще одну учебную программу, разработанную в рамках проекта «Учебные программы нового поколения» Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту (<http://ecsocman.edu.ru>).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТРУДА

Рощин Сергей Юрьевич

к.э.н., доцент кафедры экономики труда и персонала экономического факультета
МГУ им. М.В. Ломоносова

<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/112323>

2003–2004 гг.

Курс читается студентам первого года магистратуры экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова направления «Экономика» по программам «Экономическая и социальная политика», «Экономическая теория», «Математические методы анализа экономики».

Цель курса – обучить методам теоретического анализа и эмпирической оценки процессов, происходящих на рынке труда, в сфере трудовых отношений. Большое внимание в курсе уделяется эконометрическим методам эмпирической оценки теоретических моделей, проблемам количественного анализа.

Особенностью курса является то, что в нем используются и обсуждаются исследовательские работы по проблемам российского рынка труда и трудовых отношений, выполненные на основе методологии современной экономической теории труда и с применением современных методов эконометрического анализа на российских данных.

Освоение курса предполагает предварительное изучение на бакалаврском уровне курсов «Экономика труда», «Демография», на магистерском уровне – «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Эконометрика».

Продолжительность курса – 36 учебных часов: 8 учебных занятий по 4 часа, 9 занятие – экзамен (4 часа).

Формирование оценки: Во время обучения студенты выполняют два самостоятельных проекта – рецензия на исследовательскую статью и обоснование исследовательского проекта, а также пишут одну промежуточную контрольную работу. В конце курса проводится письменная экзаменационная работа.

Итоговая оценка складывается суммарно из оценок по четырем видам контроля:

- обоснование исследовательского проекта – 15%;
- рецензия на исследовательскую статью – 15%;
- промежуточная контрольная работа – 20%;
- экзаменационная работа – 50%.

Тема 1. Предложение труда

Простая модель предложения труда. Социологическая критика экономической модели предложения труда. Решение об участии в рабочей силе. Резервная заработная плата. Отчаявшийся и дополнительный работник. Выбор количества часов работы. Эффект дохода и эффект замещения. Ограничения на выбор количества часов работы. Сверхзанятость и

недозанятость. Сверхурочная работа. Трудоголизм Вторичная занятость. Самозанятость. Неформальная занятость. Постоянные издержки, связанные с работой. Модель распределения времени. Производство в домашнем хозяйстве и принятие решение о предложении труда. Модель Гронау. Модель Беккера.

Сравнительные преимущества и принятие внутрисемейных решений о работе. Модели семейных решений о предложении труда.

Влияние налогов на предложение труда. Влияние социальных трансфертов на предложение труда: демографические социальные пособия, пособия по поддержке благосостояния. Влияние программ медицинского страхования и пособий по временной нетрудоспособности на предложение труда.

Предложение труда в течение жизненного цикла. Пенсионное поведение.

Эмпирические оценки предложения труда. Проблемы измерения. Модели первого поколения. Смещение выборки. Процедура Хекмана. Модели второго поколения. Эконометрические модели предложения труда с корректировкой смещенности выборки. Эконометрические проблемы оценки влияния налогов и трансфертов на предложение труда.

Основная литература

1. Blundell R., MaCurdy T. Labour supply: A Review of alternative approaches // Handbook of labor economics. Volume 3A / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 27. <http://www.ifs.org.uk/staff/bm180899.pdf>
2. Conway K., Kimmel J. Moonlighting Behavior: Theory and Evidence. 1992. <http://www.upjohn.org/publications/wp/92-09.pdf>
3. Gronau R. The Theory of Home Production: The Past Ten Years // Journal of Labor Economics. 1997. Vol. 15. No. 2. P. 197–205. <http://links.jstor.org/sici?sici=0734-306X%28199704%2915%3A2%3C197%3ATT0HPT%3E2.0.CO%3B2-X>
4. Gronau R. Leisure, Home Production, and Work – the Theory of the Allocation of Time Revisited // The Journal of Political Economy. 1977. Vol. 85. No. 6. P. 1099–1124. <http://links.jstor.org/sici?sici=0022-3808%28197712%2985%3A6%3C1099%3ALHPAWT%3E2.0.CO%3B2-4>
5. Рошин С.Ю. Предложение труда в России: микроэкономический анализ экономической активности населения. Препринт WP3/2003/02. Серия WP3. Проблемы рынка труда. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. http://www.hse.ru/science/preprint/WP3_2003_02.pdf
6. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Вторичная занятость в России: моделирование предложения труда. Консорциум экономических исследований и образования. Научный доклад № 02/07. М.: EERC. 2002. http://www.eerc.ru/publications/workpapers/WP_02-07R.pdf

Дополнительная литература

1. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2000. Гл. 1.
2. Handbook of labor economics. Volume 1 / Ed. by O.C. Ashenfelter, R. Layard. North Holland, 1986. Ch.1–5.
3. Killingsworth M.R. Labor supply. Cambridge University Press, 1983.
4. Bosworth D., Dawkins P., Stromback T. The economics of the labour market. Addison Wesley Longman Limited, 1996. Ch. 2–5.

5. Elliott R.F. Labor economics: a comparative text. McGraw-Hill Book Company LTD, 1991. Ch. 2–4.
6. Fallon P., Verry D. The economics of labor markets. Philip Allan, 1988. Ch. 1–2.
7. Sapsford D., Tzannatos Z. The economics of the labour market. Macmillan Press LTD, 1993. Ch.1, 3.
8. Boeri Tito. Transition with labour supply. IZA DP N 257. <http://www.iza.org/dps/dp257.pdf>
9. Bouev M. Labor supply, informal economy and Russian transition. William Davidson Institute, WP No. 408. October 2001. <http://eres.bus.umich.edu/docs/workpap-dav/wp408.pdf>
10. Earl J.S., Sakova Z. Entrepreneurship from Scratch: Lessons on the Entry Decision into Self-Employment from Transition Economies. IZA, DP No. 79. December 1999. <http://www.iza.org/dps/dp79.pdf>
11. Guariglia A, Kim B.-Y. The dynamics of moonlighting: what is happening in the Russian informal economy? BOFIT, DP No. 5. 2001. <http://www.bof.fi/bofit/fin/6dp/abs/pdf/dp0501.pdf>
12. Kolev A. Labour supply in the informal economy in Russia during transition. CEPR, DP No. 2024. November 1998.
13. Монусова Г. Незанятость в России: вынужденная или добровольная // Вопросы экономики. 2001. № 9.
14. Слинко И.А. Вторичная занятость, задолженности по зарплате, уклонение от налогов и предложение на российском рынке труда. Препринт № BSP/99/018R. М.: Российская экономическая школа, 1999. http://www.nes.ru/russian/research/pdf/1999/Slinko_R.pdf

Тема 2. Спрос на труд

Спрос на труд в условиях свободной конкуренции. Спрос на труд фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Эффекты масштаба и замещения. Спрос на труд фирмы, рынка, отрасли. Законы производного спроса. Структура издержек на труд. Квазипостоянные издержки. Выбор между количеством работников и продолжительностью рабочего времени.

Взаимосвязь заработной платы и производительности труда. Эффективная заработная плата. Условие Солоу.

Спрос на труд фирм с различной целевой функцией. Спрос при максимизации дохода. Спрос при сохранении определенного уровня занятости. Спрос при доминировании интересов менеджеров. Спрос на труд фирм, которые управляются работниками. Спрос на труд при различных структурах рынков. Спрос на труд монополии на рынке благ. Спрос на труд олигополии на рынке благ. Олигополия с ломанной кривой спроса. Взаимозависимая олигополия. Спрос на труд монополии. Спрос на труд олигополии.

Взаимозаменяемые и взаимодополняемые факторы и типы труда. Перекрестные эффекты спроса на разные виды труда. Спрос на квалифицированный и неквалифицированный труд. Спрос на труд на условиях неполного рабочего времени. Спрос на труд в общественном секторе.

Динамическая модель спроса на труд. Создание и ликвидация рабочих мест. Влияние минимальной заработной платы. Налоги и спрос на труд.

Функциональная форма производственной функции и оценки спроса на труд.

Спрос на труд для функций типа Коба-Дугласа, CES, транслогарифм, функции Леонтьева. Эмпирические оценки спроса на труд. Проблемы измерения. Оценки эластичности спроса.

Эконометрические оценки альтернативы количество работников / количество часов работы.
Эконометрические оценки влияния минимальной заработной платы.

Основная литература

1. Hamermesh D. The Demand for Labor in the Long Run // Handbook of labor economics. Volume 1 / Ed. by O.C. Ashenfelter, R. Layard. North Holland, 1986. Ch. 8 (NBER Working Papers No. 1297) <http://papers.nber.org/papers/w1297.pdf>
2. Acquisti A., Lehmann L. Job Creation and Job Destruction in Russia: Some Preliminary Evidence from Enterprise-level Data. 2000
http://www.sims.berkeley.edu/~acquisti/papers/Acquisti_JCJD.pdf
3. Konings J., Lermann H. Marshall and labor demand in Russia: Going back to basics. Препринт WP3/2002/02. Серия WP3. Проблемы рынка труда. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.
http://www.hse.ru/science/preprint/WP3_2002_02.pdf

Дополнительная литература

1. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2000. Гл. 2, 3.
2. Hamermesh D.S. Labor demand. Princeton: Princeton University Press, 1993.
3. Handbook of labor economics. Volume 3B / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 32, 33.
4. Bosworth D., Dawkins P., Stromback T. The economics of the labour market. Addison Wesley Longman Limited, 1996. Ch. 6–11.
5. Elliott R.F. Labor economics: a comparative text. McGraw-Hill Book Company LTD, 1991. Ch.8, 9.
6. Fallon P., Verry D. The economics of labor markets. Philip Allan, 1988. Ch. 3, 4.
7. Gimpelson V., Treisman D., Monusova G. Public Employment and Redistributive Politics: Evidence from Russia's Regions. IZA, DP No. 161. June 2000.
<http://www.iza.org/dps/dp161.pdf>
8. Sapsford D., Tzannatos Z. The economics of the labour market. Macmillan Press LTD, 1993. Ch. 5, 6.
9. Полтерович В. Экономическая реформа 1992 года: битва правительства с трудовыми коллективами. Том 29. Вып. 4. М.: ЭИММ, 1993.
10. Шахнович Р., Юдашкина Г. Поведение предприятий в сфере принятия решений по вопросам заработной платы и занятости в условиях экономической трансформации. РПЭИ. Научный доклад № 01/04. 2001.
http://www.eerc.ru/publications/workpapers/WP_01-04R.pdf

Тема 3. Качество рабочей силы и человеческий капитал

Индивидуальные инвестиции в человеческий капитал. Зависимости образование – возраст – доход. Базовая модель инвестиций в человеческий капитал. Решения о виде образования. Спрос на образование. Инвестиции в здоровье. Критика теории человеческого капитала.

Инвестиции в человеческий капитал в течение жизненного цикла. Модель Бен-Пората. Накопление и обесценение человеческого капитала.

Инвестиции фирмы в человеческий капитал. Образование и профессиональная подготовка. Общий и специфический человеческий капитал. Модель Беккера. После беккеровский

период исследований внутрифирменных инвестиций в профессиональную подготовку.

Образовательные сигналы на рынке труда. Теория образования как «фильтра» на рынке труда. Проблемы несовершенства информации. Модель Спенса.

Эконометрические оценки и эмпирические исследования человеческого капитала. Уравнение Минцера. Оценки образования как «сигнала»

Основная литература

1. Card D. The Causal Effect of Education on Earnings // Handbook of labor economics. Volume 3A / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 30.
<http://www.iir.berkeley.edu/cle/pdf/2.pdf>
2. Acemoglu D., Pischke S. Beyond Becker: Training in Imperfect Labor Markets. NBER Working Papers No. 6740. <http://www.nber.org/papers/w6740.pdf>
3. Berger M.C., Earle J.S., Sabirianova K.Z. Worker Training in a Restructuring Economy: Evidence from the Russian Transition. IZA Discussion Papers. No. 361. September 2001.
<http://www.iza.org/dps/dp361.pdf>
4. Clark, Andrew. Returns and Implications of Human Capital Investment in a Transition Economy: An Empirical Analysis for Russia, 1994–98. 2000, CERT Discussion Papers DP00/02. <http://www.som.hw.ac.uk/cert/wpa/2000/dp0002.pdf>
5. Clark, Andrew. Signalling and Screening in a Transition Economy. Three Empirical Models Applied to Russia. 2000, CERT Discussion Papers DP00/03.
<http://www.som.hw.ac.uk/cert/wpa/2000/dp0003.pdf>
6. Leuven E. The economics of training: a survey of the literature.
<http://www1.fee.uva.nl/scholar/mdw/leuven/reviewart.pdf>
7. Newell A., Reilly B. Rates of return to educational qualifications in the transitional economies. University of Sussex Discussion papers in Economics, 03/97.
<http://citeseer.nj.nec.com/cache/papers/cs/21377/http://zSzzSzwww.sussex.ac.ukzSzeconomic szSzdpszSzpap3.pdf/newell97rates.pdf>
8. Psacharopoulos G., Patrinos H.A. Returns to Investment in Education: A Further Update. World Bank Policy Research Working Paper No. 2881. September 2002.
http://econ.worldbank.org/files/18081_wps2881.pdf
9. Vernon V. Human capital in transitional Russia. // University of Texas. Labor and demography. Economics working paper archive at WUSTL.
<http://www.eco.utexas.edu/graduate/Konstantinova/humcap.pdf>
10. Нестерова Д.В., Сабирьянова К.З. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России. Научный доклад. EERC, 1999.
http://www.eerc.ru/publications/workpapers/WP_99-04R.pdf

Дополнительная литература

1. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2000. Гл. 4.
2. Handbook of labor economics. Volume 1 / Ed. by O.C. Ashenfelter, R. Layard. North Holland, 1986. Ch. 6, 10, 11.
3. Acquiring skills. Market failures, their symptoms and policy responses / Ed. by A. Booth, D. Snower. Cambridge University Press, 1996.

4. Bosworth D., Dawkins P., Stromback T. The economics of the labour market. Addison Wesley Longman Limited, 1996. Ch. 15–17.
5. Elliott R.F. Labor economics: a comparative text. N.Y.: McGraw-Hill Book Company, 1991. Ch.6.
6. Fallon P., Verry D. The economics of labor markets. N.Y.: Philip Allan, 1988. Ch. 5.
7. Polachek S.W., Siebert W.S. The economics of earnings. Cambridge: Cambridge University Press, 1993. Ch. 2–4.
8. Sabirianova K. The great human capital relocation: a study of occupational mobility in transitional Russia EERC, Working paper No. 2K/11, 2001. http://www.eerc.ru/publications/workpapers/WP_2K-11E.pdf
9. Sapsford D., Tzannatos Z. The economics of the labour market. L., N.Y.: Macmillan Press, 1993. Ch. 4.

Тема 4. Определение заработной платы и занятости, подстройка рынка

Определение заработной платы и занятости. Равновесие рынка труда в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Паутинообразная модель. Модель «выход – голос». Конкуренция рабочих мест. Модель Туроу. Динамическое равновесие и гибкость рынка труда. Гибкость заработной платы. Относительная заработная плата и мобильность работников. Выбор заработной плата-неденежные вознаграждения. Гибкость режимов рабочего времени. Взаимодействие локальных рынков труда. Сегментация профессиональных рынков труда как механизм подстройки. Модель рынка труда с учетом неравновесия. Институциональные ловушки на рынке труда. Невыплата заработной платы и подстройка рынка.

Основная литература

1. Эрл Дж., Сабирьянова К. Равновесные задержки заработной платы: теоретический и эмпирический анализ институциональной ловушки в России // Зарплата и расплата: проблемы задолженности по оплате труда / Под ред. Т.М. Малевой. Моск. центр Карнеги. М.: 2001. С. 106–157. <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/books/volume/33294.htm>; <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/books/28830111tm-FullText.pdf>
2. Lehmann H., Wadsworth J. Wage Arrears and the Distribution of Earnings: What can we learn from Russia? Препринт WP3/2003/03. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. http://www.hse.ru/science/preprint/WP3_2003_03.pdf

Дополнительная литература

1. Handbook of labor economics. Volume 3A / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 26.
2. Роцин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2000. Гл. 3.
3. Bosworth D., Dawkins P., Stromback T. The economics of the labour market. Addison Wesley Longman Limited, 1996. Ch. 12–14, 26.
4. Elliott R.F. Labor economics: a comparative text. N.Y.: McGraw-Hill Book Company, 1991. Ch.10.
5. Hirschman A. Exit, voice and loyalty. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1973.

6. Sapsford D., Tzannatos Z. The economics of the labour market. L., N.Y.: Macmillan Press, 1993. Ch. 7.
7. Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Ратникова Т.А. Велики ли глаза у страха? Страх безработицы и гибкость заработной платы в России: Препринт WP3/2003/04. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. http://www.hse.ru/science/preprint/WP3_2003_04.pdf
8. Смирных Л.И. Разнородность рынка труда и асимметричность информации – последствия для продолжительности отношений занятости. Доклад на конференции ASPE, СПб. Май 2002. http://www.aspe.spb.ru/Papers/24_5.pdf

Тема 5. Территориальная и межфирменная мобильность

Межфирменная мобильность. Текучесть и увольнения. Текучесть и специфический человеческий капитал. Текучесть и заработная плата. Проблемы измерения текучесть.

Трудовая миграция. Миграция как вложения в человеческий капитал. Относительные потери при миграции. Миграция квалифицированного и неквалифицированного труда. Миграция и семейные решения. Последствия миграции: экономический рост и благосостояние. Влияние трудовой миграции на рынки труда принимающей и отправляющей страны.

Эмпирические и эконометрические оценки межфирменной и территориальной мобильности.

Основная литература

1. Farber H. Mobility and Stability: the Dynamics of Job Change in Labor Markets // Handbook of labor economics. Volume 3B / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 37. <http://www.irs.princeton.edu/pubs/pdfs/400.pdf>
2. Borjas G. The Economic Analysis of Immigration // Handbook of labor economics. Volume 3A / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 28. <http://ksghome.harvard.edu/~GBorjas.Academic.Ksg/Papers/HANDBOOK.pdf>
3. Sabirianova K. The great human capital relocation: a study of occupational mobility in transitional Russia EERC, Working paper No. 2K/11. 2001. http://www.eerc.ru/publications/workpapers/WP_2K-11E.pdf
4. Смирных Л.И. Разнородность рынка труда и асимметричность информации – последствия для продолжительности отношений занятости. Доклад на конференции ASPE, СПб. Май 2002. http://www.aspe.spb.ru/Papers/24_5.pdf
5. Lehman H., Wadsworth J. Tenures that shook the world: worker turnover in Russia, Poland and Britain. DP No. 90. December 1999. <http://www.iza.org/dps/dp90.pdf>

Дополнительная литература

1. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2000. Гл. 7.
2. Handbook of labor economics. Volume 2 / Ed. by O.C. Ashenfelter, R. Layard. North Holland, 1986. Ch.14.
3. Elliott R.F. Labor economics: a comparative text. L., N.Y.: McGraw-Hill Book Company, 1991. Ch. 5.
4. Смирных Л.И. Стабильность и мобильность работников: анализ теории и практики. М.: ТЕИС, 2001.

5. Parsons D.O. Models of labor market turnover: a theoretical and empirical survey // Research in labor economics / Ed. by R.G. Ehrenberg. Jai Press, 1977.

Тема 6. Дискриминация

Понятие дискриминации. Виды дискриминации в трудовой сфере. Дискриминация со стороны работодателя, дискриминация со стороны потребителя, дискриминация со стороны работников. Дискриминация гендерная, возрастная, расовая, этническая.

Теория склонности к дискриминации. Модель Беккера. Дискриминирующая монополия. Статистическая теория дискриминации. Модели сегрегации рабочих мест. Измерение сегрегации, индексы сегрегации. Издержки от дискриминации: фирмы и общества. Дискриминация в заработной плате.

Проблемы измерения дискриминационных различий в заработках. Метод декомпозиции Оахаки-Блиндера.

Основная литература

1. Gerry C.J., Kim B.-Y., Li C. The Gender Wage Gap and Wage Arrears in Russia: Evidence from the RLMS. <http://www.essex.ac.uk/economics/discussion-papers/papers-text/dp533.pdf>
2. Vernon V. Human capital in transitional Russia. // University of Texas. Labor and demography. Economics working paper archive at WUSTL. <http://www.eco.utexas.edu/graduate/Konstantinova/humcap.pdf>
3. Reilly B. The Gender Pay Gap In Russia During The Transition (1992–96), 1997. <http://citeseer.nj.nec.com/cache/papers/cs/21377/http:zSzzSzwww.sussex.ac.ukzSzeconomicSzSzdpszSzpap4.pdf/reilly97gender.pdf>

Дополнительная литература

1. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2000. Гл. 8.
2. Handbook of labor economics. Volume 1 / Ed. by O.C. Ashenfelter, R. Layard. North Holland, 1986. Ch.13.
3. Handbook of labor economics. Volume 3C / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 48.
4. Ogloblin C.G. The gender earnings differential in the Russian transition economy // Industrial and Labor Relations Review. 1999. Vol. 52. No. 4.
5. Bosworth D., Dawkins P., Stromback T. The economics of the labour market. Addison Wesley Longman Limited, 1996. Ch. 24.
6. Elliott R.F. Labor economics: a comparative text. N.Y.: McGraw-Hill Book Company, 1991.
7. Fallon P., Verry D. The economics of labor markets. Philip Allan, 1988. Ch. 5.
8. Polachek S.W., Siebert W.S. The economics of earnings. Cambridge: Cambridge University Press, 1993. Ch.6.
9. Sapsford D., Tzannatos Z. The economics of the labour market. L., N.Y.: Macmillan Press, 1993. Ch. 9.

10. Tzannatos Z. The economics of discrimination: theory and British evidence // Current issues in labour economics / Ed. by D. Sapsford, Z. Tzannatos. L., N.Y.: MacMillan Education Ltd, 1990.
-

Тема 7. Внутренние рынки труда и внутрифирменные системы оплаты труда

Трудовые отношения: внутренние рынки труда. Трудовые контракты. Проблема оппортунистического поведения.

Внутрифирменная политика заработной платы и трудовые контракты. Сдельная и повременная оплата. Выбор заработной плата-статус: модель Франка. Эффективная заработная плата. Простая модель. Модель отлынивания Шапиро-Стиглица. Модель издержек текучести. Модель неблагоприятного отбора. Социологическая модель и обмен «дарами». Модель неявных контрактов. Специфический человеческий капитал и внутренние рынки труда. Модель Хашимото. Модель внутреннего рынка труда. Гиббонса-Валдмена. Модели Модель «принципал-агент».

Эконометрические оценки и эмпирические исследования внутренних рынков труда.

Основная литература

1. Farber H. Mobility and Stability: the Dynamics of Job Change in Labor Markets // Handbook of labor economics. Volume 3B / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 37. <http://www.irs.princeton.edu/pubs/pdfs/400.pdf>
2. Baker G., Gibbs M., Holmstrom B. 1994. The Wage Policy of a Firm // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 109. No. 4. P. 921–55. <http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533%28199411%29109%3A4%3C921%3ATWPOAF%3E2.0.CO%3B2-3&origin=bc>
3. Hashimoto M., 1981. Firm-Specific Human Capital as a Shared Investment // American Economic Review. Vol. 71. No. 3. P. 475–82. <http://www.jstor.org/view/00028282/di950022/95p01112/0?config=jstor&frame=noframe&userID=c2bef60a@hse.ru/018dd5533b0050e785e7&dpi=3>
4. Robert Gibbons R., Waldman M., A Theory of Wage and Promotion Dynamics in Internal Labor Market. NBER Working Paper No. 6454. March 1998. <http://www.nber.org/papers/w6454.pdf>

Дополнительная литература

1. Рощин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2000. Гл. 5, 6.
2. Handbook of labor economics. Volume 2 / Ed. by O.C. Ashenfelter, R. Layard. North Holland, 1986. Ch. 14, 21.
3. Handbook of labor economics. Volume 3B / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 35–36, 38.
4. Bosworth D., Dawkins P., Stromback T. The economics of the labour market. Addison Wesley Longman Limited, 1996. Ch. 18–21.
5. Doeringer P.B., Piore M.J. Internal labor markets and manpower analysis. Lexington, Mass.: Heath, 1971.
6. Efficiency wage models of the labor market / Ed. by G.A. Akerlof, J.L. Yellen. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

7. Elliott R.F. Labor economics: a comparative text. N.Y.: McGraw-Hill Book Company, 1991. Ch. 11, 12.
-

Тема 8. Теория поиска на рынке труда

Общая модель поиска работы. Модель поиска с «фиксированной» выборкой. Модель поиска на основе резервной заработной платы. Последовательный поиск. Длительность поиска работы. Расширение модели: поиск с ограничением времени, поиск с бюджетными ограничениями. Поиск с возвратом к предыдущим вариантам. Модели адаптивного поиска. Поиск работы работающими индивидами.

Каналы поиска. Модель выбора каналов поиска, модель Холзера. Подстройка рынка с учетом неполноты информации и издержек поиска.

Дискриминация при поиске работы. Гендерные аспекты поиска работы.

Эмпирические и эконометрические оценки длительности поиска работы. Эмпирические и эконометрические оценки выбора каналов поиска работы.

Основная литература

1. Rogerson R., Wright R. Search-Theoretic Models of the Labor Market: A Survey. PIER Working Paper No. 02-041. October 2002.
<http://www.econ.upenn.edu/Centers/pier/Archive/02-041.pdf>
2. Foley M. C. Determinants of Unemployment Duration in Russia. Economic Growth Center Discussion Paper Series, No. 779. August 1997. William Davidson Institute, WP No. 81. August 1997. <http://eres.bus.umich.edu/docs/workpap-dav/wp81.pdf>
3. Ниворожкина Л.И., Ниворожкин Е.М., Шухмин А.Г. Моделирование поведения населения на рынке труда крупного города. Продолжительность регистрируемой безработицы. РПЭИ, Научный доклад № 01/08, 2001.
http://www.eerc.ru/publications/workpapers/WP_01-08R.pdf

Дополнительная литература

1. Handbook of labor economics. Volume 2 / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Layard. North Holland, 1986. Ch. 15.
2. Handbook of labor economics. Volume 3B / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 39.
3. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2000. Гл. 10.
4. Bosworth D., Dawkins P., Stromback T. The economics of the labour market. Addison Wesley Longman Limited, 1996. Ch. 3.
5. Elliott R.F. Labor economics: a comparative text. N.Y.: McGraw-Hill Book, 1991.
6. Fallon P., Verry D. The economics of labor markets. Philip Allan, 1988. Ch. 7.
7. McKenna C.J. The theory of search in labor market // Current issues in labour economics / Ed. by D. Sapsford, Z. Tzannatos. N.Y.: St. Martin's Press, 1990.
8. Polachek S.W., Siebert W.S. The economics of earnings. Cambridge: Cambridge University Press, 1993. Ch. 8.

9. Sapsford D., Tzannatos Z. The economics of the labour market. L., N.Y.: Macmillan Press, 1993. Ch. 12.
 10. Матвеев В. Д., Савельев П. А. Стратегии поиска работы на российском рынке труда и роль службы занятости. Доклад на конференции ASPE, СПб. Май 2002. http://www.aspe.spb.ru/Papers/24_8.pdf
-

Тема 9. Профсоюзы и рынок труда

Традиции экономического анализа деятельности профсоюзов. Проблема применимости мирового опыта анализа деятельности профсоюзов к российской ситуации. Цели профсоюзов. Сочетание политических и экономических целей. Дискуссия Данлоп-Росс. Целевая функция профсоюза: максимизация заработной платы, максимизация занятости, максимизация совокупной заработной платы, максимизация экономической ренты членов профсоюза, максимизация членства в профсоюзе. Спрос и предложение на членство в профсоюзах.

Модели роста масштабов профсоюзов. Структура профсоюзов. Взаимоотношения лидеры – рядовые члены профсоюза. Модель медианного избирателя и профсоюзы. Максимизация полезности: модель Освальда.

Модели определения переговорного пространства. Модель «права на управление». Модель эффективных контрактов. Модель с плоскими кривыми безразличия. Модель инсайдера-аутсайдера. Модели процесса переговоров. Модель Зютена. Модель Хикса. Модель Нэша. Модель Рубинштейна. Преимущества при переговорах и переговорная сила. Подход Чемберлена-Картера.

Модели забастовок. Модель Хикса. Модель раздела пирога. Модель Ашенфельтера-Джонсона политической активности. Модель Фарбера, определение заработной платы и продолжительности забастовки. Издержки от забастовки.

Влияние профсоюзов на заработную плату. Относительные преимущества. Измерения разрыва в реальной заработной плате.

Влияние профсоюзов на производительность и экономическую эффективность. Теории и модели отрицательного влияния. Потери в эффективности распределения ресурсов. Теории и модели положительного влияния профсоюзов на экономику. Профсоюзы и производительность. Модель «коллективного голоса».

Эконометрические оценки и эмпирические исследования деятельности профсоюзов.

Основная литература

1. Farber H. The Analysis of Union Behavior // Handbook of labor economics. Volume 2 / Ed. by O.C. Ashenfelter, R. Layard. North Holland, 1986. Ch. 18 (NBER Working Paper No. 1502) <http://papers.nber.org/papers/w1502.pdf>
2. Lewis H.G. Union Relative Wage Effects: A Survey of Macro Estimates // Journal of Labor Economics. 1983. Vol. 1. No. 1. P. 1–27. <http://www.jstor.org/view/0734306x/di009493/00p0003p/>
3. Шахнович Р.М., Юдашкина Г. Поведение предприятий в сфере принятия решений по вопросам заработной платы и занятости в условиях экономической трансформации. РПЭИ. Научный доклад № 01/04. 2001. http://www.eerc.ru/publications/workpapers/WP_01-04R.pdf

Дополнительная литература

1. Handbook of labor economics. Volume 2 / Ed. by O.C. Ashenfelter, R. Layard. North Holland, 1986. Ch. 18–20.
 2. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2000.
 3. Booth A. The economics of the trade union. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
 4. Bosworth D., Dawkins P., Stromback T. The economics of the labour market. Addison Wesley Longman Limited, 1996. Ch. 25.
 5. Elliott R.F. Labor economics: a comparative text. L., N.Y.: McGraw-Hill, 1991. Ch.14.
 6. Fallon P., Verry D. The economics of labor markets. Philip Allan, 1988. Ch. 6.
 7. Hirsch B.T., Addison J.T. The economic analysis of unions: new approaches and evidence. Boston: Allen & Unwin Inc., 1986.
 8. Pencavel J. Labor markets under trade unionism. Oxford (UK), Cambridge, Mass.: Basil Blackwell, 1991.
 9. Sapsford D., Tzannatos Z. The economics of the labour market. N.Y.: St. Martin.s Press, 1993. Ch. 10, 11.
 10. Sapsford D. Strikes: models and evidence // Current issues in labour economics / Ed. by D. Sapsford, Z. Tzannatos. N.Y.: St. Martin.s Press, 1989.
-

Тема 10. Макроэкономическая политика, занятость, безработица

Безработица: проблемы определения и измерения. Запасы и потоки, структура и длительность. Виды безработицы: фрикционная, структурная, циклическая. Безработица равновесия и безработица неравновесия. Неоклассический и кейнсианский подходы. Фрикционная безработица и теория поиска работы. Структурная безработица, соотношение безработица-вакансии, кривая Бевериджа. Эффективная заработная плата и безработица. Безработица и негибкость заработной платы. Неявные контракты и безработица. Профсоюзы, коллективные договоры, инсайдеры и аутсайдеры, децентрализованные и централизованные переговоры. Сегментация рынка труда и безработица.

Модель «запасы-потоки». Оценки масштабов потоков на рынке труда между статусами экономической активности.

Инфляция и безработица. Кривая Филлипса. Безработица, избыточный спрос, инфляция заработной платы. Модель Липси. Безработица и ценовая инфляция. Модель Фридмана: реальная заработная плата и ожидаемая ценовая инфляция. Уровень безработицы неускоряющий инфляцию (NAIRU). Модель Лейрда-Никеля. Модель Бруно-Сакса.

Эконометрические оценки и эмпирические исследования зависимости безработицы и инфляции.

Основная литература

1. Topel R. Labor Markets and Economic Growth // Handbook of labor economics. Volume 3C / Ed. by O.C. Ashenfelter O.C., D. Card. North Holland, 1999. Ch. 44 <http://gsbwww.uchicago.edu/labor/topel.pdf>
2. Machin S., Manning A. The Causes and Consequences of Longterm Unemployment in Europe. // Handbook of labor economics. Volume 3C / Ed. by O.C. Ashenfelter O.C., D. Card. North Holland, 1999. Ch. 47. <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0400.pdf>

3. Foley M.C. Determinants of Unemployment Duration in Russia. Economic Growth Center Discussion Paper Series. No. 779. August 1997. William Davidson Institute, WP No. 81. August 1997. <http://eres.bus.umich.edu/docs/workpap-dav/wp81.pdf>

Дополнительная литература

1. Handbook of labor economics. Volume 2 / Ed. by O.C. Ashenfelter, R. Layard. North Holland, 1986. Ch.16.
2. Handbook of labor economics. Volumes 3C / Ed. by O.C. Ashenfelter, D. Card. North Holland, 1999. Ch. 45–47.
3. Layard R., Nickell S., Jackman R. Unemployment: macroeconomic performance and the labour market. Oxford: Oxford University Press, 1991.
4. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2000. Гл. 10.
5. Bosworth D., Dawkins P., Stromback T. The economics of the labour market. Addison Wesley Longman Limited, 1996. Ch. 27–30.
6. Elliott R.F. Labor economics: a comparative text. L., N.Y.: McGraw-Hill, 1991. Ch. 15.
7. Fallon P., Verry D. The economics of labor markets. Philip Allan, 1988. Ch. 8A, 8B.
8. Pissarides C. Equilibrium unemployment theory. 2nd ed. Cambridge. Mass.: Massachusetts Institute of Technology Press, 2000.
9. Sapsford D., Tzannatos Z. The economics of the labour market. N.Y.: St. Martin's Press, 1993. Ch. 13, 14.
10. Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Ратникова Т.А. Велики ли глаза у страха? Страх безработицы и гибкость заработной платы в России: Препринт WP3/2003/04. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. http://www.hse.ru/science/preprint/WP3_2003_04.pdf

Конференции

ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТИТУТОВ ДЛЯ РОССИИ XXI ВЕКА Заключительный круглый стол

16 декабря 2003 г.

16 декабря в ГУ–ВШЭ состоялся заключительный круглый стол в рамках Интернет-конференции «Поиск эффективных институтов для России XXI века»¹. К участию в круглом столе были приглашены участники конференции (из Москвы и Санкт-Петербурга), научные редакторы профильных журналов, эксперты, ученые, преподаватели московских вузов, студенты и аспиранты ГУ–ВШЭ.

Круглый стол был посвящен подведению содержательных и организационных итогов Интернет-конференции и перспективам развития проекта.

Интернет-конференция под руководством д.э.н., проф., заведующего кафедрой институциональной экономики ГУ–ВШЭ Р.М. Нуреева проходила на федеральном образовательном портале по экономике, социологии и менеджменту с 27 октября по 27 декабря 2003 г. Архив материалов конференции размещен по адресу: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115492/program.html>

Организаторы конференции ставили своей целью привлечь всех заинтересованных исследователей к широкому обсуждению проблем институциональной трансформации экономики и общества России и способствовать развитию новой формы научного сотрудничества в формате виртуальной рабочей группы. Была заявлена интегральная тема, предполагающая последовательный анализ субъектов российских реформ – от экономики домохозяйств, адаптации различных социальных групп к стратегиям выживания фирмы и проблемам поиска политической ренты субъектами государственного регулирования, что позволило привлечь новых участников – социологов, экономистов, политологов.

В конференции приняли участие ученые более чем из 30 научно-исследовательских и учебных заведений из 18 городов России, Украины и Латвии, в том числе из ГУ–ВШЭ, МГУ им. М.В.Ломоносова, Института социологии РАН, Института экономики РАН, Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, столичных и региональных университетов – Кубанского, Кемеровского, Нижегородского, Уральского, Ростовского, Новосибирского, Красноярского, Хабаровского, Омского и др.

Было представлено к обсуждению 37 докладов, в том числе в первой сессии – 9, во второй – 11, в третьей – 10, в четвертой – 7. Эти доклады вызвали оживленную дискуссию, в которой приняли участие 46 человек, сделавшие около 100 замечаний, предложений и комментариев. Многие из этих комментариев носили характер развернутых выступлений и скорее походили на доклады, чем на реплики и вопросы. На первой сессии таких комментариев было 30, на второй – 38, на третьей – 20, а на четвертой – 14.

Наиболее активными участниками дискуссии стали: [Юрий Валерьевич Латов](#), [Александр Лазаревич Темницкий](#), [Сергей Вадимович Цирель](#), [Вячеслав Витальевич Вольчик](#), [Светлана Борисовна Авдашева](#), [Наталья Валериевна Латова](#), [Лариса Григорьевна Миляева](#), [Татьяна Георгиевна Озерникова](#).

На круглом столе обсуждались дискуссионные вопросы сессий Интернет-конференции.

¹ Рассказ об интернет-конференции см. в [предыдущем номере нашего журнала](#).

Первая сессия была посвящена особенностям нерыночного приспособления домохозяйств к рынку. В ней обсуждались проблемы российской экономической ментальности – как она менялась в 1990-е гг. и какой тип работника сформировался в результате; экономические и социальные функции труда в современном российском обществе, а также логика институциональных изменений.

Фактически центральной стала проблема структуры ментальности. Участники активно дискутировали, какие ее пласты меняются, а какие – нет, какие слои населения более подвержены изменениям, а какие продолжают «свято хранить вековые традиции». Неудивительно, что в центре внимания оказалось студенчество и молодые рабочие, которые быстрее адаптировались к переменам, чем старшее поколение. На круглом столе с некоторыми итогами дискуссии по этому вопросу выступили Н.В. Латова и А.Л. Темницкий.

Вторая сессия посвящена фирме в современной России. Ю.В.Латов привлек внимание к обсуждению легальных и нелегальных истоков российского бизнеса, а также изменению мотивации труда наемных работников и особенностям поведения предпринимателей.

Доклады третьей сессии вызвали острую дискуссию. Наибольшее внимание привлек доклад С.В. Циреля «Можно ли вернуться в Советский Союз». Хотя участники были едины в том, что вернуться в Советский Союз, конечно, нельзя, активно дискутировался вопрос о причинах невозможности этого попятного движения. Одни связывали это с изменением системы потребностей, другие больше говорили о проблемах социальных и производственных, считая, что в процессе модернизации важны изменения всей системы ценностей, и полагая, что потребление – «это еще не вся жизнь». Конечно, для развития рыночной экономики и экономического роста нужен не только спрос, но и предложение, однако на начальном этапе сбрасывать со счетов взрыв потребностей тоже не приходится. Открытие России показало нашим гражданам мировые стандарты, и у значительной части общества возникло желание ориентироваться на них. Хотя эти стандарты, как справедливо отмечали многие участники дискуссии, оказались доступны далеко не всем («Москва – это еще не вся Россия»). Ряд участников обратили внимание на то, что возникает своеобразная институциональная ловушка, когда экономический монополизм поддерживает политический, а политический создает предпосылки для ограничения экономической конкуренции. Такая взаимосвязь особенно ярко проявляется в российских регионах.

В центре внимания четвертой сессии оказались проблемы институциональной инерции и необходимость модернизации институтов, чтобы они создали адекватные условия для развития рыночной экономики. Наибольший интерес вызвала проблема издержек нелегального бизнеса и анализ причин легализации бизнеса, а также факторы, которые способствуют этой легализации. По мнению участников, сила прав не только в правильных законах, но и в возможностях их реализации, а также в механизмах принуждения, обеспечивающих их воплощение в жизнь.

Прошедшая дискуссия говорит о том, что отдельные ее разделы нуждаются в дальнейшем развитии. Прежде всего, это вопрос, связанный с ментальностью, проблема бедности, изменение потребительских стандартов и дальнейшей поляризации общества.

Участникам круглого стола был предложен для обсуждения доработанный план книги «Поиск эффективных институтов для России XXI века» и предложен план нового тома «Институт современного российского рынка и его особенности» (<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/139272>).

В первой части второго издания была затронута только проблема среднего класса, однако проблемы полюса богатства и нищеты тоже представляют интерес для институционального

анализа. Поэтому целесообразно проанализировать их более детально при подготовке третьего издания.

Во второй части необходимо добавить специальную главу, посвященную институциональным факторам экономического роста, а также структуре постсоветского бизнес класса, путям формирования бизнес-элиты, финансово-промышленным группам и роли олигархии. Целесообразно поднять и другую весьма актуальную проблему: формируется ли шумпетерианский предприниматель в постсоветской России? Кроме того, необходимо более четко объяснить причины резкого сокращения бартера в современной России.

В третьей части давно назрел вопрос о более подробном анализе коррупции и лоббизма, а также взаимосвязи экономического и политического монополизма. Думается, что настало время и для хотя бы теоретического анализа проблем формирования конституционной экономики.

Подготовка нового издания монографии создает хорошие предпосылки для включения участников дискуссии в расширенный авторский коллектив. Однако участниками круглого стола были предложены и другие пути расширения институциональных исследований.

Развитие научной периодики до американского стандарта, когда каждый университет имеет свои периодические издания, станет у нас возможным еще не скоро, поскольку это требует хорошего финансирования. Между тем Сеть безразмерна, может вместить сколько угодно текстов, а их размещение обходится много дешевле публикаций. В Сети уже размещено много текстов, нигде в «бумажном» виде не опубликованных. Но статус текстов, размещенных в Интернете на авторских или тематических сайтах, сейчас не однозначен – например, он не приравнивается ВАКом к полноценным публикациям и не позволяет включать сетевые тексты в библиографию авторских трудов.

Участники конференции выступили с предложением создать серию сетевых профильных научных журналов, публикации в которых были бы официально приравнены к «бумажным» публикациям. Для этого должны быть, конечно, созданы редакционные группы, которые осуществляли бы селекцию присланных материалов. Чтобы их работа была беспристрастной, целесообразно первоначально принимать тексты без указания авторства (например, под авторским девизом). Экспериза присланных работ обеспечит сетевым публикациям достойный уровень, и их включение в научную библиографию будет вполне правомерно.

Еще одна инициатива участников конференции – идея создания Ассоциации российских институциональных экономистов. Опыт работы Виртуальной мастерской показывает, что даже в условиях сильной географической разобщенности возможна консолидация российского сообщества экономистов-институционалистов в процессе совместной научной и учебно-методической деятельности. Обобщая накопленный опыт и пожелания коллег, участники проекта ведут в настоящее время подготовку к организации Ассоциации российских институциональных экономистов.

В заключение хочется высказать слова благодарности всем, кто принял активное участие в интернет-конференции, в ходе которой выявились огромные резервы по совершенствованию нашей монографии. Многие выступления будут предложены к печати в ведущих экономических и социологических журналах, и мы, со своей стороны, будем способствовать скорейшей публикации наиболее интересных выступлений.

Р.М. Нуреев, Е.В. Лобза

Уважаемые коллеги!

Федеральный образовательный портал по экономике, социологии и менеджменту (<http://ecsocman.edu.ru>) приглашает Вас и Ваших коллег принять участие в **конкурсе идей** на проведение Интернет-конференции или тематического форума на портале.

Предложите и обоснуйте тему, которая интересна Вам! В Вашей заявке должна быть указана тема Интернет-конференции, оптимальные даты проведения, краткий анонс, рабочий вариант программы, предполагаемая целевая аудитория, описание имеющегося задела по теме, информация о научном руководителе / модераторе конференции.

Объем первоначальной заявки – не более 2 страниц. При составлении заявки Вы можете пользоваться материалами Интернет-конференции «Поиск эффективных институтов для России XXI века».

Мы также готовы оказать информационную и технологическую поддержку в сети Интернет конференций и семинаров, проводимых Вашей организацией. Информационная поддержка включает анонс планируемого мероприятия на Федеральном образовательном портале по экономике, социологии и менеджменту, рассылку информационных сообщений по электронной почте, создание и размещение баннеров.

Технологическая поддержка осуществляется за счет создания на портале раздела, посвященного Вашему мероприятию, предоставления программных средств для размещения электронных версий докладов и тезисов, проведения он-лайн обсуждений. Могут быть организованы опросы интернет-аудитории по интересующей Вас тематике. Мы также предоставляем организационную поддержку научному руководителю и модератору Интернет-конференции.

Организовав Интернет-конференцию на портале <http://ecsocman.edu.ru>, Вы сможете опубликовать результаты своих исследований на одном из самых посещаемых в российском сегменте сети Интернет образовательном ресурсе (более 5 тыс. посетителей в день).

Вы сможете донести свои взгляды до целевой аудитории: наши посетители – это студенты, преподаватели, исследователи и аналитики в области экономики, социологии, менеджмента.

Вы сможете дискутировать с ведущими исследователями и экспертами, получить отзыв на свою работу. Вы будете реально способствовать формированию научного сообщества и новых форм научного исследования и коммуникации. На портале сохранится электронный архив, к которому всегда можно будет обратиться, дать ссылку в научных работах, а для многих специалистов это станет дополнительной возможностью проследить эволюцию тех или иных взглядов, мнений, подходов.

По решению Консультативного совета проекта лучшие тематические сообщения будут рекомендованы к публикации в ведущих научных журналах.

С заявками, вопросами и предложениями обращаться к Лобза Екатерине Валериевне, консультанту Дирекции образовательного портала:

Е-mail: conf2003@ecsocman.edu.ru, lobza@politstudies.ru

Тел.: (095) 928-91-22

По вопросам сотрудничества с Федеральным образовательным порталом по экономике, социологии и менеджменту просьба обращаться к Добряковой Марии Сергеевне, заместителю директора портала:

Е-mail: mdobryakova@hse.ru

**Программа ОДИННАДЦАТОГО симпозиума
Московской Высшей школы социальных и экономических наук и ИНТЕРЦЕНТРА**

**ПУТИ РОССИИ:
СУЩЕСТВУЮЩИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ**

15 января 2004 г., четверг

Открытие симпозиума

Вступительное слово – Т.И. Заславская

15.00–17.00. Первое заседание. Развитие капитализма в России?

Ведущая – Т.Е. Ворожейкина

Доклады:

1. *Теодор Шанин. Какого капитализма мы хотим для России.*
2. *В.Б. Кувалдин. Россия – уникам «возвратного капитализма».*
3. *Л.В. Никифоров. Россия и капитализм.*
4. *В.А. Найшуль. Чего не хватает российскому капитализму.*

17.00–17.20. Кофе-брейк

17.20–19.00. Круглый стол «Развитие капитализма в России?»

Ведущие – Т.Е. Ворожейкина, А.М. Никулин

Вопросы для обсуждения:

1. Какова специфика социетального развития России на современном этапе? Насколько адекватно она описывается в рамках термина «капитализм» и как правомерно понимать этот термин применительно к современности и России?
2. Является ли капитализм альтернативой традиционной российской системе, где государство главный и единственный фактор социальной интеграции и трансформации, или же «капитализм» выступает как очередная метаморфоза «русской системы»?
3. Пройдена ли в России историческая развилка, после которой капитализм как социально-экономическое и социокультурное явление становится безальтернативным? Состоялся ли выбор России в пользу капитализма?
4. Органичен ли капитализм для России? Какой капитализм возможен в России? Какие выводы и гипотезы подсказывает здесь опыт 1990–2003 гг.?
5. Возможно ли в России преодоление исторической инерции, выход за пределы зависимости от траектории предшествующего развития (path dependency), т.е. переход к структурированию общества *снизу* (через рынок и капиллярные структуры гражданского общества), а не *сверху* (государством)? Если да, то каково соотношение естественно исторического развития и субъектного действия в этом переходе?

16 января 2004 г., пятница

10.00–12.00. Второе заседание. **Варианты социально-экономического развития: границы коридора.**

Ведущий – Т. Шанин

Доклады:

1. *Е.Г. Ясин.* Угрозы стабилизации.
2. *А.А. Аузан.* Кризис ожиданий и варианты социального контракта
3. *В.В. Радаев.* Новая торговая революция и изменение конкурентной ситуации на российских рынках.

12.00–12.20. Кофе-брейк.

12.20–14.00. Круглый стол «**Варианты социально-экономического развития: границы коридора**»

Ведущие – Т. Шанин, А.Н. Клепач

Вопросы для обсуждения:

1. Судьбы российской модернизации: может ли капитализм стать ее движущей силой? Роль госкапитализма, крупного капитала и конкуренции в модернизации.
2. Нужно ли России слезать с нефтяной иглы и какие институты, и какая элита могут это совершить? Может ли идея повышения национальной конкурентоспособности стать созидательной силой, или она обречена остаться фразой?
3. Как Россия может вписаться в процессы глобализации: насколько российская экономика должна быть открытой, или она может модернизироваться в рамках относительно обособленной национальной модели развития.
4. Дилемма экономической свободы и справедливости: в какую сторону качнулись весы после выборов и как это повлияет на перспективы экономического развития и социальную стабильность.
5. Можно ли обустроить Россию сверху, из Москвы? Пределы экономической централизации и возможности для развития единства в территориальном разнообразии.

14.00–15.00 Обед.

15.00–17.00. Третье заседание. **Россия между выборами: какая политическая модель закрепляется?**

Ведущий – Б.Г. Капустин

Доклады:

1. *Н.В. Петров.* Силовые структуры и модель политического развития стран.
2. *А.Ю. Зудин.* Политический моноцентризм в России: генезис, особенности, будущие стратегии.
3. *Д.Б. Орешкин.* География управляемой демократии

17.00–17.20. Кофе-брейк.

17.20–19.00. Круглый стол «Россия между выборами: какая политическая модель закрепляется?»

Ведущие – Б.Г. Капустин, В.Л. Шейнис

Вопросы для обсуждения:

1. Монолитна ли власть в России?
2. Перспективы изменения партийно-политической структуры общества и парламента. Вернется ли публичная политика?
3. Что ожидает российскую Конституцию?
4. Какое влияние на развитие политической ситуации в стране будет оказывать «проблема 2008 года»?

17 января 2004 г., суббота

10.00–12.00. Четвертое заседание. **Прошлый опыт и представление о будущем. Общественное сознание и репрессивные институты.**

Ведущий – Л.Д. Гудков

Доклады:

1. *Ю.А. Левада.* На какое прошлое мы оглядываемся.
2. *П.Е. Фельгенгауэр.* Милитаризм в России: прошлое, настоящее и будущее
3. *А.Г. Левинсон.* Армия как институт социализации.

12.00–12.20. Кофе-брейк.

12.20–14.00. Круглый стол «Прошлый опыт и представление о будущем. Общественное сознание и репрессивные институты»

Ведущие – Л.Д. Гудков, Б.В. Дубин

Вопросы для обсуждения:

1. Какова роль силовых структур в нынешних политических процессах и в чем она заключается?
2. Какова роль отдельных составляющих (генпрокуратуры, армии, спецслужб, МВД)?
3. Можно ли говорить о дифференцированном (специальном) влиянии этих структур на
 - подбор кадров;
 - характер легитимации власти;
 - мобилизацию популистской поддержки;
 - образцы массовой идентичности;
 - непосредственный контроль над властью и процессами принятия решения;
 - блокировку реформ (военных, экономических и проч.);
 - массовую социализацию.
4. Технология репрессивного контроля.
5. Армия как институциональный образец и политическая культура (воспроизводство антизападничества, образа врага, изоляционизма, патернализма, иерархия); армия, силовые структуры и консервация мобилизационного общества

6. «Оборонное сознание» наше «славное прошлое» (оценка и схемы истории; историческое сознание и идеологическое воспитание).
7. История как опрокинутая в прошлое политика. Новый традиционализм. История как традиционалистская и радикальная утопия. Представление о прошлом как способ конструирования будущего. Элиминация истории и технологический детерминизм.

14.00–15.00 Обед.

15.00–17.00. Пятое заседание. **Россия в глобализирующемся мире: проблемы культурной и политической идентичности.**

Ведущий – В.С. Малахов

Доклады:

1. *И.Г. Яковенко.* Трансформация базовых идентичностей: факторы, тренды, сценарии.
2. *Р.З. Хестанов.* Культурно-национальная идентичность и рынок.
3. *В.А. Шнирельман.* Зачем русским арийская идентичность?

17.00–17.20. Кофе-брейк.

17.20–19.00. Круглый стол «**Россия в глобализирующемся мире: проблемы культурной и политической идентичности**»

Ведущие – В.С. Малахов, А.Н. Косолапов

Вопросы для обсуждения:

1. Идентичность – это процесс или результат (состояние)? Спор между западниками и славянофилами, либералами и коммунистами и т.п. есть:
 - отсутствие идентичности;
 - признак неспособности элит выработать какую бы то ни было идентичность;
 - следствие разрыва между объективным положением верхов и низов;
 - или же российская (русская) идентичность, притом весьма устойчивая?
2. Чем вызывается постоянная идеологическая расколотость российского сознания? Интеграция в мировое сообщество versus отстаивание самобытности, вписывание в глобальные структуры versus «особый путь», либералы versus державники – что лежит в основании постоянного воспроизводства известной дихотомии? Является ли это следствием специфики российских условий (каких именно и в чем?) или, возможно, нормой в жизни и функционирования любого общественного сознания вообще?
3. В российском общественном сознании этатистско-имперский компонент явным образом преобладает над гражданско-демократическим. Какие факторы – на глобальном, национальном и субнациональном уровнях – будут определять динамику идентификационных процессов в России в ближайшей и долгосрочной перспективе?
4. Можно ли сохранить идентичность, поступившись суверенитетом (смирившись с ограниченностью свободы маневра в экономической и военно-политической сфере)? Или же в случае России отстаивание суверенитета составляет конститутивный элемент идентичности?
5. В сегодняшнем мире повсеместно наблюдается смещение лояльности от нации-государства к группам (конфессиональным, этническим, субкультурным, идеологическим). Есть ли у современных государств, включая Россию,

институциональные и символические ресурсы для того, чтобы противостоять этим тенденциям?

6. С чем именно мы идентифицируем себя, если высказываемся в пользу глобализации? Сколько существует или возможно глобализаций как предметов самоидентификации? Есть ли какая-то одна глобализация, по отношению к которой необходимо определиться России, или реалистически возможны другие ее варианты? В чем именно другие и может ли Россия присоединиться к ним, не теряя своей идентичности (специфики, самобытности и т.д.).

НЕЗАВИСИМЫЙ ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ (НИСП)

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: ВЫЗОВЫ XXI ВЕКА

Вторая научная конференция
25–26 февраля 2004 г.

Программа (проект)

25 февраля, среда

| | |
|-------------|---|
| 9.30–10.00 | Регистрация |
| 10.00–10.15 | Открытие конференции. <i>Т.М. Малева</i> , директор НИСП |
| 10.15–11.45 | 1 сессия. Социальные факторы и социальные последствия экономических реформ |
| 11.45–12.00 | Кофе-брейк |
| 12.00–13.30 | 2 сессия. Финансирование и институциональное развитие здравоохранения |
| 13.30–14.30 | Обед |
| 14.30–16.00 | 3 сессия. Социальная политика и проблемы социального неравенства |
| 16.00–16.15 | Кофе-брейк |

26 февраля, четверг

| | |
|-------------|---|
| 10.00–10.15 | Открытие сессии. <i>С. В. Шишкин</i> , Директор научных программ НИСП |
| 10.15–11.30 | 5 сессия. Проблемы доступности высшего образования |
| 11.30–11.45 | Кофе-брейк |
| 11.45–13.30 | 6 сессия. Проблемы доступности высшего образования (продолжение) |
| 13.30–13.45 | Закрытие конференции. <i>Т. М. Малева</i> , Директор НИСП |
| 13.45–15.30 | Фуршет |