

Т. 13. № 3. Май 2012

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



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247



Читайте в номере:

Интервью с Марком Грановеттером

Ибрагимов Д.Х. Кто управляет деньгами в российских семьях?

Хиршман А.О. Страсти и интересы

Поддьяков А.Н. Матрицы игр человеческого метакпитала



Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь

№ 2 – март

№ 3 – май

№ 4 – сентябрь

№ 5 – ноябрь

Учредители:

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



Редакция

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

Редакционный совет

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

Содержание

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

Интервью

Интервью с Марком Грановеттером:
«Теория организаций и экономическая социология идут рука об руку...»
(перевод *Д.Ж. Ассалауовой*) 8

Новые тексты

Д.Х. Ибрагимова
Кто управляет деньгами в российских семьях? 22

Новые переводы

А.О. Хиришман
Страсти и интересы: политические аргументы
в пользу капитализма до его триумфа
(перевод *Д.А. Узланера*) 57

Расширение границ

А.Н. Поддьяков
Матрицы игр человеческого метакapиTaлa:
игры на повышение и понижение столяров,
грабителей и профессоров 71

Дебютные работы

М.М. Сакаева
Парламент как «окно возможностей»:
исследование поведения предпринимателей
с депутатским мандатом в ходе реализации рыночных интересов 96

Профессиональные обзоры

М.Е. Маркин
Новый институциональный подход
в экономической теории и экономической социологии:
основные сходства и различия 123

Новые книги

Е.С. Бердышева

Социологи о ценности и цене рыночных товаров

Рецензия на книгу: Aspers P., Beckert J. (eds). 2011. *The Worth of Goods:*

Valuation and Pricing in the Economy 134

Исследовательские проекты

Е.С. Кулдина

О Лаборатории сравнительных социальных исследований (ЛССИ) НИУ ВШЭ 146

Учебные программы

Н.Е. Тихонова, Ю.П. Лежнина

Основы социальной политики 150

Конференции

В.И. Горностаева

VI Конференция памяти Юрия Левады

«Современное российское общество и социология»

20 апреля 2012 г., Москва, Россия 164

Contents and Abstracts 169

About the Authors 172

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Прежде всего, обратим внимание на итоги очередного всероссийского конкурса нашего журнала, который проводился по рубрике «Дебюты».

Первое место заняла работа Марии Сакаевой (Сыктывкарский государственный университет) «Парламент как “окно возможностей”: исследование поведения предпринимателей с депутатским мандатом в ходе реализации рыночных интересов». Эту статью мы публикуем в данном номере.

Второе место заняла статья Полины Сергеевой (НИУ ВШЭ, Москва) «Международное волонтерство: мотивация добровольцев России и Европы». Она появится в следующем номере.

В профессиональном сообществе растёт интерес к разного рода рейтингам. Вполне осознавая условность всех этих рейтингов, мы тем не менее будем периодически информировать читателей о позициях журнала. Пока упомянем, что, по данным Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) и системы SCIENCE INDEX, в рейтинге за 2010 г. по тематике «Социология» журнал «Экономическая социология» оказался на седьмом месте (а среди собственно социологических журналов — на четвёртом). Наверное, это неплохо. Что будет дальше, посмотрим. А тем временем представим новый номер.

В рубрике «**Интервью**» публикуется беседа с самым известным и наиболее цитируемым представителем мировой экономической социологии *Марком Грановеттером* (Mark Granovetter), профессором Стэнфордского университета (США). Он рассказывает о том, как соотносятся теория организаций и экономическая социология, раскрывает основы современного сетевого подхода, рекомендует новые, наиболее интересные книги. Упоминает и свою книгу, которую готовит ещё с 1980-х годов. Интервью записано в феврале 2012 г. *И.С. Чириковым*. Предыдущее интервью с профессором Грановеттером, записанное мною в Стэнфорде, было опубликовано в нашем журнале (2002. 3 (1)) и в книге «Экономическая социология: автопортреты» (М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006).

В рубрике «**Новые тексты**» размещена статья *Д.Х. Ибрагимовой*, доцента кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ, «Кто управляет деньгами в российских семьях?». В представленном исследовании изучаются типы управления финансами в российских семьях. Анализ количественных эмпирических данных позволяет рассмотреть распределение семей по типам управления финансами, зафиксировать элементы дифференциации семей, а затем с помощью регрессионных моделей выявить ключевые факторы, определяющие различия в системах управления семейными финансами, в том числе душевой доход на члена семьи, статус занятости супругов, их возраст, образование и стаж в браке, социально-демографический тип семьи, а также наличие того же типа управления финансами в семье родителей. Информационной базой исследования являются данные третьей волны «Мониторинга финансового поведения населения и доверия финансовым институтам» НИУ ВШЭ (октябрь — ноябрь 2011 г.).

Рубрика «**Новые переводы**» представляет фрагмент известной книги выдающегося экономиста *Альберта Хиршмана* «The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph» («Страсти и интересы: политические аргументы в пользу капитализма до его триумфа»), впервые изданной в 1977 г. В ней реконструируется интеллектуальный климат XVII–XVIII веков и анализируется то, как преследование материальных интересов постепенно начало играть важную роль в сдержива-

нии человеческих страстей. Русский перевод книги недавно вышел в издательстве Института Гайдара. Фрагмент публикуется с любезного согласия издателя.

Наша новая рубрика «**Расширение границ**» продолжается материалом по экономической психологии. Здесь публикуется статья *А.Н. Поддьякова*, профессора факультета психологии НИУ ВШЭ, в которой вводится понятие «человеческий метакапитал» как совокупность компетенций по управлению человеческим капиталом других людей. Этот капитал разделяется на положительный или отрицательный в зависимости от того, способствует он или препятствует формированию человеческого капитала. Подход не бесспорен с точки зрения конвенциональной экономической теории, но несомненно заслуживает внимания.

В рубрике «**Дебюты**» публикуется, как мы уже отметили, работа победительницы конкурса нашего журнала, преподавателя Сыктывкарского государственного университета *М.М. Сакаевой*. Её статья посвящена изучению перехода предпринимателей из бизнеса в политику без отказа от ведения предпринимательской деятельности. На примере Законодательного собрания Санкт-Петербурга изучены возможности и ресурсы, которые доступны собственникам бизнеса с депутатским мандатом. Автор приходит к выводу, что депутатский мандат — это «окно возможностей», позволяющее предпринимателю оптимизировать положение на рынке. Кроме того, в работе показаны ограничения, с которыми предприниматели сталкиваются в ходе реализации своих экономических интересов.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» печатается материал *М.Е. Маркина*, научного сотрудника ЛЭСИ НИУ ВШЭ. Он посвящён сравнительному анализу ключевых положений нового институционального подхода, представленных в новой институциональной экономической теории (О. Уильямсон и Д. Норт), новой экономической социологии (П. Димаджио, У. Пауэлл, Н. Флигстин и др.) и в экономической теории конвенций (Л. Болтански, Л. Тевено и др.).

В рубрике «**Новые книги**» публикуется рецензия *Е.С. Бердышевой* (НИУ ВШЭ) на книгу «The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy» («Ценность товаров: оценивание и ценообразование в экономике»), вышедшую в 2011 г. под редакцией *П. Асперса* и *Й. Бекерта* в издательстве *Oxford University Press*. Сборник является результатом проекта по развитию социологии рынков в Институте изучения обществ им. Макса Планка в Германии. В числе авторов статей, включённых в книгу, немало звёздных имён: М. Фуркад, Л. Карпик, О. Вельтус, Ч. Смит, Д. Старк и др.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» рассказывается о Лаборатории сравнительных социальных исследований (ЛССИ), созданной в НИУ ВШЭ в конце 2010 г. Научным руководителем ЛССИ является знаменитый социолог и политолог Рональд Инглхарт, профессор политологии Мичиганского университета (США), удостоенный в 2011 г. за свои многочисленные работы премии Скитти (The Johan Skytte Prize) в области политологии. Профессор Инглхарт — создатель глобального проекта «Всемирное исследование ценностей» (World Values Survey), который он возглавляет с 1981 г. Проект содержит информацию о почти 90 странах мира. Исследовательский коллектив Лаборатории включает 30 сотрудников, от профессоров до студентов, работающих в Санкт-Петербурге и в Москве в области сравнительных межстрановых исследований. Помимо штатных сотрудников, в проектах Лаборатории принимают участие учёные из регионов России, стран СНГ и дальнего зарубежья, отбираемые на регулярных конкурсах на позицию ассоциированного сотрудника. Материал подготовлен стажёром-исследователем ЛССИ *Е.С. Кулдиной*.

В рубрике «**Учебные программы**» мы знакомим вас с программой учебной дисциплины «*Основы социальной политики*». Она преподаётся Н.Е. Тихоновой и Ю.П. Лежниной в бакалавриате факультета социологии НИУ ВШЭ.

В рубрике «**Конференции**» *В.И. Горностаева* рассказывает о прошедшей 20 апреля 2012 г. в НИУ ВШЭ VI ежегодной Конференции памяти Юрия Левады «Современное российское общество и социология». С докладами по актуальным социальным темам выступили молодые исследователи, работающие или обучающиеся в области социологии, — студенты и аспиранты различных вузов страны, сотрудники научных центров и организаций.

* * *

Приближается июнь, а вместе с ним — зачёты, экзамены, защиты. Желаем успехов тем, кто их принимает, и, конечно, тем, кто сдаёт!

ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Марком Грановеттером: «Теория организаций и экономическая социология идут рука об руку...»



Грановеттер Марк (Granovetter, Mark) — профессор им. Джоан Батлер Форд (Joan Butler Ford Professor) факультета социологии Стэнфордского университета (Стэнфорд, США).

Email: mgranovetter@stanford.edu

Перевод с англ.
Д.Ж. Ассалауовой.

— Марк, 10 лет назад в Вашем первом интервью журналу «Экономическая социология» [Грановеттер 2002] Вадим Радаев попросил Вас классифицировать ключевые подходы в экономической социологии. Тогда Вы говорили о том, что принято выделять три широкие области: к первой относится культурологическая и символическая перспектива; вторая сфокусирована на проблемах власти и властных отношений в экономике, третья же представлена сетевым подходом. С Вашей точки зрения, актуальна ли эта классификация сегодня? Что-то изменилось?

— Описанные подходы представляются мне не как научные школы, но как темы в экономической социологии, хотя каждая из них может ассоциироваться с определёнными людьми. Думаю, сегодня большинство экономсоциологов осознают значимость каждой из этих тем и понимают, что недостаточно уделять внимание какому-либо одному аспекту. Исследователи, сосредоточенные главным образом на изучении вопросов культуры, понимают, что власть и сети не менее важны. В свою очередь, социологи, занимающиеся сетевым анализом, безусловно, не могут игнорировать культуру и властные отношения, и т.д. Вероятно, в истории экономической социологии было время, когда исследователей можно было классифицировать строго в рамках этих категорий, но сегодня данное разделение представляется мне достаточно условным. Названные мной области — лишь общие тематические направления, и большинство исследователей стараются держать их в поле зрения, предлагая такую теоретическую перспективу, которая выстраивается с учётом наработок в рамках каждой из этих тем.

— Можем ли мы в таком случае говорить о существовании научных школ в экономической социологии?

— Трудно сказать, что можно отнести к научной школе в строгом смысле слова, так как в рамках экономической социологии реализуется огромное количество совершенно разных типов исследований. Не думаю, что сегодня существуют явно выраженные научные школы. Даже то, что называют марксистской экономической социологией, имеет множество вариаций, которые пересекаются с другими направлениями в экономической социологии. Поэтому я не стал бы говорить о том, что в экономической социологии существует определённый набор научных школ.

Я рассказываю своим студентам о том, что существуют три упомянутых выше измерения, которые крайне важно учитывать в своих исследованиях, и все они, пусть и с разных сторон, характеризуют практически любой

экономико-социологический объект, который выбирается для изучения, хотя вполне возможно, что в конкретном исследовании акцент будет сделан лишь на одном из этих измерений. Однако невозможно сделать хорошую работу, если сфокусироваться исключительно на одном аспекте. Таким образом, если вы изучаете только сети или только власть, игнорируя другие измерения, то вряд ли вы далеко продвинетесь в своём понимании.

— *Можно ли тогда утверждать, что экономическая социология представляет собой в большей или меньшей степени цельную область знания?*

— Мы имеем дело с социологическим подходом к изучению хозяйства. И я не вижу причин, почему в данном случае набор тем должен фундаментально отличаться от социологических исследований политики, религии, науки или любого другого института. Хозяйство — лишь один из социальных институтов, интересных социологам. Независимо от того, к какой отрасли социологии вы принадлежите, если один из институтов (например, хозяйство или политическая система) попадает в область ваших интересов, то нельзя ограничиваться изучением только этого института. Социология учит нас одной важной идее, которую не встретишь в рамках других дисциплин: различные институты тесно взаимосвязаны между собой.

Поэтому, исследуя экономические вопросы, мы не можем оставить в стороне темы политики, родства, науки или религии, а занимаясь политическими отношениями, нельзя игнорировать аспекты экономики и науки.

Социология как наука — и именно это отличает её от экономической теории или политической науки — посвящена тому, как различные институты сочетаются или не сочетаются друг с другом, вступают в противоречия между собой.

Другие научные дисциплины акцентируют внимание на том, как отдельно взятый институт функционирует в обществе, и вследствие этого не могут достичь полноты объяснения, что социологические исследования (в идеальном случае) способны делать.

Современные социологи не всегда уделяют этому должное внимание, но, думаю, социологическая теория обязана показывать, как различные институты связаны друг с другом в том или ином обществе. И это является отличительной особенностью социологии как науки, которая не должна ограничиваться изучением отдельно взятого института.

Десять лет назад в интервью я утверждал, что, по большому счёту, не считаю себя экономсоциологом, поскольку в первую очередь заинтересован в изучении разного рода институтов. Хозяйство — лишь один из таких институтов, который я выбрал для непосредственного изучения, отчасти из-за того, что, на мой взгляд, ему было посвящено не так много исследований. Когда я только приступил к его изучению, социологи, особенно в США, достаточно долгое время игнорировали экономические вопросы. На этом поле целиком и полностью доминировали экономисты, не уделявшие внимания другим социальным институтам, нерациональным формам человеческого поведения и предлагавшие для его объяснения схему «цель — средства». Помимо экономики, меня также интересуют вопросы политики. Ни при каких условиях вы не сможете понять хозяйственную жизнь, если за скобками анализа оставляете политическую сферу. Вы живёте в России и знаете это как никто другой.

Один из парадоксов марксизма состоит в том, что Маркс провозгласил сферу хозяйства в качестве основы и первопричины всех процессов, однако если и существует место на земле, подтверждающее приоритет политической жизни над экономической, то это Россия и бывший Советский Союз.

Как же возможно изучать хозяйственную жизнь и действительно понять, что с ней происходит, если не затрагивать при этом вопросы властных отношений или социальных сетей?

Сети, по сути, приводят политическую жизнь в действие. Поэтому такого рода аналитический инструмент необходим для изучения любого социального института (как он меняется и как связан с остальными институтами), но при этом изучение сетей вовсе не является самоцелью.

— *Из этого следует: экономическая социология во многом ориентируется на то, что происходит в общей социологии...*

— Безусловно.

— *Какие социологические наработки кажутся Вам наиболее важными для экономической социологии?*

— С моей точки зрения, любые значимые идеи общей социологии могут быть использованы для изучения хозяйственной жизни. Экономическая социология ни в коем случае не является своего рода гетто с собственными теориями, никоим образом не связанными с общей социологией. Поскольку экономика — лишь один из социальных институтов, я не могу найти веских причин для того, чтобы принципы её изучения как-то отличались от тех, что применимы к социальным институтам вообще.

Что касается современных наработок, нельзя не упомянуть акторно-сетевую теорию и концепцию перформативности: обе являются продуктом французской социологической мысли, и к каждой из них причастен Мишель Каллон. Дональд Маккензи, шотландский социолог, много писавший о перформативности (на его счету превосходная книга «An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets» («Двигатель, а не фотокамера: как финансовые модели трансформируют рынки») [MacKenzie 2006]), сейчас изучает финансовый кризис 2008 г., применяя тезис о перформативности и развивая акторно-сетевую теорию.

Полагаю, что идея перформативности достаточно плодотворна для понимания экономики. Маккензи провёл ряд очень интересных исследований, посвящённых, например, тому, как цены на опционы стали устанавливаться в соответствии с моделью Блэка—Скоулза—Мертон¹, трансформировавшей практику продажи опционов.

Маккензи получил ещё ряд интересных результатов, и я думаю, его работы, несомненно, заслуживают внимания.

Каллон в сборнике 1998 г. (где я опубликовал статью об индустрии производства электроэнергии в США) развивает похожие темы [Callon 1998]. И это, по-моему, один из наиболее интересных способов размышления о хозяйственной жизни в современном мире.

Пьер Бурдьё (Pierre Bourdieu), чьи работы в значительной степени сфокусированы также на экономической социологии, привлекает идеи из своей общей социологической теории о хабитусе и другие общие идеи, чтобы исследовать экономическую проблематику. И в этом плане его концепции также кажутся мне крайне полезными, а его труды — заслуживающими исследовательского внимания.

¹ Модель ценообразования опционов Блэка—Скоулза—Мертон, или формула Блэка—Скоулза (Black—Scholes Option Pricing Model), позволяет предсказывать теоретические цены на опционы. — *Примеч. перев.*

— *Какие подходы Вы можете назвать передовыми в современной социологической теории?*

— Я думаю, можно назвать несколько подходов. Например, сейчас к изданию готовится книга Джона Паджетта и Вуди Пауэлла, в которой представлена попытка концептуализировать то, как появляются новые организационные или экономические формы [Padgett, Powell, Forthcoming]. Их аналитический арсенал представляет собой некую комбинацию множественного сетевого анализа (*multiple network analysis*) и теоретических аргументов, заимствованных из химии.

Паджетт утверждает, что новые институты возникают путём транспозиции (*transposing*) существующих паттернов в новое окружение. Это, как мне кажется, несколько созвучно социальной психологии, в том числе работам о схемах: существуют определённые способы, с помощью которых люди могут понимать мир, определённые паттерны, в соответствии с которыми язык обретает смысл.

Тезис Паджетта заключается в том, что люди, пытаясь справиться с новой хозяйственной проблемой, обращаются к уже имеющимся у них ментальным схемам, а также опираются на уже знакомые им варианты решения других задач, которые могут и не быть связаны очевидным образом с экономикой, а заимствованы из иных ситуаций, будь то родственные отношения или же политический контекст. Люди, таким образом, используют знакомые им принципы функционирования этих институтов при решении экономической проблемы, и в экономическом контексте эти принципы получают новое звучание и новые функции. Процесс, когда транспозиция и рефункционализация (*refunctionality*) (возникновение в изменившемся окружении новой функции прежних паттернов поведения) начинают трансформировать другие окружающие институты, авторы, пользуясь химической терминологией, называют катализом.

Паджетт опубликовал статью, описывающую процесс формирования системы партнёрства в средневековой Флоренции [Padgett, McLean 2006], в которой он также применяет наработки множественного сетевого анализа, исследуя сети родственных отношений, политические и экономические сети. Паджетт показывает, как эти схемы транспозиционируются из одного институционального контекста в другой, как приобретают новое функциональное значение и затем меняют ситуацию вокруг.

С моей точки зрения, это очень интересный ракурс: используя некоторые из положений сетевой теории, мы получаем возможность изучить и понять, как институты связаны друг с другом.

Паджетт и Пауэлл находятся лишь на начальной стадии разработки этих концептов, но их идеи представляются мне передовыми и плодотворными для понимания инноваций экономических и организационных.

Их идеи содержат гораздо более мощные аргументы, чем то примитивное функциональное объяснение, с которым вы сталкиваетесь, когда на вопросы: «Как появился рынок акций?» или «Как образовалась система партнёрства?» — получаете в ответ: «Потому что в данных условиях этот вид отношений был наиболее эффективен». Однако чаще всего то, что является наиболее эффективным, как раз и не возникает, иначе мы не сталкивались бы с такими беспорядками в обществе.

Нас часто окружают хаос и катастрофы, и мы видим, как некоторые функции не выполняются вовсе. Поэтому мысль о том, что можно объяснить появление нового с точки зрения его эффективности в решении проблемы, нельзя признать удовлетворительной, ведь большинство проблем по-прежнему никак не решается. Повторюсь: если бы они решались, мы не имели бы столько беспорядка вокруг.

Поэтому я думаю, концепция Пауэлла очень плодотворна. Она сформировалась под влиянием идей Стивена Гулда и Ричарда Левонтина, написавших интересную статью, посвящённую критике социо-

биологии [Gould, Lewontin 1979]; в рамках этой дисциплины принято объяснять характерные признаки видов через эволюционные проблемы, с которыми эти отличительные черты помогают справляться.

Эволюционные теории очень распространены: например, определённый вид животных имеет длинную шею, потому что обитал в среде, где пища росла высоко на деревьях. Подобный способ объяснения можно назвать адаптационным.

Гулд и Левонтин утверждают, что это адаптационное объяснение бывает вполне правдоподобным, но не обязательно является истинным, поэтому необходимо показывать, как именно возникла та или иная характеристика.

В результате вполне может оказаться, что причина её возникновения совершенно иная, отличная от той, которую предполагает адаптационное объяснение.

В этом смысле идеи Паджетта и Пауэлла, как мне кажется, действительно опираются на критику адаптационного объяснения: исторический анализ, который они проводят, требует насыщенного описания деталей. Гораздо проще посмотреть на то, что случилось, и объяснить произошедшее с помощью истории об адаптации (о том, с какой проблемой нечто помогло справиться), чем кропотливо и дотошно выяснять, как это происходило на самом деле, почему данная частная проблема была разрешена. Не говоря уже о том, что большинство проблем в конечном счёте вообще не разрешаются.

— *Мой следующий вопрос о том, как соотносятся между собой экономическая социология и социология организаций. Я беседовал с Диком Скоттом (Dick Scott), и в интервью он говорил о том, что в 1950-х и 1960-х годах экономическую социологию рассматривали как часть социологии организаций; сегодня наблюдается обратная ситуация, и многие рассматривают социологию организаций как часть экономической социологии. Согласны ли Вы с такой точкой зрения?*

— Мне кажется, что в 1950-х и 1960-х годах активно развивалась так называемая индустриальная социология, в рамках которой проводились главным образом исследования крупных промышленных предприятий. Затем она сошла на нет как самостоятельное направление, частично или полностью переродившись в организационную теорию.

Сейчас, я думаю, теория организаций и экономическая социология идут рука об руку, в значительной мере сближаясь друг с другом.

Организационная теория важна для экономической социологии, потому что экономическая деятельность осуществляется в хозяйственных организациях, как коммерческих, так и некоммерческих. Поэтому, если вас интересуют производство, распределение и потребление товаров и услуг, необходимо разобраться в том, как работают организации, занимающиеся их изготовлением и распространением.

Когда мы обсуждаем эти вопросы с моими студентами, я обращаю их внимание на работы Альфреда Чандлера (Alfred Chandler) и Оливера Уильямсона (Oliver Williamson). Возможно, вы помните, что в моей статье об укоренённости [Грановеттер 2002] тезис Уильямсона о трансакционных издержках [Williamson 1975] был одной из отправных точек рассуждений.

В той работе я беру те положения организационной теории, которые нельзя в полной мере назвать социологическими (основанные на идее о рациональном достижении таких целей, как, например, снижение трансакционных издержек), и помещаю их в социологический контекст, чтобы они стали более понятными.

В ходе такого анализа я не задумывался о том, выхожу ли за границы экономической социологии и вторгаюсь ли в поле организационной теории.

На самом деле это совершенно не важно. Речь идёт об исследовательской проблеме, пытаюсь решить которую, вы привлекаете подходящие идеи независимо от того, в рамках какого направления они появились.

В нашем университете курсы по экономической социологии и организационной теории преподаются отдельно. Содержательно некоторые темы последней, возможно, никак не соотносятся с экономической социологией, так как посвящены организациям, не несущим никаких экономических функций (например, чисто политические или добровольные организации и различного рода клубы по интересам; скажем, клуб садоводов). То же можно сказать и в отношении экономической социологии: ряд идей о роли культуры, работы Вивианы Зелизер (Viviana Zelizer) о деньгах, вряд ли заинтересуют исследователей, работающих в организационной парадигме. Но, конечно, тематически эти курсы сильно пересекаются.

И, по-моему, это абсолютно естественно. Не нужно беспокоиться о том, является ли экономическая социология частью организационной теории, или же наоборот.

Думаю, содержательно эти две самостоятельные области неизбежно пересекаются, и когда это происходит, нет нужды задумываться о том, переходите ли вы границы какой-либо из них.

— Давайте теперь обратимся к перспективе сетевого анализа в экономической социологии и социологии организаций. Какие методологические подходы или темы в этой области Вам представляются наиболее перспективными?

— Я думаю, что сети — это инструмент исследования, применяемый в большинстве областей социологической науки. Вряд ли существует уровень организации социальной жизни, на котором сети были бы не важны.

Они важны всегда. Социальные сети используются как инструмент, с помощью которого можно понять и объяснить более широкое социальное окружение. Пожалуй, причина интереса социологов к сетям заключается в том, что они являются неким мезоуровнем, связывающим в объяснительной схеме отдельных индивидов с их целями или же очень небольшие группы с более широкой институциональной средой.

Сети способствуют достижению отдельными индивидами целей более высокого уровня, а результаты, которых они таким способом добиваются, аккумулируются в виде более крупных институциональных образований и событий.

Именно поэтому сетевой подход позволяет соотнести микро- и макроуровни, являясь важным аналитическим инструментом в любом типе социологического исследования.

Иногда социологи ссылаются на сетевую теорию или идентифицируют кого-то как сетевого теоретика, что, с моей точки зрения, не совсем верно, так как сетевой подход в большей степени метод, чем самостоятельная теория. Формальное исследование сетей никуда вас не приведёт, до тех пор пока вы не поместите их в некоторый социальный контекст и не объясните, как люди используют сети для достижения целей, или же как люди взаимодействуют в рамках сетей для достижения общего результата.

При этом люди необязательно осознают и чётко формулируют эту цель; всё, что происходит внутри сетей, необязательно является результатом рационального поиска, в принципе. В реальной жизни эти процессы гораздо сложнее. По крайней мере, сложнее, чем они представлены в теории рационального выбора.

— *Можно ли говорить о том, что сетевой подход в экономической социологии опирается на некоторые общепринятые положения и принципы?*

— Помимо соображения о том, что сети имеют значение, существуют и общие для всех довольно простые математические аксиомы, например: «Если имеется n точек, можно провести столько-то линий» и т. п. Но я не рассматриваю сетевой анализ как единый теоретический подход для изучения чего-либо.

Многие исследования в рамках сетевого подхода фокусируются на очень конкретных технических вопросах. Изучение этих вопросов, несомненно, важно, однако некоторые авторы рассматривают их решение как самоцель, что снижает привлекательность такого анализа.

И мне кажется, что даже те, кто занимается сетями в теоретическом русле, имеют слишком разные теоретические интересы, поэтому не думаю, что здесь можно говорить о наличии некоего теоретического ядра, которое объединяет всех исследователей социальных сетей.

Тем не менее некоторые теоретические вопросы гораздо легче разрешить, если использовать сетевую методологию. Например, несомненный предмет сетевого анализа — распространение инноваций.

Внутри социальных сетей происходит появление и распространение норм, поэтому, чем больше мы знаем о сетях, тем больше понимаем, как нормы объединяют людей и распространяются из одной части социальной организации в другую. В объяснении того, как работают нормы, нельзя обойти вниманием конкретные сети социальных отношений. Это та ошибка, которую, например, совершил Толкотт Парсонс (Talcott Parsons). Он полагал, что может изучить влияние норм и ценностей, игнорируя конкретные уровни социального анализа и до некоторой степени интуитивно предполагая то, какие ценности относятся к общеразделяемым (как если бы все люди на этот счёт думали одинаково).

Общество представляет собой более сложное образование, и одной из причин, почему теории Парсонса перестали быть популярными, является то, что в предложенной им теории общества нет места для конфликта: ведь все согласны по поводу основополагающих ценностей. Было бы неплохо, не правда ли? Но в действительности общества не являются таковыми.

Повторюсь: сетевой анализ — лишь инструмент. Но очень мощный инструмент, ибо утверждение о том, что люди включены в сети отношений, характеризует фундаментальный аспект социальной жизни. Этот инструмент помогает нам понять, как разворачиваются социальные процессы и происходят перемещения в социальном пространстве.

И если обратиться к классикам социологии, например, к работам Маркса, Вебера или Дюркгейма (особенно Дюркгейма), то легко обнаружить, что сетевая метафора является основанием для целого ряда их идей.

Вспомните типы самоубийств по Дюркгейму [Дюркгейм 1994]; его теория может быть легко переформулирована в терминах анализа социальных сетей.

— Можете привести пример?

— Рассмотрим эгоистический тип самоубийства и аномию. Тезис о том, что протестанты совершают самоубийство с большей вероятностью, чем католики, относится к дискуссии о том, какие типы сетей поддержки (*support network*) наблюдаются в каждом случае. Дюркгейм не использует терминологию сетевого анализа, поскольку в то время она ещё не была сформулирована, но, по сути, его рассуждения близки по содержанию к сетевому подходу. То же самое можно сказать и о тезисах, которые он выдвигает в борьбе с психологическим редукционизмом.

Классики социологии представляли общество пронизанным сетями отношений. Думаю, это относится к Веберу и, несомненно, к Зиммелю. Возможно, тот факт, что к середине XX века эта метафора перестала быть актуальной, и есть причина, по которой социология того времени переживала упадок.

Высокий уровень абстракций, характерный для теоретизирования того периода, вытеснил конкретных людей и их социальные отношения на периферию исследовательского внимания, как если бы они были всего лишь производными более крупных социальных образований. Но в действительности общество работает совсем не так.

— *Интересное замечание. Не могли бы Вы рассказать более подробно о новых наработках в области исследований межорганизационных сетей. Например, есть ли новые идеи в исследованиях переплетённых директоратов (interlocking directorates)?*

— Безусловно, в этой области есть множество интересных работ, но для того, чтобы понять природу переплетённых директоратов, важно обратиться к теоретическим аргументам. Для чего нужны переплетённые директораты? Чтобы запустить инновации? Или они связаны с властными отношениями? Некоторые исследователи пытаются показать, что это явление, по сути своей, политическое. И здесь мы возвращаемся к Ч. Райту Миллсу (C. Wright Mills) или к любым другим теоретикам элит, или к тем, кто утверждает, что «мир тесен» (*small world*), говоря о властных элитах: исследование заходит в тупик, если мы не дополним сетевой анализ общими социологическими теориями власти.

Знание о структуре сети не является достаточным для понимания элиты и того, как она осуществляет свою власть: необходимо определение власти как таковой, понимание механизмов её распространения и социальных норм. Сети — лишь часть общей картины. Они выступают необходимым, но не достаточным условием для изучения крупных социальных образований.

Существуют и другие интересные результаты исследований, особенно в рамках проблематики распространения инноваций. Безусловно, можно опираться на теорию ресурсной зависимости, разработанную Джеффри Пфеффером (Jeffrey Pfeffer) и Джеральдом Саланчиком (Gerald Salancik). В рамках этой теории обсуждаются вопросы о том, как организации связаны друг с другом, однако их подход не акцентирует внимание на структурных элементах сетей, в которые организации вовлечены.

Упомянутые выше исследования появились недавно, хотя изучение переплетённых директоратов имеет почти столетнюю историю. Интерес возник, по крайней мере, тогда, когда люди столкнулись с необходимостью решать вопросы, связанные с властью и тайными сговорами. В 1912, 1913 и 1914 гг. в Сенате США проводились так называемые слушания Пуйо², где, по сути, поднимались вопросы тайных

² Имеются в виду слушания, организованные в Сенате США, по делу финансовых трстов. Комитетом, который возглавлял член конгресса Арсен Пуйо (Arsene Pujo), велись расследования деятельности финансовых магнатов США, сумевших сосредоточить в своих руках власть над финансами страны. Сегодня популярна теория о существовании тогда тайного заговора. — *Примеч. перев.*

сговоров и выявлялись (с применением опросных техник) сложно устроенные сети потенциальных заговорщиков, в том числе переплетения. Но теорий на этот счёт тогда не было.

Чтобы продвинуться в понимании того, как реализуется власть, мы должны формулировать более общие гипотезы о власти применительно к сетевым переплетениям, чего до недавнего времени не делалось.

Собственно, этим я сейчас и занимаюсь. Книга, которую я пишу, посвящена экономической социологии в целом, но в ней есть глава о властных отношениях, где я излагаю свои рассуждения на этот счёт.

— *Это не та книга, о которой Вы говорили в прошлом интервью? Вы собирались закончить её в 1987 г.?*

— Именно так. Конечно, я немного выбился из графика, но, надеюсь, это сделает книгу только лучше.

— *Когда Вы планируете закончить книгу?*

— Вообще, черновой вариант первой части готов: я веду переговоры с издателем, и мы, скорее всего, выпустим её как отдельную книгу. Так что некоторые из этих рассуждений всё же в скором времени увидят свет и, наконец, покинут ящик моего стола.

— *Складывается впечатление, что Вы работаете над чем-то фундаментальным в духе «Хозяйства и общества» М. Вебера...*

— За исключением того, что название моей книги звучит как «Общество и хозяйство». Думаю, настало время расположить эти два термина в правильном порядке.

— *Это верно. Тогда последний вопрос к Вам. Какие книги или статьи, опубликованные в последние три или четыре года, Вы считаете наиболее значимыми и рекомендуете прочитать экономсоциологам?*

— Лучше всего будет дать Вам список обязательной литературы для подготовки наших магистрантов к экзамену. Я не включил бы в этот список книги, которые не стоят прочтения³.

Думаю, что есть ещё множество замечательных книг, которые стоит прочитать. Например, новая работа Дэвида Старка «The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life» («Смысл диссонанса: оценки ценности в хозяйственной жизни») [Stark 2009], особенно вводная глава о гетерархии [Старк 2009]. Готовящаяся к изданию книга Паджетта и Пауэлла содержит необычайно интересный подход. Мне также очень нравятся работы Дональда Маккензи. «Двигатель, а не фотокамера» — книга преимущественно об экономической социологии, но ею не исчерпывается. Внимание к проблемам перформативности проистекает из социальных исследований науки, а потому довольно интересно наблюдать за тем, как исследования научных институтов повлияли на осмысление современных экономических процессов.

В этом отношении крайне полезны работы Карин Кнорр (Karin Knorr) из Чикагского университета (её также называют Карин Кнорр-Цетина), которые тоже могут быть отнесены к корпусу исследований по перформативности.

³ См. приложение «Список литературы, рекомендуемой для подготовки к экзамену...». — *Примеч. перев.*

Я отмечу Вивиану Зелизер, а также Пола Димаджио, особенно его статью 1997 г. «Culture and Cognition» («Культура и познание») [DiMaggio 1997], и Нила Флигстина, чьи труды о проблеме контроля и взаимосвязи рынков и политики побуждают к размышлению [Fligstein 1996].

Я мог что-то упустить, поэтому предлагаю всё же внимательно изучить тот список литературы, который я упомянул.

— *Большое спасибо.*

Беседовал Игорь Чуриков
Стэнфордский университет
27 февраля 2012 г.

Приложение

Список литературы, рекомендуемой для подготовки к экзамену (магистерская программа по экономической социологии, 2012 г.)

Составители: Марк Грановеттер, Паоло Париджи (Paolo Parigi), Кристобэл Янг (Cristobal Young), Стэнфорд.

Классические тексты

Smith A. 1776. *The Wealth of Nations*. I. W. London: Strahan and T. Cadell; Chs. 1, 2, 10 (Part 1); см. также Смит А. 2007. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: ЭКСМО; Гл. 1; 2; 10.

Durkheim E. 1997. *The Division of Labour in Society* / Coser L.A. (trans.). New York: Free Press; см. также Дюркгейм Э. 1996. *О разделении общественного труда*. М.: Канон.

Swedberg R. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Weber M. 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology* / Roth G., Wittich C. (eds); Fischeff E. et al. (trans.). Berkeley: University of California Press.

Polanyi K. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. New York: Farrar & Rinehart; Chs. 4, 6; см. также Поланьи К. 2002. *Великая трансформация*. СПб.: Алетейя; Гл. 4; 6.

Polanyi K. 2001. The Economy as Instituted Process. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds). *The Sociology of Economic Life*. 2nd ed. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 1; см. также Поланьи К. 2001. Экономика как институционально оформленный процесс. *Экономическая социология*. 3 (2): 62–73. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-2/index.html>

Общие вопросы

Hirschman A. 1982. Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble? *Journal of Economic Literature*. 20: 1463–1484.

Elster J. 1989. Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*. 3 (4): 99–117; см. также: Эльстер Ю. 1993. Социальные нормы и экономическая теория. *THESIS*. 3: 73–91.

Gouldner A. 1960. The Norm of Reciprocity. *American Sociological Review*. 25: 161–178.

Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (November): 481–510; см. также: Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-3/index.html>

Macaulay S. 1963. Non-Contractual Relations in Business. *American Sociological Review*. 28: 55–67.

Mackenzie D. 2006. *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge, MA: MIT Press.

Sen A. K. 1977. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*. 6 (4): 317–344.

Stark D. 2009. *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton, NJ: Princeton University Press. Ch. 1; см. также: Старк Д. 2009. Гетерархия: организация диссонанса. *Экономическая социология*. 10 (1): 57–89. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-1/index.html>

Культурологический подход

Dobbin F. 2011. Why the Economy Reflects the Polity: Early Rail Policy in Britain France and the United States. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds). *The Sociology of Economic Life*. 3rd ed, Boulder, CO: Westview Press. (Summary of Dobbin 1994, Forging Industrial Policy.); см. также: Доббин Ф. 2004. Формирование промышленной политики. Заключение. *Экономическая социология*. 5 (1): 45–62. URL: <http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>

Zelizer V. 1978. Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th Century America. *American Journal of Sociology*. 84 (3): 591–610; см. также: Зелизер В. 2010. Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века. *Экономическая социология*. 11 (2): 54–72. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-2/index.html>

Zelizer V. 1994. The Social Meaning of Money. New York: Basic Books; см. также: Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег*. М. ГУ ВШЭ. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-1/index.html>

Abolafia M. 1994. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, MA: Harvard University Press; 1–63.

Сетевой подход

Burt R. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510; см. также: Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-3/index.html>

Uzzi B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*. 42: 35–67.

Podolny J. 1993. A Status-Based Model of Market Competition. *American Journal of Sociology*. 98 (4): 829–872.

Podolny J. 2001. Networks as Pipes and Prisms of the Market. *American Journal of Sociology*. 107 (1): 33–60.

Padgett J.F., McLean P. 2006. Organizational Invention and Elite Transformation: The Birth of Partnership in Renaissance Florence. *American Journal of Sociology*. 111 (5): 1463–1568.

Компаративный, исторический, институциональный подходы

Dore R. 1983. Goodwill and the Spirit of Market Capitalism. *British Journal of Sociology*. 34 (4): 459–482; см. также: Дор Р. 2010. Добрая воля и дух рыночного капитализма. *Экономическая социология*. 11 (3): 37–57. URL: <http://www.hse.ru/mag/ecsoc/2010-11-3.html>

Hall P., Soskice D. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Introductory chapter. Oxford University Press.

Streeck W. 2011. E Pluribus Unum? Varieties and Commonalities of Capitalism. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds). *The Sociology of Economic Life*. 2nd ed. Boulder, CO: Westview Press.

Evans P. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.

James H. 2008. Family Values or Crony Capitalism? *Capitalism and Society*. 3 (1): 1–28.

Nee V. 1996. The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China. *American Journal of Sociology*. 100: 908–949.

Zhou X. 2000. Economic Transformation and Income Inequality in Urban China. *American Journal of Sociology*. 105 (4): 1135–1174.

Walder A. 2011. Transitions from State Socialism: A Property Rights Perspective. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds). *The Sociology of Economic Life*. 2nd ed. Boulder, CO: Westview Press.

Политический подход

Burawoy M. 1979. *Manufacturing Consent: Changes in the Labour Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.

Fligstein N. 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*. 61: 656–673; см. также: Флигстин Н. 2003. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. *Экономическая социология*. 4 (1): 45–63. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-1/index.html>

Padgett J., Ansell C., 1993. Robust Action and the Rise of the Medici. *American Journal of Sociology*. 93 (6): 1259–1319.

Roe M. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Труд, занятость, профессия

Abbott A. 1988. *The System of Professions. An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago: University of Chicago Press.

Granovetter M. 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. 2nd edition. Chicago: University of Chicago Press.

Hughes E. C. 1958. *Men and Their Work*. Glencoe, IL: Free Press.

Starr P. 1982. *The Social Transformation of American Medicine*. New York: Basic Books.

Статусные и категориальные структуры

Podolny J. M. 1993. A Status-Based Model of Market Competition. *American Journal of Sociology*. 98: 829–872.

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

Zuckerman E.W. 1999. The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Legitimacy Discount. *American Journal of Sociology*. 104: 1398–1438.

Индустриальные организации

Baron J.N., Bielby W.T. 1980. Bringing the Firm Back In: Stratification, Segmentation, and the Organization of Work. *American Sociological Review*. 45: 737–765.

Bendix R. 1956. *Work and Authority in Industry: Ideologies of Management in the Course of Industrialization*. New York: Wiley.

Chandler A. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.

Du Boff R., Herman E. 1980. Alfred Chandler's New Business History: A Review. *Politics and Society*. 10 (1): 87–110.

Fligstein N. 1993. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.

Hirsch P. 1972. Processing Fads and Fashions: An Organization-Set Analysis of Cultural Industry Systems. *American Journal of Sociology*. 71 (4): 639–659.

Stinchcombe A. 1959. Bureaucratic and Craft Administration of Production: A Comparative Study. *Administrative Science Quarterly*. 4 (2): 168–187.

Williamson O. 1985. The Economic Institutions of Capitalism. *The Free Press*: 43–63; см. также: Уильямсон О. 1996. *Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*. СПб.: Лениздат.

Литература

- Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-3/index.html>
- Дюркгейм Э. 1994. *Самоубийство: Социологический этюд*. М.: Канон.
- Старк Д. 2009. Гетерархия: организация диссонанса. *Экономическая социология*. 10 (1): 57–89. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-1/index.html>
- Callon M. (ed.). 1998. *The Laws of the Markets*. London: Blackwell Publishers.
- Fligstein N. 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*. 61: 656–73; см. также: Флигстин Н. 2003. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. *Экономическая социология*. 4 (1): 45–63. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-1/index.html>
- DiMaggio P. 1997. Culture and Cognition. *Annual Review of Sociology*. 23: 263–287.
- Gould St. J., Lewontin R. 1979. The Spandrels of San Marco and the Panglossian Paradigm: A Critique of the Adaptationist Programme. *Proceedings of the Royal Society of London. Series B*. 205 (1161): 581–598.
- Mackenzie D. 2006. *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Padgett J.F., McLean P. 2006. Organizational Invention and Elite Transformation: The Birth of Partnership Systems in Renaissance Florence. *American Journal of Sociology*. 111: 1463–1568.
- Padgett J.F., Powell W. Forthcoming. *The Emergence of Organizations and Markets*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Stark D. 2009. *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Williamson O. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Д.Х. Ибрагимова

Кто управляет деньгами в российских семьях?¹



ИБРАГИМОВА
Дильяра Ханифовна — кандидат исторических наук, доцент кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: dibragimova@hse.ru

В статье на основе данных «Мониторинга финансового поведения и доверия населения финансовым институтам» (НИУ ВШЭ, 2011) анализируются способы управления финансами в российских семьях. Делается вывод об отсутствии гомогенности российских практик управления семейными финансами, хотя наиболее распространённой предстаёт система общего или частичного пула, при которой и муж, и жена имеют в равной мере доступ к финансам семьи и их управлению. Вместе с тем совместное управление финансами не обязательно означает общее главенство супругов в семье. В статье обсуждаются причины различий в восприятии сложившейся системы управления между мужчинами и женщинами, а также выделяются факторы дифференциации семей по типу управления финансами. Основными детерминантами выбора типа семейного финансового менеджмента, как показывает регрессионный анализ, выступают уровень среднедушевого дохода, пол, семейный стаж супругов, образование жены и наличие того же типа управления финансами в семье родителей респондента, причём степень влияния последнего фактора зависит от того, кто отвечает на вопрос — мужчина или женщина.

Ключевые слова: управление финансами в семьях; социология финансового поведения населения; гендерные нормы; гендерная идентичность.

Введение

С формальной точки зрения субъектом финансового поведения чаще всего является индивид: при заключении, к примеру, договора об открытии банковского вклада, предоставлении кредита, страховании услуг и т. д. финансовые действия рассматриваются как индивидуальные. Вместе с тем решения относительно финансов совершаются с учётом возможных реакций других людей (прежде всего членов домохозяйства), либо оказываются следствием соответствующего распределения домашних прав и обязанностей, либо выступают результатом множества повседневных обсуждений в семье. В связи с этим вопросы о том, как принимаются решения по поводу финансов внутри семьи, являются ли они (решения и финансы) совместными, как происходит управление деньгами в семье, каковы гендерные роли в этом процессе, видятся логичными, и для экономосоциологов с их развитой традицией исследования проблем неравенства (в том числе во внутрисемейных отношениях) было вполне естественно обратиться к их изучению.

¹ Выражаю искреннюю благодарность А.Р. Бессуднову (НИУ ВШЭ) за неоценимую помощь в проведении регрессионного анализа, в том числе расчётов, визуализации результатов и их интерпретации; А. Гусевой (Бостонский университет), О.Е. Кузиной, Е.Б. Мезенцевой, В.В. Радаеву (НИУ ВШЭ) за ценные советы и рекомендации при подготовке данной статьи.

Изучение данных вопросов представляет, на наш взгляд, интерес с нескольких позиций. Во-первых, можно предположить, что сложившийся в семьях механизм управления финансами влияет на сущность принимаемых решений по поводу денег (на решения о приобретении тех или иных товаров, об осуществлении сбережений и их конкретных формах, об обращении к различным способам заимствования — банковский кредит или частный долг — и т. д.), то есть на решения о целях расходования средств, иными словами — на потребительское и финансовое поведение домохозяйств². Во-вторых, вопросы управления семейными финансами тесно связаны с проблемами распределения власти в семье, экономической зависимости и финансовой депривации одного из супругов (особенно если речь идёт не о повседневных расходах, а о сбережениях, инвестициях и кредитах³), при том что эта депривация может быть вызвана как экономическими причинами, так и гендерными отношениями.

В западной социологии проблемы управления семейным бюджетом и распределения финансовой власти в семье стали весьма активно разрабатываться с конца 1980-х годов, и сейчас эти исследования представляют собой одно из наиболее развитых направлений социологии финансового поведения населения, развивающееся как в теоретическом, так и в эмпирическом направлениях. Исследования же по России на эту тему практически отсутствуют; в качестве исключения можно привести лишь статью британского социолога С. Кларка [Clarke 2002], информационной базой которой являются данные опросов, проведённых в четырёх российских городах в 1998 г.

Однако с 1998 г. российское общество прошло сложный путь развития, отмеченный ростом индивидуальных доходов, увеличением их дифференциации, изменениями в структуре занятости (прежде всего женской), массовым распространением высшего образования, трансформацией демографических процессов (ростом числа разводов, распространением гражданских браков, откладыванием рождения детей на более поздний возраст и т. п.), а также появлением новых финансовых услуг и все большей включённостью населения в сферу действия финансовых институтов и т. д. Повлияли ли эти процессы на управление финансами в семьях и гендерное восприятие ролей? Иными словами, можно ли говорить о доминировании системы, когда управление финансами происходит при совместном участии обоих супругов? Если нет, то каковы основные элементы дифференциации семей по типу управления финансами? Отличаются ли практики управления финансами или же идеологическая приверженность каким-либо из таких практик в семьях, где оба супруга работают, и в тех, где муж — «кормилец» (*breadwinner*), а жена — домохозяйка? Каковы половозрастные различия в установках относительно гендерных ролей в семье и как сказывается их влияние на практики управления семейным бюджетом? Данная статья является поиском ответов на эти вопросы и представляет собой начальный этап исследования этой проблематики.

Цель исследования состоит в том, чтобы выявить типы управления финансами в российских семьях, оценить их распространённость, определить различия в восприятии сложившейся системы управления между мужчинами и женщинами и выявить факторы дифференциации семей по типу управления финансами.

Предлагаемая статья строится следующим образом: сначала мы представим краткий обзор теоретических подходов, посвящённых управлению семейным бюджетом; затем обратимся к анализу количественных эмпирических данных. Мы рассмотрим распределение семей по типу управления финансами, определим элементы дифференциации семей на основе анализа таблиц сопряжённости и с помощью

² Эмпирические исследования на американских и британских данных показывают, что, когда жёны распоряжаются домашними финансами, более высокая доля бюджета, скорее, будет потрачена на детей и коллективные нужды семьи, чем когда за это отвечают мужья. Женщины, даже управляя всеми финансами семьи, ограничивают свои личные расходы, тогда как мужчины чаще, чем женщины, склонны придерживать личные денежные средства [Blumstein, Schwartz 1985: 101; Pahl 1989: 128–131].

³ См., например: [Kan, Laurie 2010].

регрессионных моделей выявим ключевые факторы, определяющие различия в системах управления семейными финансами. Среди таких факторов рассмотрим душевой доход на члена семьи, статус занятости супругов, их возраст, образование и стаж в браке, социально-демографический тип семьи, а также наличие того же типа управления финансами в семье родителей.

Обзор теоретических подходов

Как уже было сказано выше, в западной социологии проблемы управления семейным бюджетом и распределения финансовой власти в семье стали весьма активно разрабатываться с конца 1980-х годов, мощным толчком чему послужили исследования британских социологов Ж. Пал и К. Воглер.

Справедливости ради необходимо сказать, что работ, посвящённых исследованиям властных отношений в семье, было немало и раньше, при этом эмпирически властные отношения измерялись разнообразно — через результаты принятия решений по тем или иным вопросам, направления конфликтов или тип преобладающего разделения труда в семье [Safilios-Rothschild 1970]. Однако в целом деньги в них рассматривались в терминах получаемого дохода, и, как следствие, причины существования определённых форм властных отношений объяснялись через различные варианты ресурсной концепции⁴, в соответствии с которой тот супруг, чей доход является большим, то есть главный добытчик семьи, играет доминантную роль в принятии финансовых решений. Жены, имеющие оплачиваемую работу, также обладают большей властью в семье по сравнению с неработающими, причём власть положительно зависит от продолжительности работы. Поскольку в 1960-е годы тенденция увеличения женской занятости была очевидной, был сделан вывод о том, что вход женщины на рынок приведёт к росту равенства во внутрисемейных отношениях.

Возросшее в последующие годы количество исследований по проблематике внутрисемейных отношений отчасти было ответом на предположение о семье как о «беспроблемном экономическом союзе». Дж. Брайнс подчёркивает: ресурсный подход (или шире — модель экономического обмена) с формальной точки зрения гендерно нейтрален, даже несмотря на то, что исходные условия (то есть заработки) и их последствия (как то распределение домашних обязанностей, принятие финансовых решений, управление деньгами и т. д.) безусловно дифференцированы по полу [Brines 1994: 654]. С одной стороны, вследствие существующего гендерного неравенства на рынке труда — рыночные позиции женщин оказываются заведомо слабее мужских, а с другой — во внутрисемейных отношениях существуют механизмы, компенсирующие влияние ресурсного фактора.

Дело в том, что внутрисемейные отношения несут в себе огромную символическую гендерную нагрузку, которая формирует определённые взаимные ожидания в плоскости повелевания-подчинения и определяет модель взаимодействия мужа и жены, в том числе и по поводу финансов. С этой точки зрения тип управления финансами в семье и доступ супругов к денежным средствам домохозяйства могут порождаться не только соотношением приносимых в семью финансовых ресурсов, но и гендерными ролями, которые регулируют символические проявления маскулинности и феминности. Концепция гендерного дисплея (являющаяся одной из разновидностей так называемых теорий статусного восприятия) исходит из того, что брак (как институт, в рамках которого рутинизируются поведенческие проявления мужского и женского начал) не только обеспечивает условия для воспитания детей, разделения труда и т. д., но также создаёт пространство для реализации статусных притязаний, одной из важнейших характеристик которых является гендер. Таким образом, создавая брачный союз, люди вносят в него не только свои материальные ресурсы, но и некоторые социально-санкционированные договорённости о предоставлении друг другу возможности заявить и реализовать свои претензии на гендерную идентичность [Brines 1994: 654].

⁴ Пионерным исследованием этого направления можно считать работу Р. Блада и Д. Вольфа [Blood, Wolf 1960].

Кроме того, не следует игнорировать культурно-исторические факторы, выражающиеся в традиции считать мужчину кормильцем семьи, и, соответственно, доллар, заработанный женщиной, оказывается не равен доллару, заработанному мужчиной. Как отмечает В. Зелизер, термин «деньги на булавки», который в Англии XVII в. означал особый, независимый доход жены, предназначенный для личного пользования, на рубеже XIX–XX в. утратил своё элитарное британское происхождение и означал теперь просто дополнительный домашний доход, заработанный жёнами, к которому относились более легкомысленно и менее серьёзно, чем к заработку мужа [Зелизер 2004: 102]. А если заработкам жены изначально приписана роль некоторой добавки к бюджету семьи, формируемому мужчиной-кормильцем, то увеличение женских трудовых доходов не прибавляет жёнам пропорционально власти во внутрисемейных отношениях [Ferree 1990]. В. Зелизер также приводит данные исследования современных американских домохозяйств, которые говорят о том, что иногда заработок жены — даже если она зарабатывает больше своего мужа — не особенно влияет на её позиции во властной структуре семьи: она по-прежнему «вверяет свою финансовую судьбу в его руки, предоставляя ему полный контроль над их деньгами» [Зелизер 2004: 109]. Более того, юридически закреплённое право равной собственности на ресурсы, приобретённые в браке, зачастую не реализуется на практике (даже в тех случаях, когда муж не контролирует расходы жены), поскольку женщины не чувствуют себя вправе тратить «не свои» деньги. Таким образом, господствующая идеология, рассматривающая мужа как «кормильца» семьи, приводит к асимметричности семейных властных отношений [Burgoyne 1990].

Акцентируя внимание на вышеуказанных аспектах, большинство этих исследований базируются на относительно малых выборках, не позволяющих провести корректный статистический анализ с целью выявления структуры и факторов семейных взаимоотношений, рассматриваемых в триаде «деньги — власть — неравенство».

Исследования Ж. Пал и К. Воглер, чья библиография по интересующей проблеме насчитывает около трёх десятков работ, включая монографии, основываются на различных данных (полученных и из небольшого количества интервью, и из массовых опросов британских семей⁵) и представляют собой целую систему глубокого изучения различных аспектов финансового управления в семье.

Исследования Ж. Пал и К. Воглер по проблемам управления финансами в семье

Начальной точкой нашего обзора этих исследований будет являться предложенная Ж. Пал классификация типов управления финансами в семье, включающая системы женского и (или) мужского полного управления (*female/male whole wage*), фиксированного бюджета на ведение домашнего хозяйства (*housekeeping allowance system*), независимого управления (*independent management*) и частичного и (или) общего пула (*shared management (partial pool)/pooling system*) [Pahl 1983: 245–249]. Система женского и (или) мужского полного управления подразумевает, что один из партнёров передаёт весь заработок (за исключением карманных расходов) другому, который и берет на себя полное управление финансами домохозяйства; при этом в случае мужского управления жена может вообще не иметь денег на личные нужды. Система фиксированного бюджета на ведение домашнего хозяйства предполагает разделение ответственности при формировании и реализации бюджета семьи. Один из супругов передаёт другому (обычно муж жене) фиксированную сумму на расходы по ведению домашнего хозяйства, а остаток средств остаётся под его контролем, и он самостоятельно оплачивает другие расходы. Эта система имеет различные варианты, различающиеся масштабом и сферами ответственности. Главной характеристикой системы частичного и (или) общего пула является то, что оба партнёра имеют в равной мере доступ к финансам семьи и их управлению; при этом не проводится разделения финансовой

⁵ Первые исследования базируются на опросе 102 семейных пар (1982–1984 годы), затем используются данные опросов 1211 британских семей (Social Change and Economic Life Initiative — SCEL, 1986), подробнее см.: [Pahl 1989; Vogler, Pahl 1993; Vogler, Pahl 1994].

ответственности между супругами. Партнёры, как отмечает Ж. Пал, могут иметь вне пула личные деньги на свои персональные нужды, а когда сумма этих личных денег становится существенной, система начинает приобретать черты независимого типа управления финансами семьи, при котором оба супруга имеют независимые источники доходов и никто из них не имеет права на все деньги домохозяйства [Pahl 1983: 249].

Впоследствии эта классификация была скорректирована на основе эмпирических исследований Ж. Пал и К. Воглер. Было сделано предположение, что, возможно, в вопросе о самоидентификации типа своей системы управления финансами 50% британских городских семей⁶, выбравших систему общего пула, на самом деле лишь засвидетельствовали идейную приверженность принципу равенства прав и обязанностей мужа и жены. Поэтому были предложены дополнительные, отдельно задаваемые супругам вопросы о том, кто контролирует семейные финансы и имеет право окончательного решения по организации семейных финансов и оплате счётов [Vogler, Pahl 1993: 76; Vogler, Pahl 1994: 271]. Был сделан вывод, что семьи, которые выбрали пул в качестве наиболее подходящей системы управления финансами семьи, реально использовали три различные практики пула, отличающиеся тем, кто осуществляет контроль и управление семейными финансами. Семьи, в которых ответственность за конечные решения и оплату счётов возлагалась на мужчину, были отнесены к пулу управляемых мужчиной (*male-managed pool*); семьи, в которых один из партнёров или оба считают, что в их паре именно жена ответственна за принятие окончательных решений по финансовым вопросам, — к женскому пулу (*female-managed pool*); термин «совместный пул» (*joint pool*) применялся к тем семьям, где оба супруга были согласны с тем, что они обладают равной властью и ответственностью в принятии решений относительно их совместного бюджета [Vogler, Pahl 1993: 76; Vogler, Pahl 1994: 271].

Продолжая исследования на тему управления семейными финансами, Ж. Пал и К. Воглер изучают влияние различных факторов на выбор того или иного типа и рассматривают в этом качестве доход, занятость, образование супругов, их социально-профессиональный статус, установки относительно семьи, брака и гендерного распределения ролей, опыт социализации в родительской семье и т. д. [Vogler, Pahl 1993]; регион проживания и особенности местного рынка труда [Vogler, Pahl 1994]; влияние типа управления семейным бюджетом на принимаемые решения [Pahl 1995]. Кроме того, они уточняют понятие «власть» и развивают применительно к семье концепцию трёхуровневого измерения власти, предложенную Льюксом (см.: [Vogler 1998]). Расширяя рамки своих исследований, обращаются к изучению практик управления финансами в семьях, связанных гражданским, а не официальным браком [Vogler 2005; Vogler, Brockmann, Wiggins 2008]; анализируют современные изменения, которые происходят в сфере гендерного распределения ролей, приводя доказательства того, что в последние годы действительно несколько пошатнулось представление о мужчине как об основном кормильце семьи [Vogler, Brockmann, Wiggins 2006], а это соответственно приводит к трансформации практик управления семейными финансами и власти в семье и к различной, порой парадоксальной, степени удовлетворённости ими [Vogler, Lyonette, Wiggins 2008]. На основе анализа глубинных интервью и массовых опросов британских домохозяйств исследователи изучают влияние рождения детей на систему независимого управления семейными финансами [Pahl 2005] и анализируют практики использования кредитных карт и их влияние на доступ каждого из супругов к финансам семьи [Pahl 2008].

Мы не будем останавливаться на подробном анализе результатов этих исследований, поскольку не раз ещё будем к ним обращаться в соответствии с логикой дальнейших рассуждений. Однако необходимо подчеркнуть, что эти работы основаны на эмпирических западных (большой частью британских) данных. Нас же особенно интересуют российские данные, поэтому остановимся подробнее на уже упоминавшемся исследовании С. Кларка [Clarke 2002], являющемся единственным напрямую относящимся к занимающей нас проблематике.

⁶ Обследование 1211 британских семей (Social Change and Economic Life Initiative — SCELLI, 1986) в шести городских поселениях — Кирколди (Kirkcaldy), Ковентри (Coventry), Нортхемптон (Northampton), Рочдейл (Rochdale), Суиндон (Swindon), Эбердин (Aberdeen).

Управление финансами в российских домохозяйствах: исследование С. Кларка

Специфика России, привлекающая дополнительный интерес к ней, как к объекту исследования на предмет управления семейными финансами, заключается, по мнению С. Кларка, в следующем:

- для российских семей со времён Советского Союза свойственна модель, в которой оба супруга работают. Действительно, традиция массовой женской занятости имеет в России более длительную историю, нежели в развитых странах Европы и США, где на протяжении многих, в том числе и послевоенных, десятилетий доминировала модель домохозяйства, представленная работающим мужчиной и неработающей женщиной с детьми, что позволяло свести решения в домохозяйствах к мнению кормильца (главы) семьи, как это предлагал, например, Г. Беккер [Becker 1991];
- зародившаяся в западных странах тенденция «возвращения» женщины в семью наблюдается в начале 1990-х годов и в России, чему способствовало сжатие рынка труда в результате проводимых социально-экономических реформ. Многим семьям пришлось перейти на модель семьи, в которой работает только один из супругов (как правило, это мужчина). В результате общественное мнение относительно того, что женщина обязана работать, несколько пошатнулось, и у женщин появился выбор: выходить на работу или стать домохозяйкой. Вторым вариантом особенно был распространён в случае, если супруг зарабатывал много, а заработки женщины были существенно ниже;
- С. Кларк отмечает сосуществование двух идеологий в российском обществе: с одной стороны, провозглашение равенства полов во всех сферах, истоки чего относятся к советскому периоду; с другой стороны, отражение патриархальных установок относительно гендерного распределения ролей. И потому весьма любопытно посмотреть, какая из этих конфликтующих идеологий превалирует в сфере управления семейным бюджетом.

В дополнение к указанным С. Кларком специфическим российским характеристикам можно добавить и сохраняющуюся значительную долю многопоколенных домашних хозяйств⁷, а также уровень образования современных российских женщин, который в последнее время уже превышает уровень образования мужчин⁸, что влияет на формирование источников доходов супругов и цены их времени.

Информационной базой исследования С. Кларка являются данные опроса 4023 домохозяйств в четырёх городах (Самара, Кемерово, Сыктывкар и Люберцы), проведённого в апреле — мае 1998 г. Согласно эмпирическим данным, более чем 80% глав домохозяйств выбрали в качестве используемой систему общего (или частичного) пула; при этом автор на основе анализа ответов каждого из супругов о доле индивидуальных доходов, передаваемых в общий бюджет или расходуемых на коллективные нужды, приходит к выводу о высокой согласованности ответов глав домохозяйств, самоидентифицирующих систему управления финансами, и их партнёров относительно количественного распределения дохо-

⁷ Доля сложных многопоколенных домохозяйств в России составляет почти 30% от домохозяйств, состоящих из двух и более человек (в 1989 г. доля таких домохозяйств составляла 20%). Эксперты связывают эту тенденцию с дороговизной жилья, что не позволяет молодым семьям отделиться от родителей. Кроме того, одним из факторов эксперты считают начавшийся в середине 1990-х годов процесс присоединения беженцев и вынужденных переселенцев к семьям своих родственников (URL: <http://www.spravedlivo-online.ru/content/news/SER1.php?news=23143>).

⁸ По данным Всероссийской переписи населения РФ 2002 г., на 1000 чел. соответствующего пола среднее профессиональное образование имели 289 женщин и 250 мужчин, неполное высшее — по 31 чел., высшее образование — 152 мужчины и 161 женщина (URL: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=15>).

дов. Такая высокая доля домохозяйств, где наблюдается совместное управление бюджетом⁹, может быть вызвана, на наш взгляд, следующими причинами:

- отражение нормативных и социально одобряемых установок о совместном управлении семейными финансами и распределении власти в семье, вследствие чего приверженность эгалитарным моделям управления может быть лишь декларативной: провозглашаемый супругами принцип о том, что «в семье все делается сообща», в реальности может оборачиваться мужским или женским управлением;
- смещение ответов респондентов на вопрос о доле доходов, передаваемых в общий пул, вызванное формулировкой об относительных размерах этих доходов, а не абсолютных: каждому члену домохозяйства предлагалось указать не сумму в рублях, а долю своего индивидуального дохода (в %), который он (она) (а) передаёт в общесемейный бюджет, (б) тратит на общие расходы, (с) тратит на себя;
- специфика выборки (опрос проводился только в четырёх городах) и сама организация: опрашивались не только супруги, но все члены домохозяйства, поэтому вопрос, задаваемый главе домохозяйства о том, как формируется бюджет, предусматривал закрытия, подразумевающие участие других членов, а не только супруги(а)¹⁰.

Кроме того, на основе анализа опросных данных семей четырёх российских городов не удалось обнаружить значимую взаимосвязь между уровнями доходов, занятости, образования супругов и типом управления финансами в семье¹¹, исходя из этого делается обратный для британской ситуации вывод о культурной укоренённости российских практик совместного управления семейными финансами даже при одном работающем супруге [Clarke 2002: 552]. Вместе с тем выявлено наличие статистически значимой взаимосвязи между демографической структурой домохозяйства и типом управления финансами в российских семьях: чем больше взрослых людей в домохозяйстве, тем выше была вероятность того, что все они будут отдавать в общий бюджет лишь часть своего дохода, а остальное оставлять себе. В случае же нуклеарной семьи, состоящей из семейной пары с детьми, вероятность отдельного бюджета была ниже [Clarke 2002: 543]. Общий вывод С. Кларка о большей по сравнению с западными домохозяйствами гомогенности российских домохозяйств в плане управления семейными финансами выглядит внутренне логичным, однако требует дополнительного обоснования и проверки на свежих данных, полученных по выборкам, репрезентативным для России в целом.

⁹ К примеру, по данным Британского панельного обследования домохозяйств (British Household Panel Survey — BHPS, 1995 г.), $N = 5500$, совместное управление бюджетом наблюдалось в 51% домохозяйств [Laurie, Gershuny 2000: 58–59].

¹⁰ Вопрос формулировался следующим образом: How is your household budget formed? — Как формируется бюджет Вашего домохозяйства? (1) All the income is put into a common pot. — Все доходы складываются в «общий котёл»; (2) Every puts part of their income into a common pot, but keeps some for themselves. — Каждый член домохозяйства вкладывает часть своих доходов в «общий котёл», оставляя некоторую часть денег на личные расходы; (3) Some members of the household put money into a common pot, others spend their money independently. — Некоторые члены домохозяйства кладут деньги в «общий котёл», другие члены домохозяйства распоряжаются своими деньгами самостоятельно; (4) Everybody gives their money to one member of the household. — Все члены домохозяйства передают свои деньги кому-либо одному из членов домохозяйства; (5) Everybody gives some money to one member of the household and keeps some for themselves. — Все члены домохозяйства передают часть своих денег кому-либо одному из членов домохозяйства, а другую часть оставляют себе для личных расходов; (6) Everybody spends their income independently. — Все члены домохозяйства распоряжаются своими доходами независимо друг от друга. [Clarke 2002: 542].

¹¹ Хотя исследования на британских эмпирических данных показывают значимость влияния этих переменных [Vogler, Pahl 1993].

Информационно-методологическая база исследования

Информационной базой исследования являются данные третьей волны «Мониторинга финансово-поведения и доверия населения финансовым институтам» НИУ ВШЭ (октябрь — ноябрь 2011 г.). Дизайн выборки обеспечивает общероссийскую репрезентативность взрослого населения (старше 18 лет) РФ по полу, возрасту, образованию, типу населённого пункта и федеральным округам. Суммарный объём выборочной совокупности — 1600 чел.; число субъектов РФ, в которых реализуется выборка, — не менее 40; число населённых пунктов (административно-территориальных единиц — АТЕ) — не менее 150; число респондентов в одном населённом пункте (АТЕ) — не менее 5 чел.; погрешность выборки — 3,4%.

Единица наблюдения в нашем обследовании — индивид. Поскольку данное обследование не является специализированным обследованием семейных потребительских финансов, в нем отсутствуют, к примеру, подробные сведения о расходах домохозяйства, о вкладе того или иного источника индивидуальных и (или) семейных доходов в общий доход домохозяйства, однако существует возможность изучения в определённом объёме социально-демографической структуры домохозяйства, в котором проживает респондент, выделения соответствующих типов, а также статуса занятости и образования проживающих совместно супругов.

Вопросы анкеты об управлении финансами в семье адресованы в обследовании только совместно проживающим супругам (состоящим в зарегистрированном или незарегистрированном браке), точнее, одному из них, что, безусловно, порождает определённые смещения (о них подробнее будет сказано позже). Таких респондентов, представляющих полные семьи, в выборке 985 чел. Как видно из таблицы П1, основные различия связаны с меньшим количеством в подвыборке представителей молодых (от 18 до 25 лет) и старших (старше 65 лет) возрастов, с большей в сравнении с общевыборочной совокупностью долей семей с детьми до 18 лет (43,5%), а также занятых на рынке труда в настоящий момент среди как мужчин, так и женщин.

Управление семейными финансами может различаться в зависимости от возраста и количества членов домохозяйства, поэтому одной из методологических задач нашего исследования являлось создание социально-демографической типологии семей. В основу типологии были положены следующие характеристики: наличие супружеского ядра (состоит ли респондент в официальном или гражданском браке); количество членов домохозяйства; количество детей до 18 лет и наличие других взрослых членов домохозяйства. Отдельным образом учитывался возраст супругов. К детям относились члены домохозяйства по возрасту (младше 18 лет), но не по форме родства с респондентом или его партнёром (то есть форма родства могла быть разной — внуки, племянники, другие родственники и даже не родственники; важно, что они проживают в данном домохозяйстве). К *другим* взрослым членам домохозяйства относились все лица старше 18 лет, проживающие на одной территории, кроме респондента, партнёра и их детей.

В итоге были выделены пять социально-демографических типов домохозяйств (см. табл. 1).

Типы 1–3 описывают полные нуклеарные семьи, состоящие из супружеского ядра и детей (семьи 2-го и 3-го типов) или без них (семьи 1-го типа). Тип 1 (34,4% в подвыборке) включает как молодые семьи, ещё не успевшие обзавестись детьми, так и семьи, состоящие из супругов, чьи дети уже покинули родительский дом. Тип 2 представляет собой семьи, состоящие из супругов и их уже выросших, но (ещё) не покинувших родительский дом детей (17,3%). Тип 3 объединяет типичные нуклеарные, большей частью молодые, семьи (средний возраст супругов в этом типе совпадает с медианой и равен 35 годам, при этом стандартное отклонение минимально), в которых проживают супруги, как правило, со своими малолетними детьми. Таковых в подвыборке 34,8%.

Типы 4–5 представляют собой многопоколенческие семьи, в которых супружеская пара проживает с другими взрослыми; как правило, со своими взрослыми детьми и родителями, без маленьких детей (тип 4) или с таковыми (тип 5).

Таблица 1

**Доля домохозяйств различного социально-демографического типа
в подвыборке, % опрошенных (N = 985)**

Социально-демографические типы домохозяйств	Количество респондентов (чел.)	Количество респондентов (%)
1. Семейная пара без детей до 18 лет и без других взрослых, проживающих в домохозяйстве	339	34,4
в том числе оба супруга моложе 30 лет	44	4,5
2. Семейная пара со взрослыми детьми, но без других членов домохозяйства	170	17,3
3. Семейная пара с детьми до 18 лет, но без других взрослых, проживающих в домохозяйстве	343	34,8
в том числе оба супруга моложе 30 лет	61	6,2
4. Семейная пара без детей до 18 лет, но с другими взрослыми, проживающими в домохозяйстве	48	4,9
в том числе оба супруга моложе 30 лет	9	0,9
5. Семейная пара с детьми до 18 лет и другими взрослыми, проживающими в домохозяйстве	85	8,6
в том числе оба супруга моложе 30 лет	11	1,1

Операционализация понятий и ограничения данных

Поскольку индивид, являющийся единицей нашего обследования, частично представляет собой и семью (домохозяйство), уточним дефиниции этих понятий. Домохозяйство, как правило, определяется через совместность проживания и расходов на ведение домашнего хозяйства, а семья — через отношения родства, брака или зависимости¹². Если семья проживает на одной площади, то её границы могут совпадать с границами домохозяйства, однако часто эти конфигурации не соответствуют друг другу. В нашем исследовании, если не оговорено иначе, под семьёй (домохозяйством) респондента мы подразумеваем так называемую экономическую семью, то есть группу людей, объединённых родственными отношениями, совместно проживающих и делящих расходы на питание, коммунальные услуги и другие нужды. Подчёркнём, что в данном случае мы говорим не о совместном *ведении* бюджета, то есть не о том, *как* делятся расходы, а о том, что у семьи *есть* общие расходы.

И здесь уместно перейти к вопросу о том, что мы понимаем под управлением семейными финансами, и каким образом эти понятия операционализированы в массовом опросе.

В одной из своих ранних работ Ж. Пал проводит различие между терминами *control* (контроль), *management* (менеджмент) и *budgeting* (бюджетирование) [Pahl 1983: 244]. Под термином *control* подразумевается принятие решений о том, какой тип финансового управления будет в семье, за кем последнее слово по крупным финансовым решениям, кто имеет доступ к общему бюджету и т. д. Исходя из этого содержания, контроль в большей степени связан, на наш взгляд, с одним из проявлений власт-

¹² Те же самые критерии применяются и при исследованиях распределения доходов населения [Atkinson, Rainwater, Smeeding 1995].

ных функций. Под термином *management* подразумевается введение в действие уже принятой системы управления финансами, то есть суть его заключается в определении сумм и статей расходов (сколько и на что будет потрачено); а *budgeting* касается определения расходования денежных средств внутри той или иной статьи. Поскольку дословный русский перевод упомянутых терминов не вполне точен, то правомерно, на наш взгляд, *management* определить как стратегическое управление (отвечающее, например, на вопрос: «Сколько мы потратим на еду, а сколько — на одежду?»), а *budgeting* — как тактическое управление («Что именно из еды мы купим на эти деньги?»).

При изучении типов управления семейными финансами мы в первую очередь подразумеваем именно стратегическое и тактическое управление (*management and budgeting*), тогда как вопросы контроля и власти имеют в данном случае второстепенное значение.

Для определения типа управления финансами респонденту в анкете предлагалось самоидентифицировать свою семью с одной из предложенных систем управления либо же указать другую. Вопрос формулировался следующим образом: «Кто в Вашей семье распоряжается доходами?» Варианты ответов: (1) Вы единолично распоряжаетесь всеми деньгами (даёте часть денег своему(ей) супругу(е), детям и т. д. на личные траты); (2) Ваш(а) супруг(а) единолично распоряжается всеми деньгами (даёт часть Вам и детям и т. д. на личные траты); (3) Ваш(а) супруг(а) передаёт Вам фиксированную сумму на расходы по ведению домашнего хозяйства, а остаток средств остаётся под его (ее) контролем и он(а) самостоятельно оплачивает другие расходы; (4) Вы передаёте Вашей супруге (Вашему супругу) фиксированную сумму на расходы по ведению домашнего хозяйства, а остаток средств остаётся под Вашим контролем, и Вы самостоятельно оплачиваете другие расходы; (5) Вы складываете все деньги вместе, а потом каждый берёт оттуда, сколько нужно; (6) Вы складываете какую-то часть денег вместе, оставляя остальное на свои личные нужды, а потом каждый берёт из общего источника, чтобы оплачивать общие траты; (7) И Вы, и супруг(а) распоряжаетесь своими деньгами самостоятельно, без объединения их в «общий котёл»; (8) Другое.

Из вариантов ответов следует, что вопрос относится в большей степени к управлению текущими повседневными расходами (то есть в первую очередь подразумевается *budgeting* и частично — *management*), тогда как категории крупных трат отходят на второй план.

Несомненно, вопрос об управлении семейным бюджетом является чувствительным для респондента. Сенситивность вопроса обуславливается как минимум двумя причинами. Прежде всего тем, что речь идёт о личных финансах, а о деньгах редко говорят, причём как с друзьями и приятелями, так и (даже) со своими партнёрами по браку, тем более с незнакомым человеком, каковым является интервьюер. Поэтому любые вопросы в анкетах, касающиеся денег, доходов, сбережений, могут иметь завышенную долю затруднившихся ответить либо неискренних ответов. Неискренность или недостоверность ответов респондента, в принципе, присуща любому социологическому опросу (мы узнаём о том, что человек говорит о чём-либо, но не всегда это идентично тому, что он реально об этом думает), но в данном случае эта неискренность может быть связана со второй причиной, обуславливающей сенситивность вопроса. Эта причина заключается в эффекте гендерных стереотипов в мнениях респондентов, которые (осознанно или нет) могут «сдвигать» свои ответы в сторону гендерной нормы, а это означает, что ответ на вопрос будет эмоционально окрашен, в данном случае — в зависимости от пола респондента.

Правда, ответ на вопрос о гендерных нормах применительно к управлению финансами в семье не имеет однозначного ответа. С одной стороны, существуют патриархальные представления о гендерных ролях, где мужчина выступает кормильцем, добытчиком и главой, а женщине отводятся функции по ведению домашнего хозяйства в обозначенных пределах. С другой стороны, присутствуют эгалитар-

ные нормы, базирующиеся на идее равенства полов во всех сферах, в том числе и во внутрисемейных отношениях, когда решения относительно финансов, воспитания детей, проведения досуга и т. д. принимаются сообща.

Эгалитарные идеи активно пропагандировались в советское время (и действительно, модель семьи, где оба супруга работают, стала самой распространённой), однако обязанности по дому и уходу за детьми оставались преимущественно на плечах женщины (справедливости ради нужно сказать, что такое «двойное бремя» не является спецификой советской власти; на несоветском пространстве ситуация выглядела во многом схоже). Женщина, как правило, чаще распоряжалась семейными финансами, а обязанность «хорошего мужа» заключалась в том, чтобы отдать супруге всю «получку», из которой уже она выдавала деньги на обед—газету—сигареты, вела текущие расходы по дому и проч., хотя для стороннего взгляда такая ситуация может показаться и анекдотичной.

Кроме того, не стоит забывать и о феминизме (латентном, а порой и явном) позднесоветского типа, опровергающем традиционные нормы о мужском и женском предназначении, об априорном мужском интеллектуальном превосходстве и т. д. Тоталитарное общество, являясь патерналистским по своей природе, не требовало от человека, по сути, никакой ответственности за своё существование (всё решалось за него), порождало иждивенческие и инфантильные настроения. Крушение этого строя привело к тому, что женщины быстрее адаптировались к новой экономической ситуации и взяли на себя ответственность не только в производственной сфере, но и во внутрисемейных отношениях. Причём если в начале перестройки это было зачастую вынужденным шагом (вынужденное предпринимательство), то сейчас ориентация женщин на самостоятельность и независимость от мужчины предстаёт во многом добровольной и осознанной. А это означает инверсию гендерных ролей и норм, которая не всегда одобряется в обществе.

Вышеописанное «несовершенство» данных усугубляется и тем, что анкета не предусматривала вопросов, нацеленных на выявление механизмов и результатов принятия решений в домохозяйстве по различным аспектам (такие вопросы предполагается включить на следующем этапе проекта), а также тем, что вопросы, касающиеся семейного бюджета (об управлении финансами, об оценке вклада каждого из супругов в общий доход, об удовлетворённости и наличии разногласий относительно сложившейся системы управления и др.), задавались только одному из супругов, что может быть источником смещения, вызванного как желанием «выглядеть лучше», так и стремлением соответствовать принятым в социальном окружении респондента нормам. Понимая эти ограничения данных, мы считаем тем не менее возможным проведение анализа в соответствии с указанными целями исследования в качестве начального этапа разработки данной проблематики.

Гипотезы и результаты исследования

Распространённость различных систем управления семейными финансами

Прежде всего обратимся к анализу распространённости различных систем управления семейными финансами.

Гипотеза 1. Мы предполагаем, что типы управления финансами в российских семьях не будут отличаться от тех, которые были выявлены в исследовании британских социологов Ж. Пал и К. Воглер, однако их распространённость будет иной. В частности, вследствие более длительного существования традиции женской занятости, а также принципа равенства полов во всех сферах, можно предположить бóльшую приверженность российских семей системе общего пула в управлении финансами. Вместе с тем относительно низкий по сравнению с западным

уровень жизни большинства российских семей, а также существующие отголоски советской модели семьи, где муж отдавал всю зарплату жене, позволяют выдвинуть и предположение о том, что система женского полного управления финансами будет пользоваться в российских семьях большей популярностью, нежели в британских.

Данная гипотеза базируется на существовании в российском обществе разнонаправленных воздействий, оказывающих влияние на принципы распределения ролей в семье. Как показывают эмпирические исследования, в современной российской семье черты эгалитарности поразительным образом переплетаются с традиционными признаками. Так, к примеру, согласно исследованиям Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), большинство респондентов склонны придерживаться представления о мужчине как о «кормильце»: две трети опрошенных считают, что муж должен зарабатывать больше жены, и только около четверти полагают, что супруги должны зарабатывать одинаково. Когда же речь заходит о распределении внутрисемейных ролей, респонденты куда чаще занимают эгалитаристскую позицию — суждения о том, кто должен вести домашнее хозяйство, распределяются ровно противоположным образом: почти три четверти считают, что оба супруга должны участвовать в этом в равной мере, и только четверть придерживаются мнения, что хозяйством должны заниматься жены [Вовк 2006: 73]. Тем не менее образы мужа и жены сейчас не столь дифференцированы, как в системе традиционных представлений¹³. Вместе с тем выбор гендерной идентичности влияет на все стороны жизни. В более ранних исследованиях [Здравомыслова, Арутюнян 1998: 53] было установлено, что семейно ориентированные женщины, признавая факт очевидного гендерного неравенства во внешнем мире и не претендуя на равную власть с мужчинами вне семьи, тем не менее желают лидировать и управлять внутри неё (своего рода компенсационная логика). Позиция профессионально ориентированных женщин более противоречива и свидетельствует о стремлении к равенству, а возможно, и к доминированию.

Для того чтобы сформировать типы управления семейными финансами, ответы респондентов нами были перегруппированы в зависимости от того, кому они принадлежали — мужчине или женщине. Ответы мужчин о единоличном распоряжении всеми деньгами и соответствующие ответы женщин относительно своих супругов объединялись в систему мужского полного управления, зеркально аналогичные ответы женщин о себе и мужчин о своих жёнах — в систему женского полного управления. Система фиксированного бюджета на ведение домашнего хозяйства также предусматривала два варианта в зависимости от того, кто кому передаёт фиксированную сумму на домашние расходы и кто контролирует оставшиеся денежные средства. Система общего или частичного пула включает ответы и мужчин, и женщин о том, что все деньги или их часть складываются вместе, а потом каждый берёт оттуда, сколько нужно; система независимого управления включает ответы о том, что каждый распоряжается деньгами самостоятельно.

Итак, наиболее распространённой предстаёт система общего или частичного пула (45,6% в совокупности, см. рис. 1); 25% голосов набирает модель в той или иной степени женского доминирования; 23% — мужского. При этом интересно, что среди моделей с женским доминированием преобладает система полного управления (22,3%), а с мужским — система фиксированного бюджета, контролируемого мужчиной (17%). С системой независимого управления идентифицировали сложившуюся у них практику 4% респондентов.

¹³ В том же исследовании ФОМа отмечается, что в постсоветское время, к примеру, поменялось соотношение мнений россиян относительно предпочтений для будущего своей дочери-подростка. В 2005 г. 62% опрошенных выказали предпочтение хорошей работе перед удачным замужеством, тем самым фактически отказавшись от патриархальной гендерной модели, а 27% опрошенных готовы были связать будущее своей дочери в первую очередь с удачным замужеством. В 1990 г. соотношение мнений россиян по данному вопросу было ровно противоположным. Конечно, нельзя не принять во внимание то, что, отдавая предпочтение либо удачному замужеству, либо хорошей работе, респонденты могли исходить не только из ценностных соображений, но и из прагматических (какая из стратегий сегодня лучше работает) [Вовк 2006: 69].

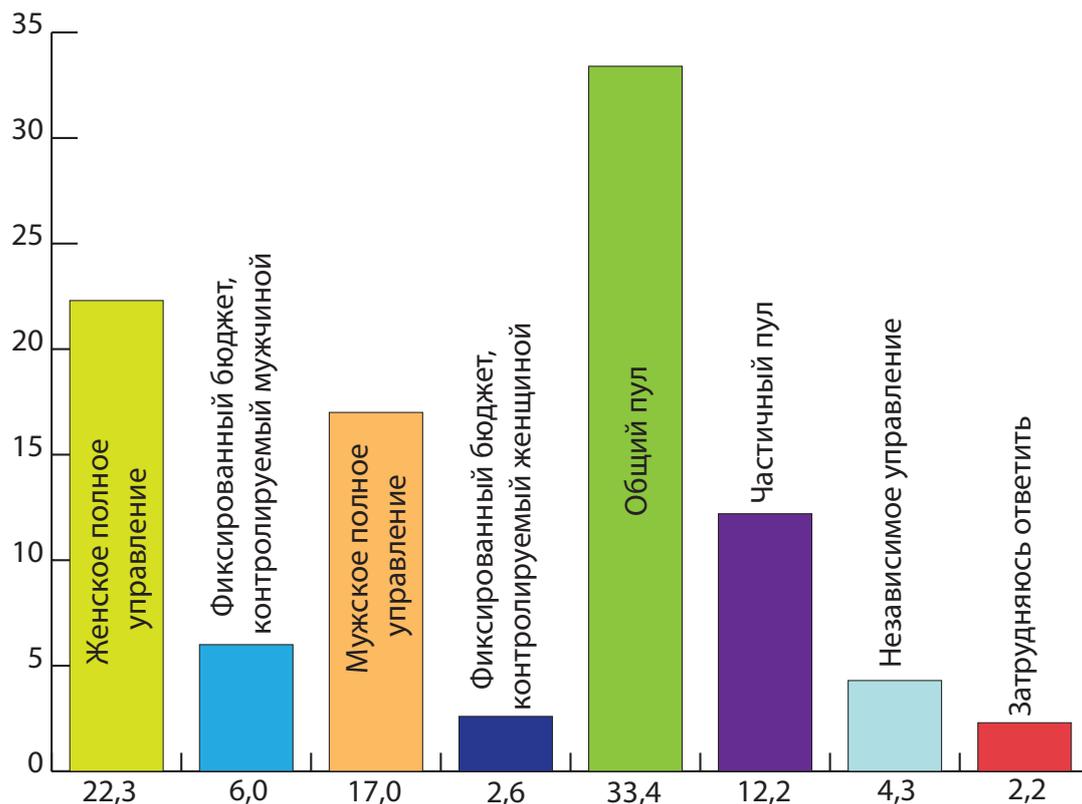


Рис. 1. Распределение систем управления финансами в российских семьях, % (N = 985)

Какова вероятность смещений при изучении типов управления финансами на основе ответов одного из супругов? Из табл. 2 следует, что различия в ответах мужчин и женщин не случайны¹⁴, и в этом смысле мы вынуждены признать, что определённое смещение, связанное с тем, что опрашивался только один из партнёров, существует. Наибольшие различия наблюдаются в ответах о чьём-либо полном управлении (доминировании) финансами: при сравнении ответов, полученных со стороны женщины и со стороны мужчины, оценки не совпадают. Так, женщины в 1,4 раза чаще мужчин сообщили о том, что в их семье действует женское полное управление (26,1% по сравнению с 18,6%), тогда как мужчины в 3,2 раза чаще женщин заявили о мужском полном управлении (9,2% по сравнению с 2,9%). Относительно других систем управления семейными доходами различий практически нет.

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос о том, кто в семье распоряжается доходами, в зависимости от пола респондента, % по столбцу

Кто в семье распоряжается доходами?	Респондент — мужчина (N = 490)	Респондент — женщина (N = 487)
Всеми деньгами единолично распоряжается женщина, даёт часть денег своему супругу, детям и т. д. (женское полное управление)	18,6	26,1
Всеми деньгами единолично распоряжается мужчина, даёт часть денег своей супруге, детям и т. д. (мужское полное управление)	9,2	2,9

¹⁴ Об этом свидетельствует значение коэффициента хи-квадрат.

Таблица 2. Окончание

Кто в семье распоряжается доходами?	Респондент — мужчина (N = 490)	Респондент — женщина (N = 487)
Муж передаёт жене фиксированную сумму на ведение домохозяйства, а остаток средств остаётся под его контролем, и он самостоятельно оплачивает другие расходы (<i>фиксированный бюджет, контролируемый мужчиной</i>)	17,1	16,8
Жена передаёт мужу фиксированную сумму на ведение домохозяйства, а остаток средств остаётся под её контролем, и она самостоятельно оплачивает другие расходы (<i>фиксированный бюджет, контролируемый женщиной</i>)	2,7	2,5
Супруги складывают все деньги вместе, а потом каждый берёт оттуда, сколько нужно (<i>общий пул</i>)	33,5	33,3
Супруги складывают какую-то часть денег вместе, оставляя остальное на свои личные нужды, а потом каждый берёт из общего источника, чтобы оплачивать общие траты (<i>частичный пул</i>)	11,4	12,9
И муж, и жена распоряжаются своими деньгами самостоятельно, без объединения их в «общий котёл» (<i>независимое управление</i>)	5,3	3,3
Затрудняюсь ответить	2,2	2,3

Примечание. Коэффициент хи-квадрат = 25,093 ($df = 7$), $Sig. = 0,001$; коэффициент Гудмена—Краскела = 0,003, $Sig. = 0,002$.

Сравним полученные данные с результатами других эмпирических обследований, как британских (1984, 1986, 1995 годов), так и российских (1998, 2007 годов). Понимая, что методологические различия накладывают ограничения на возможность сравнительного анализа, тем не менее следует отметить, что система пула имеет наибольшую распространённость: она используется, согласно мнению опрошенных, примерно в половине семей (см. табл. 3). Система полного управления одного из супругов используется приблизительно в трети российских и британских семей, причём распорядителем доходов чаще всего являются женщины. Наиболее выбиваются из этого ряда данные российского обследования 1998 г., что, вероятнее всего, объясняется спецификой выборки (только четыре города) и организацией опроса, о чем уже говорилось ранее. Системы фиксированного бюджета, согласно данным НИУ ВШЭ от 2011 г., придерживается пятая часть российских семей, в Великобритании середины 1990-х годов таковых примерно в два раза меньше. Система независимого управления предстаёт довольно редким явлением, хотя необходимо учитывать временную разницу опросов в сравниваемых странах¹⁵.

Таким образом, нельзя согласиться с заключением С. Кларка о гомогенности российских семей в плане управления финансами и большей культурной укоренённости практик совместного управления деньгами. Скорее всего, сделанный им вывод является либо отражением специфики времени опроса (1998 г.), либо своего рода артефактом используемой выборки.

¹⁵ После 1995 г. вопросы об управлении финансами семьи при проведении Британского панельного обследования домохозяйств (BNPS) не задавались, однако масштабный объём выборки обследования ($N = 5500$) позволяет выделить отдельно группу семей с независимым управлением бюджетом и, изучив их профиль, понять направления дальнейших изменений. Было выяснено, что система независимого управления более характерна для молодых, обеспеченных семей, где женщина имеет относительно высокий уровень дохода: эту систему выбирают при ответе на соответствующий вопрос 7% пар в возрасте супругов до 30 лет (против 1% в 1960-е годы), 9% женщин с доходом свыше 1200 фунтов в месяц против 2% с доходом менее 400 фунтов [Pahl 2005: 383]. Качественные исследования на британских данных показывают, что практика, когда каждый из супругов распоряжается деньгами самостоятельно, наблюдается в парах, живущих в гражданском союзе или в повторном браке [Burgoyne, Morison 1997; Vogler 2005].

Возвращаясь к гипотезе 1, в целом можно говорить, что она не подтвердилась: приверженность российских и британских семей системе общего пула примерно одинакова, как и степень распространённости системы женского полного управления семейными финансами. Однако вывод нельзя назвать абсолютно точным, поскольку существует хронологический разрыв между данными опросов¹⁶.

Таблица 3

Сравнение различных эмпирических данных об управлении финансами в британских и российских семьях, % по столбцу

Система управления семейными финансами	Велико-британия, 1984, N = 102*	Велико-британия, SCELI 1986, N = 1211**	Велико-британия, BHPS, 1995, N = 5500hh***	Россия, 1998, N = 3029, четыре города****	Россия, 2007, РИД-МиЖ*****, N = 6246	Россия, 2011, НИУ ВШЭ*****, N = 985
Полное управление (<i>Whole wage</i>), в том числе:	14	36	36	8	37	28
женское	14	26			29	22
мужское	—	10			8	6
Фиксированный бюджет (<i>Housekeeping allowance</i>), в том числе:	22	12	10	5	—	20
контролируемый мужчиной						17
контролируемый женщиной						3
Общий или частичный пул (<i>Pool/Shared management</i>), в том числе:	56	50	51	81	58	46
общий пул				68	52	34
частичный пул				13	6	12
Независимое управление (<i>Independent</i>)	9	2	3	4	4	4
Нет ответа					1	2

* См.: [Pahl 1989].

** См.: [Vogler 1994].

*** См.: [Laurie, Gershuny 2000: 58–59].

**** См.: [Clarke 2002:542].

***** Использованы данные второй волны обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РИД-МиЖ, 2007 г., см. URL: http://www.socpol.ru/gender/2_w.shtml), где респонденту задавался вопрос: «Как Вы и (Ваш партнёр или супруг; Ваша партнёрша или супруга) распоряжаетесь доходами Вашего домохозяйства?».

***** Общая выборка составляет 11117 респондентов, но вопрос о бюджете задавался только респондентам, имеющим партнёра (супруга) в домохозяйстве. Ответы были предварительно перегруппированы в зависимости от того, кому они принадлежали — мужчине или женщине.

Действительно ли в семьях с общим пулом все финансовые вопросы решаются сообща? Или же один из супругов «главнее», поскольку ему (ей) принадлежит «последнее» слово в принятии решений по различным вопросам и он(а) несёт окончательную ответственность за них? Изучение этих вопросов, связанных с распределением финансовой власти в семье, будет проводиться, как уже говорилось, на следующем этапе исследования. Однако в настоящее время мы имеем возможность проанализировать,

¹⁶ К сожалению, нам не удалось найти более свежих — доступных — британских данных.

существует ли взаимосвязь между статусом главы семьи и принятой в ней системой управления финансами. Только 41% респондентов, выбравших систему общего пула, и 45% сторонников частичного пула, указали, что их в равной степени с супругом (супругой) можно назвать главой семьи, при этом половина как мужчин, так и женщин в этих семьях признают первенство мужа. При этом даже в семьях с доминирующей ролью жены в управлении бюджетом треть женщин называют мужа главой семьи, а почти 60% мужчин согласны с ними в этом. Безусловно, на определение доминирующего статуса влияет множество различных факторов, как экономических, так и социокультурных (что является предметом отдельного исследования¹⁷). Сейчас нам важно зафиксировать, что совместное управление финансами не обязательно означает общее главенство супругов в семье и, вероятно, общую ответственность за распоряжение деньгами.

Управление финансами и субъективное восприятие супругами соотношения размеров индивидуальных доходов

Как взаимосвязаны ответы респондентов о сложившейся в их семьях системе управления финансами с субъективным восприятием размеров доходов одного из супругов относительно другого?

При ответе на этот вопрос можно исходить из различных подходов, уже обозначенных нами ранее. Идея, вытекающая из ресурсного подхода, заключается в том, что если доходы партнёра оцениваются по размеру больше своих собственных, то ему (ей) и принадлежит «пальма первенства» в управлении семейными финансами. Либо может работать компенсаторная логика, вытекающая из модели обмена, в соответствии с которой меньшие доходы (или их отсутствие) одного из супругов «уравновешиваются» его (её) бóльшим участием в управлении семейными финансами. Кроме того, ответы респондентов о соотношении доходов супругов и управлении семейным бюджетом могут испытывать на себе влияние социокультурных норм и гендерных ролей.

Гипотеза 2. Мы предполагаем, что независимо от декларируемой респондентами системы управления семейными финансами соотношение размеров доходов одного супруга относительно доходов другого в восприятии опрошенных будет наблюдаться в пользу мужчины.

Данная гипотеза базируется на том, что вследствие многих причин (отраслевая и профессиональная сегрегация, различия в уровне человеческого капитала, дискриминация женщин на рынке труда и т. д. [Рощин 2003]) существуют значительные гендерные различия в заработной плате. По данным Обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) Росстата, отношение заработной платы мужчин к заработной плате женщин (по обследованным видам экономической деятельности) в октябре 2009 г. составило 65,3%¹⁸. И это гендерное неравенство отражается, скорее всего, и в субъективном восприятии людей. Кроме того, не следует забывать и о существующих представлениях о современной норме, согласно которым мужчина *должен* работать и зарабатывать, а женщина *может* работать, *если хочет*. Большинство россиян признают за женщиной желание, право, а нередко и способности, эквивалентные мужским, работать и делать карьеру, но вместе с тем легитимной женской биографией является и биография домохозяйки [Вовк 2006: 73].

¹⁷ См., например, исследование И.М. Козиной о факторах обретения индивидами статуса «кормильца» — немногим больше половины (59%) респондентов, назвавших себя «кормильцами», имеют наибольший доход в своём домохозяйстве [Козина 2000: 84].

¹⁸ См. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/wages/#>

Анализ показывает, что во всех семьях, за исключением семей с независимым управлением финансами, половина и более респондентов оценивает доходы мужа как более высокие по сравнению с доходами жены (см. рис. 2). Доля таких респондентов максимальна в семьях с мужским полным управлением и системой фиксированного бюджета, контролируемого мужчиной, что вполне вписывается в рамки ресурсного подхода. В семьях с общим или частичным пулом только чуть более четверти респондентов полагают, что их доходы с супругом(ой) примерно одинаковы, остальные же фиксируют доходное неравенство, большей частью также в сторону мужчин. Наибольшая же доля (29%) тех респондентов, кто указывает на больший размер женских доходов в супружеской паре, наблюдается в редко встречающихся семьях с фиксированным бюджетом, контролируемым женщиной, то есть где жена передаёт мужу фиксированную сумму на ведение домашнего хозяйства, а остаток средств остаётся под её контролем, и она самостоятельно оплачивает другие расходы. Такая ситуация выглядит своего рода экзотикой в российских условиях, а вот система, при которой всеми деньгами единолично распоряжается женщина, то есть даёт часть денег своему супругу, детям и т. д. (женское полное управление), более распространена, при том что только 14% респондентов, идентифицирующих сложившуюся у них систему управления с вышеописанной, указали: доходы жены больше доходов мужа. Иными словами, мужская функция в данном случае заключается в том, чтобы заработать наибольшую сумму денег, принести их «в дом» и отдать жене (функция обеспечения доходами), а она будет полностью распоряжаться деньгами (функция распределения)¹⁹. В семьях с независимым управлением финансами наблюдается относительный паритет мнений по поводу индивидуальных доходов. В целом можно говорить, что гипотеза 2 подтверждается: существуют статистически значимые различия в субъективном восприятии соотношения доходов мужчин и женщин между респондентами, представляющими типы управления семейными финансами, но, несмотря на эти различия, большинство выразителей взглядов всех типов, за исключением независимого, говорят о том, что доходы мужа выше доходов жены.

¹⁹ Причины, по которым сложилась такая практика, могут быть самыми разнообразными — от нежелания мужчин «влезать» в домашние заботы до их неумения обращаться с деньгами и т. д. Трудно удержаться, чтобы не привести выдержку из поста в «Живом журнале» (ЖЖ) 32-летней женщины, описывающей такую практику: «Знаете практику большинства советских жён в своё время? Всю получку отобрать до копейки, выдавать лимитированно каждый день строго на обед—газету—сигареты или на заранее оговоренные цели, в случае отступления от которых — “Ну, если голубей купил — захлястну!”. Все покупки делать только вместе или самой. Мне пришлось применить такой жёсткий метод, потому как другого способа полноценно привлечь мужа к участию в семейных расходах в течение года я не нашла. Человек не жадный и готов отдать всё, что имеет; фишка в том, что не успеет у него что-то зашуршать в кармане, оно испаряется оттуда в неизвестном направлении со скоростью звука. Полученное либо не доносилось до дома, либо доносилось в сильно кастрированном виде. Вразумительных объяснений по поводу потраченного и приобретенного дать не мог. Баб нет, в казино не играет. После очередного “разбора полётов” честно признался, что, коли он с деньгами обращаться не умеет, контролировать расходы лучше мне. И сдал зарплатную карточку. Вот так и живём — выдаю на обед, кидаю ему на телефон, продукты, ну и всё в таком ключе. И должна сказать, что после двух месяцев эксперимента денег образовалось существенно больше, чем во времена его финансовой независимости, а на его зарплатной карточке скопилось даже после всех трат вполне себе радующая глаз сумма» (см.: URL: <http://girls-only.org/9425289.html>).

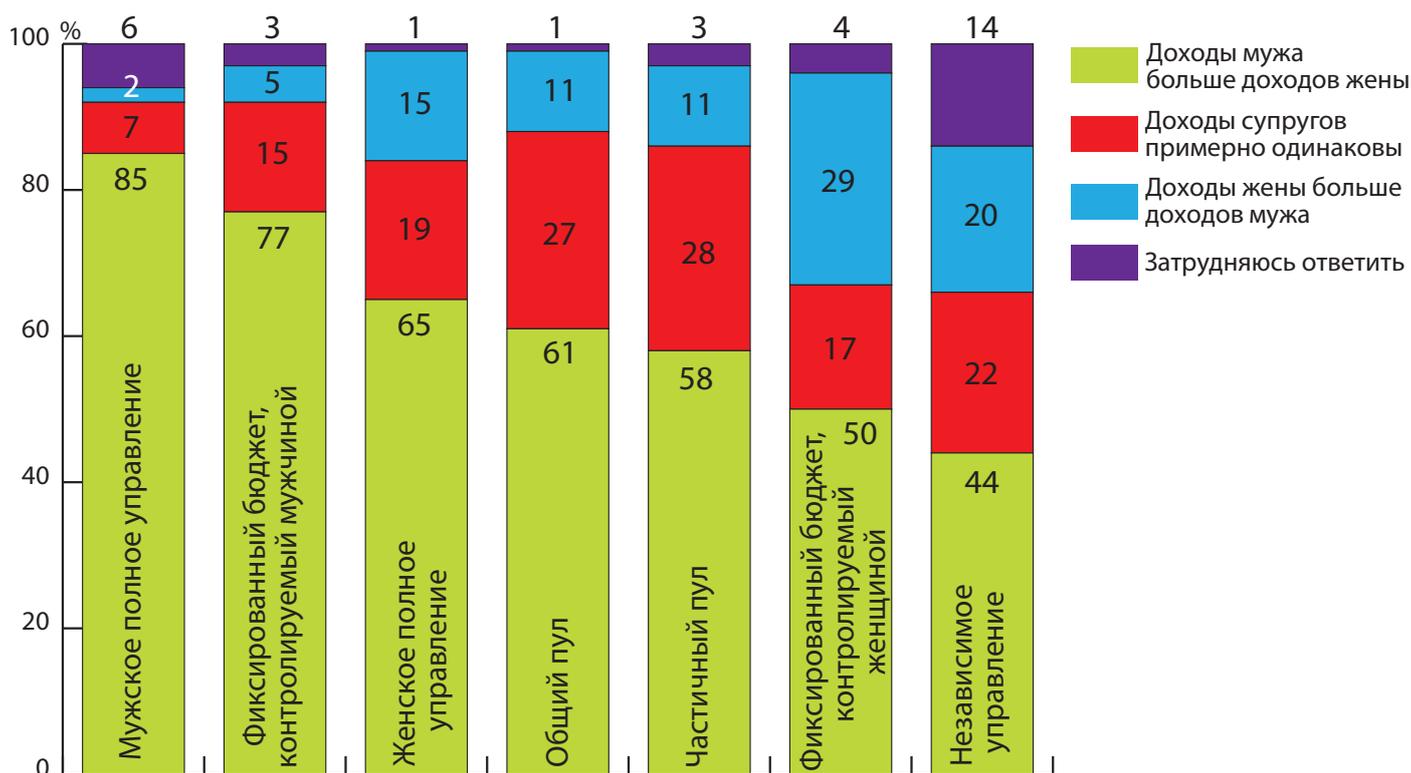


Рис. 2. Субъективные оценки соотношения индивидуальных доходов супругов в зависимости от выбранной системы управления финансами

Примечание. Коэффициент хи-квадрат = 113,212 ($df = 21$), $Sig. = 0,000$.

Признаки дифференциации семей по типу управления финансами

Перейдём к рассмотрению ключевых элементов, которые могут выступать факторами дифференциации семей по типу управления финансами: среднедушевой доход семьи; занятость супругов; их уровень образования и возраст; стаж совместного проживания; социально-демографический тип домохозяйства; тип поселения. Подчеркнём, что на данном этапе выявляется не влияние каждого из этих факторов (это будет сделано далее), а его наличие или отсутствие и характер различий семей по типу управления финансами.

Среднедушевой доход

Гипотеза 3. Модели управления семейными финансами с доминированием женщины более характерны для малообеспеченных домохозяйств. Этот вывод, полученный в ходе исследований, выполненных на британских данных [Vogler, Pahl 1993: 79], не будет противоречить российской действительности.

В самом деле, наименьший среднедушевой доход (80% от среднего по выборке) наблюдается в семьях с женским полным управлением и в семьях с фиксированным бюджетом, контролируемым женщиной (91% от среднего по выборке, см. табл. 4). В условиях ограниченности ресурсов возможны разные стратегии выживания — от сокращения расходов, склонность к которому более проявляют женщины, до увеличения доходов (поиск более высокооплачиваемой занятости, дополнительных источников де-

нежных средств и т. п.), чему более привержены мужчины²⁰. В случае приоритета первой стратегии именно женщины берут на себя функции управления семейными финансами. М. Буравой предлагает учитывать специфику российской трансформации 1990-х годов, называемую им инволюцией [Буравой 1999], которая на внутрисемейном уровне привела к формированию двух полюсов — высокообеспеченных домохозяйств, где доминирующая роль принадлежит мужчине, и бедных семей с «главенством» женщины [Буравой, Krotov, Lytkina 2000: 61].

Таблица 4

Размер среднедушевого дохода в семьях с различными системами управления финансами (N = 985)

Система управления семейными финансами	Размер среднедушевого дохода семьи (руб.)	
	Среднее значение	Медиана
Частичный пул	13 580	10 000
Фиксированный бюджет, контролируемый мужчиной	12 534	10 000
Мужское полное управление	11 336	9600
Общий пул	10 714	9000
Независимое управление	10 618	9167
Фиксированный бюджет, контролируемый женщиной	9948	8583
Женское полное управление	8764	8000
В целом по подвыборке	10 923	8000

Примечание. $F = 6,45$; $df = 7$; $Sig. = 0,000$.

Статус занятости супругов

Исследования Ж. Пал и К. Воглер показывают, что степень активности женщин на рынке труда является одним из важнейших элементов дифференциации семей по типу управления финансами. Приверженность семей системе общего пула зависит не от самого факта женской занятости, а от её характера, и в случае полной занятости эгалитарная модель финансовых взаимоотношений преобладает [Morris 1984: 497; Vogler, Pahl 1993: 80].

Исходя из этого, мы сформулируем нашу гипотезу, но в более общем виде, поскольку на данном этапе исследования наша анкета не предусматривала выяснения уровня вовлечённости супругов в сферу трудовых отношений (полная или частичная занятость и т. п.).

Гипотеза 4. Приверженность семей системам управления финансами с доминированием одного из супругов связана, вероятнее всего, со статусом занятости женщины.

Для того чтобы проверить выдвинутое предположение, мы разделили все семьи на группы в зависимости от основного занятия респондентов и их партнёров в настоящий момент. К неработающим были отнесены безработные; учащиеся (в том числе студенты); лица, находящиеся в отпуске по уходу за ребёнком; домохозяйки; пенсионеры. Безусловно, причины незанятости этих групп могут быть совер-

²⁰ Об этом свидетельствуют, например, данные мониторинга потребительских и инфляционных ожиданий населения. На вопрос: «Что из перечисленного Вы (члены Вашей семьи) начали делать за последний месяц?» — 9% мужчин и 6% женщин в декабре 2010 г. ответили, что нашли более высокооплачиваемую работу, приработок, занялись бизнесом; 21% мужчин и 29% женщин покупали более дешёвые, чем раньше, продукты и товары; 19% мужчин и 26% женщин покупали реже или отказались от некоторых продуктов, товаров и услуг [Ибрагимов 2011].

шенно разными, но для нас важно то, что на данный момент они находятся вне рынка труда и соответственно без доходов от занятости. Кроме того, выделенные ранее семь систем управления семейными финансами были укрупнены в четыре группы: (1) мужского доминирования; (2) женского доминирования (в эти две группы вошли системы мужского или женского полного управления и фиксированного бюджета, контролируемого мужчиной или женщиной), (3) пула (общего или частичного пула) и (4) независимого управления.

Итак, семьи, в которых муж работает, а жена — нет (таковых пятая часть в подвыборке), демонстрируют бóльшую приверженность моделям управления с доминирующей ролью мужа, при этом общего пула в этой группе придерживается наименьшая по сравнению с другими доля семей (см. табл. 5). Немногочисленные семьи, где жена работает, а муж нет, более склонны к женскому доминированию в финансовых вопросах или независимому управлению. По сути дела, в данном случае подтверждается ресурсная концепция, являющаяся сильным объяснительным механизмом. Свыше трети семей, где оба супруга не работают (очевидно, и уровень материальной обеспеченности этих домохозяйств довольно низкий), полагаются на главенство женщины в управлении финансами.

Таблица 5

**Системы управления семейными финансами
в зависимости от статуса занятости супругов, % по столбцу**

	Муж и жена работают <i>N</i> = 591	Муж работает, жена — нет <i>N</i> = 179	Жена работает, муж — нет <i>N</i> = 45	Муж и жена не работают <i>N</i> = 142	В целом по подвыборке <i>N</i> = 985
Управление с доминированием женщины	21	25	38	36	24
Управление с доминированием мужчины	24	30	7	15	23
Общий или частичный пул	47	38	47	45	45
Независимое управление	5	3	9	4	4
Затруднились с ответом	3	4	0	1	3

Примечание. Коэффициент хи-квадрат = 66,457 (*df* = 21), *Sig.* = 0,000.

Образование супругов

Гипотеза 5. Можно предположить, что более образованные люди будут придерживаться более современной (то есть более эгалитарной) модели внутрисемейных финансовых отношений.

Действительно, если образование хотя бы одного из супругов среднее специальное и выше, то приверженность семьи системам совместного управления выражается больше, при этом различий между мужчинами и женщинами не наблюдается (см. табл. 6). В целом это согласуется с результатами британских исследований, однако различие состоит в том, что в Великобритании эгалитарные модели финансового менеджмента большей частью наблюдаются в семьях, где человеческий капитал выше у мужа, тогда как уровень образования жены не имеет значения [Vogler, Pahl 1993: 83]. Причины такого расхождения, на наш взгляд, связаны с более высоким уровнем образованности российских женщин. Сравнение распределений по уровню образования отдельно для мужчин и для женщин не обнаружива-

ет различий (по 47% мужчин и женщин имеют среднее специальное образование, а неполное высшее или высшее — 29% женщин и 24% мужчин). Выделение трёх групп семей на основе сопоставления уровня образованности супругов в паре²¹ показывает отсутствие различий между группами в системах управления финансами.

Таблица 6

Системы управления семейными финансами в зависимости от уровня образования супругов, % по столбцу для мужчин и для женщин

Системы управления семейными финансами	Уровень образования в семейной паре					
	Неполное среднее, среднее, ПТУ		Среднее специальное		Неполное высшее, высшее	
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
Управление с доминированием женщины	35	34	23	27	18	15
Управление с доминированием мужчины	19	23	23	20	30	30
Общий или частичный пул	42	37	50	50	48	49
Независимое управление	4	6	4	3	4	6

Примечание. Коэффициент хи-квадрат для мужчин = 24,880 ($df = 6$), $Sig. = 0,000$; коэффициент хи-квадрат для женщин = 34,178 ($df = 6$), $Sig. = 0,000$.

Семейный стаж, возраст супругов и управление финансами в семье родителей

Гипотеза 6. Исходное предположение состояло в том, что чем дольше супруги проживают вместе, тем больше их ориентация на эгалитарные отношения в сфере управления финансами.

Данная гипотеза является одной из производной концепции домохозяйственных стратегий, базирующейся на представлении, что, несмотря на индивидуальные характеристики, член домохозяйства практически всегда завязан на поведенческие ориентации остальных домочадцев. Иными словами, стратегия домохозяйства в какой бы то ни было сфере является результатом сложного согласования интересов его членов [Барсукова, Радаев 2000: 73]. Следовательно, можно допустить, что, поскольку на начальном этапе совместного проживания идёт, как правило, «притирка» партнёров друг к другу, достижение согласованности в каких-либо действиях представляет значительные сложности. А по мере накопления опыта семейной жизни характер диалога между партнёрами становится менее напряжённым, что и приводит, в конечном счёте, к общей демократизации отношений.

Анализ кросс-таблиц показывает, что *гипотеза 6* подтверждается частично. С одной стороны, практически половина семей со стажем брака более 20 лет декларируют свою приверженность системам общего или частичного пула, тогда как соответствующая доля в более «молодых» семьях — 40–43% (см. табл. 7). Но, с другой стороны, 52% семей с небольшим стажем совместного проживания (до 5 лет) также выбирают демократическую модель в ответе на вопрос об управлении финансами. Пока трудно объяснить, с чем это может быть связано. Что касается моделей управления финансами с доминированием кого-либо из супругов, то в более «молодых» семьях чаще главенствует муж, а в семьях, «умудрённых опытом», — жена.

²¹ Были выделены три группы семей: (1) семьи, в которых уровень образования мужа и жены одинаков (таковых в нашей подвыборке 58%); (2) семьи, где уровень образования мужа выше, чем у жены (16%); (3) семьи, где уровень образования жены выше, чем у мужа (26%).

Таблица 7

**Системы управления семейными финансами
в зависимости от стажа совместной жизни супругов, % по столбцу**

Системы управления семейными финансами	Группы семей по стажу совместной жизни				
	До 5 лет, N = 153	6–10 лет, N = 147	11–20 лет, N = 202	21–30 лет, N = 230	Больше 30 лет, N = 192
Управление с доминированием женщины	19	21	23	27	34
Управление с доминированием мужчины	26	32	30	18	15
Общий или частичный пул	52	40	43	51	47
Независимое управление	3	7	4	4	4

Примечание. Коэффициент хи-квадрат = 33,971 (*df* = 12), *Sig.* = 0,001.

Семейный стаж в некоторой степени, хотя и не напрямую, связан с возрастом супругов. К сожалению, мы располагаем информацией о возрасте только одного из супругов (респондента), но поскольку в нашей подвыборке равная доля мужчин и женщин, то можно надеяться, что смещение сведено к минимуму. Мы выделили возрастные группы отдельно для респондентов-мужчин и респондентов-женщин и, проанализировав их кросс-распределение между собой, выявили, что в подавляющем большинстве случаев мужчины и женщины в парах принадлежат к одной возрастной группе. На этой основе возможно создать новую переменную — средний возраст супругов. Как видно из табл. 8, результаты согласуются с предыдущими: чем старше супруги (от 50 лет и более), тем в большем числе семей принята система управления финансов с доминированием женщины; и, напротив, чем моложе супруги, тем чаще в семейном финансовом менеджменте в той или иной степени доминирует мужчина. (Система общего или частичного пула распространена в одинаковой степени во всех возрастных группах.)

Таблица 8

**Системы управления семейными финансами
в зависимости от среднего возраста супругов, % по столбцу**

Системы управления семейными финансами	Средний возраст супругов				
	18–29 лет, N = 150	30–39 лет, N = 192	40–49 лет, N = 218	50–59 лет, N = 215	60 лет и старше, N = 129
Управление с доминированием женщины	21	23	15	33	37
Управление с доминированием мужчины	27	27	32	16	13
Общий или частичный пул	49	45	49	46	45
Независимое управление	3	5	4	5	5

Примечание. Коэффициент хи-квадрат = 42,803 (*df* = 12), *Sig.* = 0,000.

Причин большей приверженности супругов старшего возраста типу управления с доминированием женщины может быть, на наш взгляд, две. Одна из них связана с динамикой доходов на протяжении жизненного цикла, которые резко (в России — особенно) снижаются с выходом человека на пенсию (а, как было выявлено раньше, системы управления финансами с доминированием женщины более распространены в низкодоходных группах). Другая причина может быть связана с эффектом когорты,

то есть с жизненным опытом поколения, прошедшего социализацию и прожившего жизнь в определённых условиях.

Гипотеза 7. Если модель управления финансами меняется в семьях по мере взросления супругов, то можно говорить об эффекте возраста, а если нет, то, скорее всего, об эффекте когорты.

Конечно, в идеале эту гипотезу лучше всего проверять на многолетних панельных данных, в совокупности с глубинными интервью супругов для выяснения наличия и (или) отсутствия трансформации моделей управления семейными финансами и их причин. В отсутствие таких данных мы решили обратиться к респондентам с вопросом о том, какая система финансового менеджмента (была) принята в семьях их родителей, понимая, разумеется, что родители и дети принадлежат к разным поколениям²². Почти четверть респондентов затруднились с ответом; проверка на смещения показала, что различия в ответах респондентов-мужчин и респондентов-женщин незначимы, как незначимы и различия в ответах представителей разных возрастных групп. Из табл. 9 видно: в семьях респондентов имеют немного бóльшую распространённость по сравнению с семьями их родителей системы фиксированного ведения бюджета (20% против 11–14%) и меньшую — системы полного управления (28% против 26–35%). Британские исследования начала 1990-х годов показывают другие по характеру сдвиги в системах управления финансами респондентов и их родителей: снижение доли систем фиксированного ведения бюджета (с 36 до 12%); некоторое уменьшение доли моделей с полным женским управлением (с 35 до 27%); существенный рост семей, придерживающихся общего пула (с 19 до 50%) [Vogler, Pahl 1993: 83].

Таблица 9

**Системы управления финансами в семьях респондентов и их родителей,
% респондентов (N = 985)**

Системы управления семейными финансами	В семье респондента, N = 985	В семье родителей респондента	
		с учётом затруднившихся ответить, N = 985	без учёта затруднившихся с ответом, N = 753
Полное управление (<i>Whole wage</i>), в том числе:	28	26	35
женское	22	21	29
мужское	6	5	6
Фиксированный бюджет (<i>Housekeeping allowance</i>), в том числе:	20	11	14
контролируемый мужчиной	17	9	11
контролируемый женщиной	3	2	3
Общий или частичный пул (<i>Pool/Shared management</i>), в том числе:	46	35	45
общий пул	34	27	35
частичный пул	12	8	10
Независимое управление (<i>Independent</i>)	4	5	6
Затруднились с ответом	2	23	—
ИТОГО	100	100	100

²² Конечно, нужно понимать, что система управления финансами в семьях родителей могла меняться во времени, и вопрос, к сожалению, не предусматривал указания на конкретное время (сейчас, 10 лет назад и т. д.).

Вместе с тем более чем две трети респондентов, идентифицировавших сложившуюся у них в семьях систему финансового менеджмента как женское управление либо как общий или частичный пул, заявили, что подобная существовала (существует) и в семьях их родителей (см. табл. 10); подобное же отмечается почти у половины (42–43%) респондентов, в семьях которых действует мужское управление финансами или же независимое управление (возраст респондентов контролировался). Это означает, что, скорее всего, при анализе систем управления финансами в российских семьях можно говорить о наличии эффекта когорты и опыта социализации в семье родителей, нежели об эффекте возраста, хотя, конечно, это предположение требует ещё более глубокой верификации путём регрессионного моделирования.

Таблица 10

Системы управления финансами в семьях респондентов в зависимости от принятой в семьях их родителей, % по столбцу (N = 985)

Управление финансами в семьях родителей респондентов	Системы управления финансами в семьях респондентов			
	управление с доминированием женщины	управление с доминированием мужчины	общий или частичный пул	независимое управление
Управление с доминированием женщины	66	26	18	14
Управление с доминированием мужчины	8	42	9	17
Общий или частичный пул	21	29	69	26
Независимое управление	5	3	4	43

Примечание. Коэффициент хи-квадрат = 345,651 (df = 9), Sig. = 0,000.

Тип поселения

Гипотеза 8 касалась взаимосвязи моделей управления семейными финансами и местожительства (типа поселения) респондента и состояла в том, что жители крупных городов могут демонстрировать более эгалитарные практики финансового менеджмента.

Эта гипотеза не подтвердилась: различия оказались незначимыми.

Социально-демографический тип семьи

В исследовании С. Кларка было обнаружено, что чем больше взрослых людей в домохозяйстве, тем больше была вероятность того, что все они будут отдавать в общий бюджет лишь часть своего дохода, а остальное оставлять себе. В случае же нуклеарной семьи, состоящей из семейной пары с детьми, с большой долей вероятности не наблюдалось раздельного бюджета, тогда как две трети домохозяйств с независимым управлением финансами составляли семьи без детей [Clarke 2002: 543]. Наши данные показывают, что модель финансового менеджмента с доминированием мужчины чаще встречается среди полных нуклеарных семей с детьми до 18 лет, но без других взрослых, проживающих в домохозяйстве (31% против 24% в целом по подвыборке). А вот система общего или частичного пула чаще встречается в семьях без детей до 18 лет независимо от наличия других членов домохозяйства (см. табл. 11). Безусловно, чтобы оценить чистое влияние фактора наличия детей или других членов домохозяйства, необходимо проведение многомерного статистического анализа, о чём и пойдёт речь в следующем разделе.

Таблица 11

Системы управления финансами в зависимости от социально-демографического типа семей, % по столбцу (N = 985)

Системы управления семейными финансами	Семейная пара без детей до 18 лет и без других взрослых в домохозяйстве	Семейная пара со взрослыми детьми, но без других членов домохозяйства	Семейная пара с детьми до 18 лет, но без других взрослых в домохозяйстве	Семейная пара без детей до 18 лет, но с другими взрослыми в домохозяйстве	Семейная пара с детьми до 18 лет и другими взрослыми в домохозяйстве	В целом по подвыборке
	N = 327	N = 162	N = 334	N = 47	N = 78	
Управление с доминированием женщины	25	29	23	23	27	25
Управление с доминированием мужчины	17	23	31	19	24	24
Общий или частичный пул	52	44	43	53	44	47
Независимое управление	6	4	3	4	5	4

Примечание. Коэффициент хи-квадрат = 20,616 (df = 12), Sig. = 0,05.

Факторы, влияющие на выбор системы управления семейными финансами

Для того чтобы выявить факторы, влияющие на выбор типа управления семейными финансами, применялся метод мультиномиальной логистической регрессии. В целях большей наполненности групп зависимая переменная (тип управления финансами в семье) использовалась в укрупнённом виде, содержащем четыре категории: (1) мужское доминирование (сюда вошли системы мужского полного управления и фиксированного бюджета, контролируемого мужчиной); (2) женское доминирование (объединившее системы женского полного управления и фиксированного бюджета, контролируемого женщиной); (3) пул (общий или частичный); (4) независимое управление. В качестве базовой категории была принята система управления бюджетом с доминированием женщины. Затруднившиеся с ответом (37 чел.) были исключены из анализа. В итоге выборочная совокупность составила 948 чел.

Исходя из ранее проведённого анализа признаков дифференциации семей по типу управления финансами, в качестве предикторов были взяты следующие переменные:

- пол респондента;
- логарифм среднедушевого дохода (логарифм использовался для того, чтобы приблизить распределение по доходу к нормальному виду);
- статус занятости супругов (четыре категории: (1) муж и жена работают; (2) муж работает, жена — нет; (3) жена работает, муж — нет; (4) муж и жена не работают);
- образование мужа (три категории: (1) неполное среднее, среднее, ПТУ; (2) среднее специальное; (3) незаконченное высшее, высшее);
- образование жены (те же три категории, что и в предыдущей переменной);
- средний возраст супругов;
- стаж совместной жизни;
- наличие того же типа управления финансами в семье родителей респондента (дихотомическая переменная);

- социально-демографический тип домохозяйства;
- число детей младше 18 лет в домохозяйстве;
- число других взрослых членов домохозяйства, к которым относились все лица, проживающие на одной территории, кроме респондента, партнёра и их детей.

Кроме того, мы предположили наличие значимого мультипликативного эффекта двух переменных: существование того же типа управления финансами в семье родителей респондента и пол респондента. Включение в модель произведения этих двух переменных позволит тестировать ещё одну гипотезу.

Гипотеза 9. Влияние системы управления финансами в семье родителей на сложившуюся практику бюджетирования в семье респондента будет различаться в ответах мужчин и женщин.

С той же целью проверки наличия эффекта взаимодействия уровня среднедушевого дохода и пола респондента в модель был введён ещё один мультипликативный член, являющийся произведением этих двух переменных. Содержательно это означает допущение о том, что доход влияет по-разному на выбор типа управления финансами в семье в зависимости от того, кто отвечал на вопрос — мужчина или женщина.

Для построения регрессионной модели использовался статистический пакет *R* (*R Studio*), предоставляющий возможности для графической визуализации различных результатов мультиномиальной регрессии²³.

Итак, значимыми в модели оказались шесть переменных: на уровне $p = 0$ — уровень среднедушевого дохода (логарифм) и наличие того же типа управления финансами в семье родителей респондента; на уровне $p < 0,001$ — пол респондента; на уровне $p < 0,01$ — образование жены, семейный стаж супругов и мультипликативный член, равный произведению таких переменных, как наличие того же типа управления финансами в семье родителей респондента и пол респондента.

Посмотрим теперь на вероятности выбора системы управления семейными финансами в зависимости от этих характеристик. Для этого были построены графики, которые визуализируют эффекты влияния различных переменных, контролируя по всем другим переменным в модели²⁴.

При низком уровне среднедушевого дохода вероятность выбора такой практики, при которой финансами в домохозяйстве в той или иной степени управляет женщина, максимальна. По мере роста материального благосостояния возрастает вероятность выбора системы общего или частичного пула. Наибольшая вероятность приверженности семей управлению бюджетом с доминированием мужчины возникает при высоком уровне доходной обеспеченности (см. рис. 3). По сравнению с мужчинами вероятность выбора женщинами эгалитарной модели финансового менеджмента чуть выше, и значительно выше выражение убеждённости в том, что в их семье роль «министра финансов» принадлежит жене (см. рис. 4). А вариант ответа, отражающий практику, при которой главенствующая роль в семейном бюджетировании принадлежит мужу, скорее всего, выберут мужчины (с почти двукратным превышением такой же вероятности для женщин). То, что на такую ситуацию влияет стремление соответствовать гендерной норме, безусловно, хотя степень такого влияния оценить затруднительно. Вероятность выбора системы независимого управления финансами выше в наиболее обеспеченных семьях и мужчинами.

²³ Поскольку мультиномиальная логистическая регрессия заключается в сравнении вероятности попадания в одну из категорий зависимой переменной по сравнению с базовой, множество коэффициентов в выходных таблицах порождает сложности в представлении, восприятии и анализе результатов.

²⁴ Подробное описание и обоснование визуализации эффектов мультиномиальной регрессии содержится в работах Фокса и его соавторов; см.: [Fox, Andersen 2004; Fox, Hong 2009].

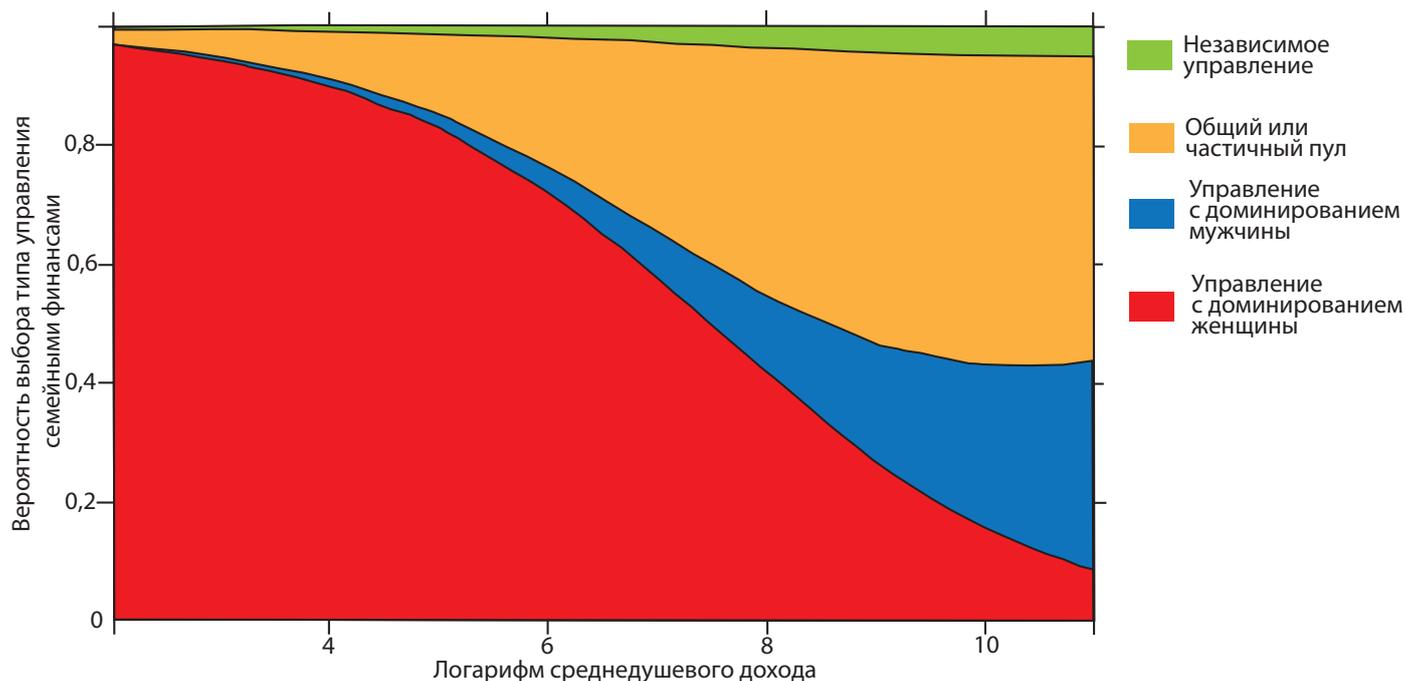


Рис. 3. Влияние среднедушевого дохода (логарифм) на выбор типа управления семейными финансами

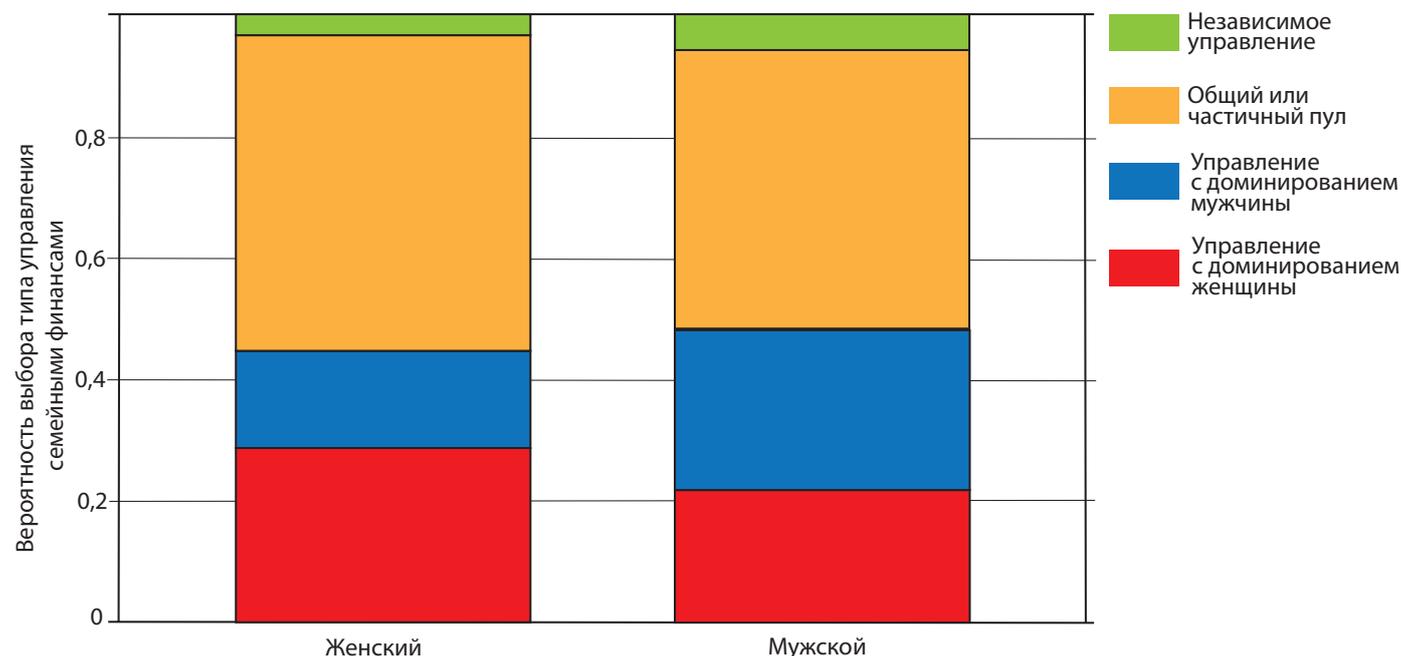


Рис. 4. Влияние пола респондента на выбор типа управления семейными финансами

Анализ совместного влияния пола и уровня дохода на выбор типа финансового менеджмента²⁵ показывает, что при одинаково низком уровне среднедушевого дохода вероятность выбора мужчинами модели, где заведует деньгами женщина, почти максимальна; при идентичном уровне доходной обеспеченности чуть выше среднего (логарифм равен 7–8) вероятность выбора системы общего пула мужчинами и женщинами практически одинакова, а вот вероятность характеристики сложившейся практики управления как независимой друг от друга со стороны мужчин выше. Женщины выберут такую автономную модель ведения бюджета, скорее всего, при высоком уровне среднедушевого дохода, а

²⁵ Несмотря на то что этот мультипликативный член статистически незначим, мы считаем целесообразным посмотреть на его эффект.

мужчины с таким уровнем семейного благосостояния с большей вероятностью, чем женщины, укажут на мужское доминирование в управлении семейными финансами (см. рис. 5).

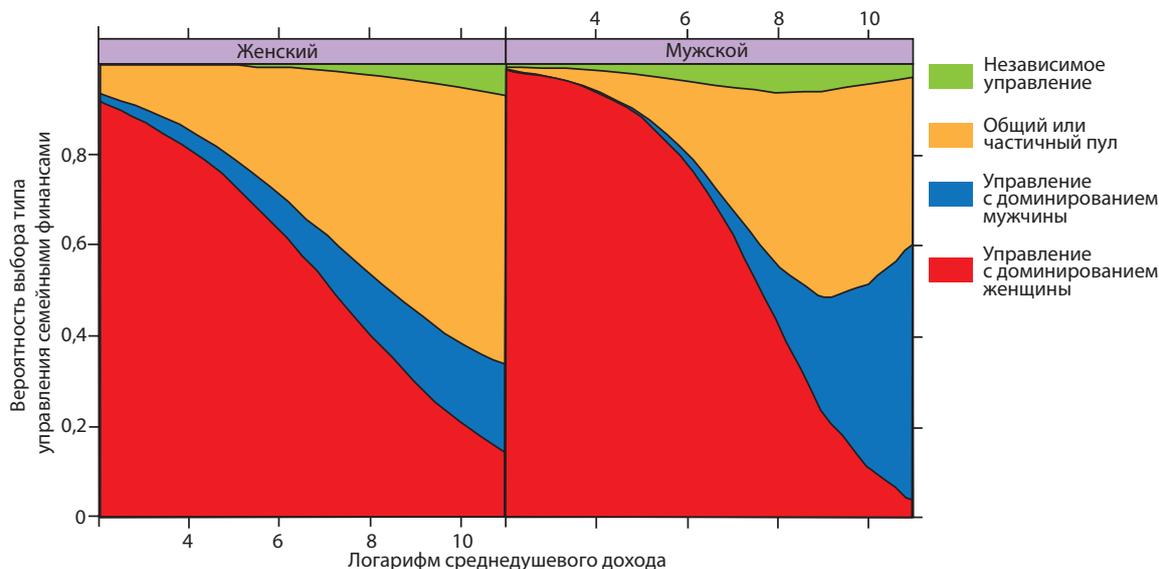


Рис. 5. Влияние эффекта взаимодействия пола респондента и уровня среднедушевого дохода на выбор типа управления семейными финансами

Для построения регрессионной модели была сконструирована дополнительная переменная, взятая в качестве предиктора: наличие того же типа управления финансами в семье родителей респондента. Распределение ответов практически равномерное: 39% утвердительных, 36% отрицательных, ещё 25% затруднились с ответом. Анализ показывает, что вероятность выбора эгалитарной модели управления семейными финансами или системы с женским доминированием выше для тех респондентов, в семьях родителей которых существовала (существует) такая же практика, а респонденты, указавшие на другую родительскую практику, с большей вероятностью характеризуют принятую в их семьях систему управления финансами как мужское доминирование (см. рис. 6).

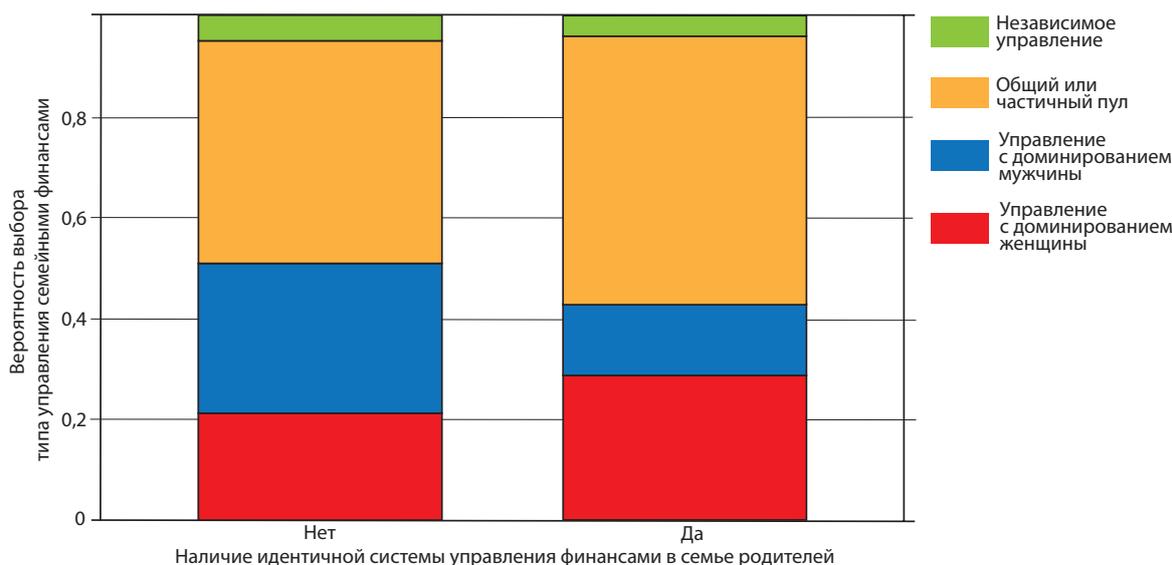


Рис. 6. Влияние наличия в семье родителей идентичного с семьёй респондента типа управления финансами

Ранее мы предположили, что влияние системы управления финансами в семье родителей на сложившуюся практику бюджетирования в семье респондента будет различаться в ответах мужчин и женщин

(гипотеза 9). Это предположение подтвердилось: влияние взаимодействия этих двух переменных статистически значимо.

Если восприятие родительской практики финансового менеджмента идентично практике опрашиваемых, то вероятность ответов о том, что в их семьях всеми деньгами распоряжается (в той или иной мере) женщина, либо управление осуществляется совместно, выше со стороны женщин, а ответов о мужском доминировании в управлении — со стороны мужчин (см. рис. 7). Можно сказать, что социализация и усвоение гендерных норм под влиянием примера родителей в данном случае чётко закрепляются в семье детей. Если же родительские практики управления семейными финансами в восприятии респондентов отличаются от их собственных, то со стороны женщин наблюдается более высокая по сравнению с мужчинами вероятность выбора системы с женским доминированием, а со стороны мужчин — независимой модели управления, когда каждый из супругов распоряжается деньгами самостоятельно. Вероятность же выбора систем мужского или совместного управления как женщинами, так и мужчинами в данном случае практически одинакова.

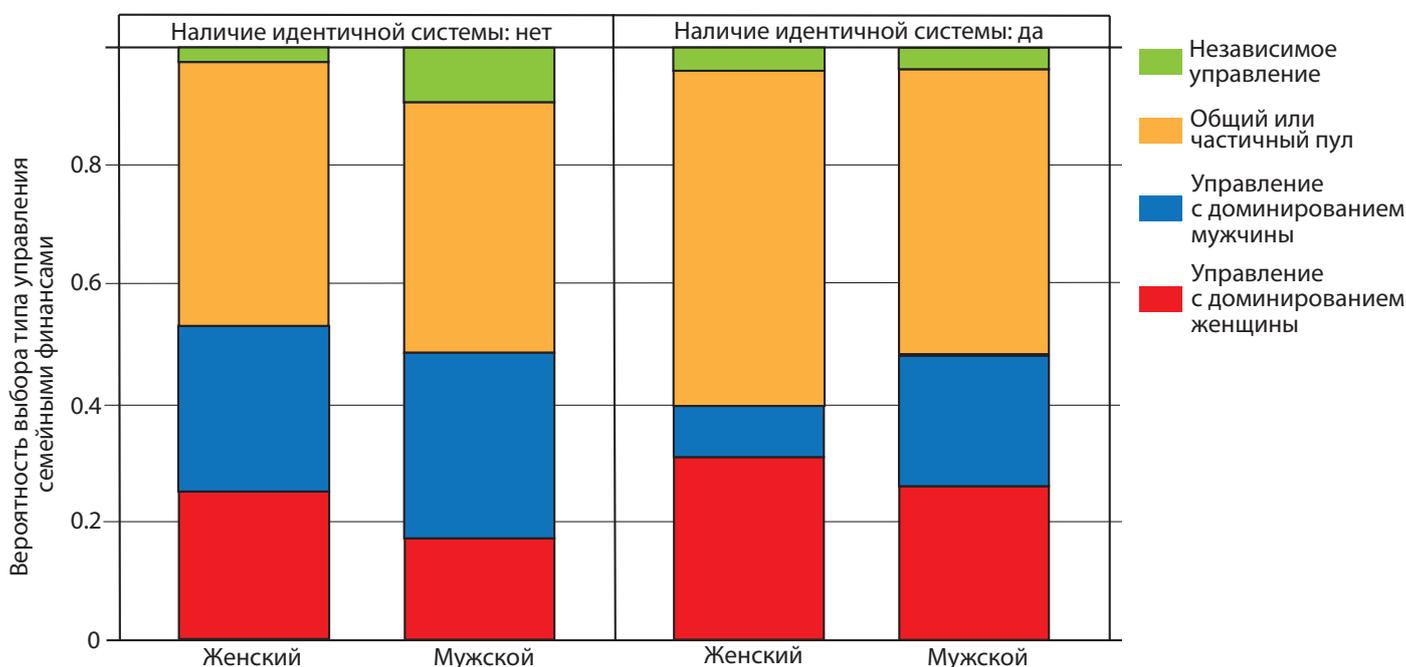


Рис. 7. Влияние эффекта взаимодействия пола респондента и наличия в семье родителей идентичного с семьёй респондента типа управления финансами

Среди значимых детерминант выбора типа управления семейными финансами фигурирует образование женщины. Как видно из рис. 8, по мере роста уровня образованности женщины вероятность того, что «казначеем» в паре является жена, снижается, а вероятность приверженности супругов системе общего пула увеличивается. Вероятность выбора модели мужского доминирования выше только в том случае, если человеческий капитал жены соответствует уровню среднего образования или ниже.

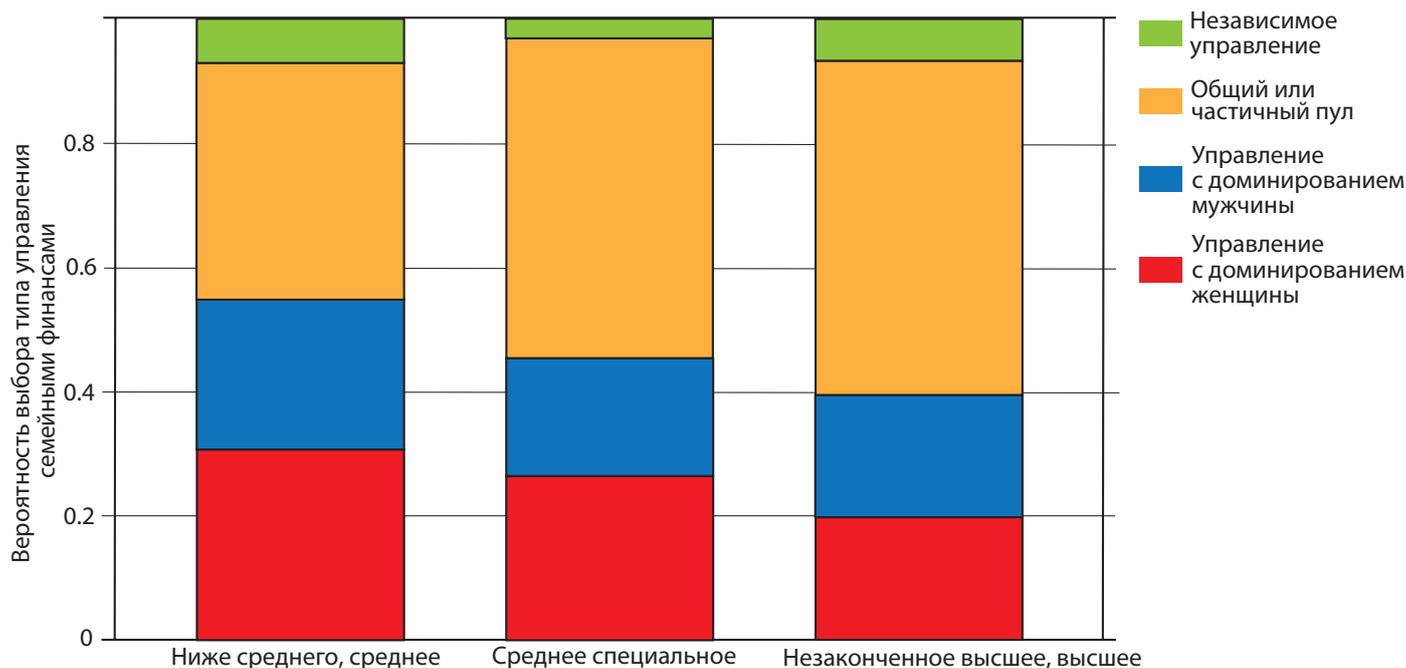


Рис. 8. Влияние уровня образования жены на выбор типа управления семейными финансами

И в завершение проанализируем значимый эффект влияния семейного стажа на выбор типа управления семейными финансами. Напомним: ранее выдвинутая нами гипотеза о том, что чем дольше супруги проживают вместе, тем больше их ориентация на эгалитарные отношения, в том числе и в сфере управления финансами (*гипотеза б*), на таблицах сопряженности подтверждалась лишь частично. Однако проведенная дополнительная верификация с помощью регрессионного анализа позволяет подтвердить предположение полностью. Рисунок 9 наглядно иллюстрирует, что вероятность приверженности пары системе общего пула тем выше, чем дольше супруги проживают вместе, тогда как мужское владение браздами семейного финансового управления более вероятно для молодых пар. А вот вероятность выбора женского или независимого управления практически не меняется с ростом семейного стажа, и различие заключается лишь в том, что для системы автономного финансового существования супругов эта вероятность является, в принципе, весьма незначительной.

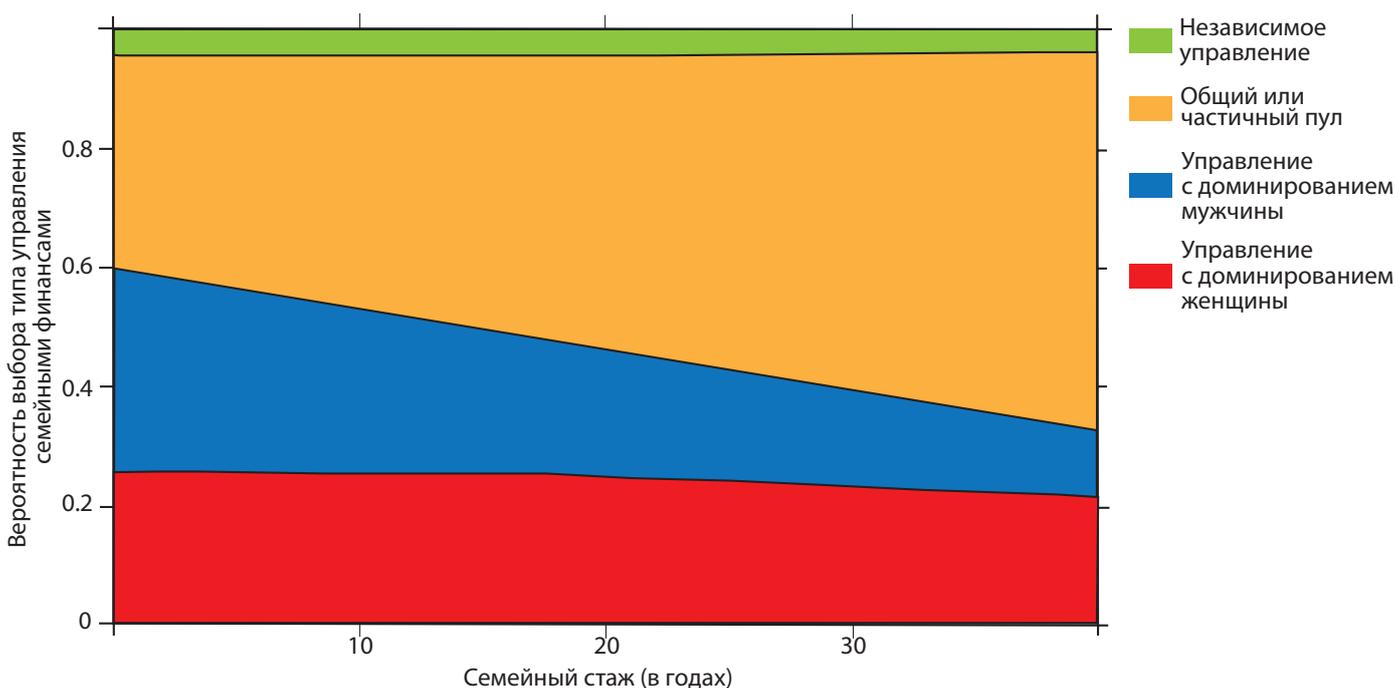


Рис. 9. Влияние семейного стажа на выбор типа управления семейными финансами

Некоторые выводы

Исследование механизмов управления финансами в российских семьях показывает, что наиболее распространённой предстаёт система общего или частичного пула, хотя совместное управление финансами не обязательно означает общее главенство супругов в семье и, вероятно, общую ответственность за распоряжение деньгами. Четверть голосов респондентов набирает модель в той или иной степени женского доминирования, ещё четверть — мужского. Независимое управление финансами, когда каждый из супругов распоряжается деньгами самостоятельно, пока предстаёт малораспространённым явлением. Вместе с тем говорить о гомогенности российских практик управления семейными финансами не представляется возможным.

Основными детерминантами выбора типа семейного финансового менеджмента являются уровень среднедушевого дохода, пол, семейный стаж супругов, образование жены и наличие того же типа управления финансами в семье родителей респондента, причём влияние последнего фактора зависит от того, кто отвечает на вопрос — мужчина или женщина.

При низком уровне среднедушевого дохода вероятность выбора такой практики, когда деньгами в домохозяйстве «заведует» женщина, максимальна. Это подтверждает вывод, полученный на британских обследованиях, о том, что модели управления семейными финансами с доминированием женщины более характерны для малообеспеченных домохозяйств. В условиях ограниченности ресурсов возможны разные стратегии выживания — от сокращения расходов, склонность к чему более проявляют женщины, до увеличения доходов (поиск более высокооплачиваемой занятости, дополнительных источников денежных средств и т. п.), чему более привержены мужчины. В случае приоритета первой стратегии именно женщины берут на себя функции управления семейными финансами.

Вероятность идентификации мужчинами сложившейся в их семьях практики управления деньгами как мужского доминирования почти в два раза выше, чем женщинами, тогда как женщины чаще мужчин выражают убеждённость в том, что в их семьях роль «министра финансов» принадлежит именно жене. Причина такой ситуации заключается в эффекте гендерных стереотипов в мнениях респондентов, которые (осознанно или нет) могут «сдвигать» свои ответы в сторону гендерной нормы (хотя вопрос о том, что понимать под гендерной нормой применительно к управлению семейным кошельком, требует отдельного изучения).

Весьма важным фактором выбора типа управления деньгами является восприятие респондентами соответствующих родительских практик. Если это восприятие идентично практике опрашиваемых, то вероятность ответов о том, что в их семьях всеми деньгами распоряжается (в той или иной мере) женщина либо управление осуществляется совместно, выше со стороны женщин, а ответов о мужском доминировании в управлении — со стороны мужчин. В данном случае можно говорить об опыте социализации и усвоении гендерных норм на примере родителей и о закреплении его в семье детей. Если же родительские практики управления семейными финансами в восприятии респондентов отличаются от их собственных, то со стороны женщин наблюдается более высокая по сравнению с мужчинами вероятность выбора системы с женским доминированием, а со стороны мужчин — независимой модели управления, когда каждый из супругов распоряжается деньгами самостоятельно.

Данные исследования подтверждают гипотезу о том, что чем дольше супруги проживают вместе, тем больше их ориентация на эгалитарные отношения в сфере управления финансами.

В выборе ответа на вопрос о том, кто распоряжается семейными доходами, значимым фактором по результатам как британских исследований, так и нашего анализа, является образование: с ростом его уровня вероятность приверженности семей системе общего пула увеличивается. Однако существенное различие заключается в том, что в Великобритании детерминирующую роль играет человеческий капитал мужчины, а в России — женщины.

Данная статья представляет собой начальный этап в изучении проблем управления финансами в российских семьях. Дальнейшие направления исследования обусловлены поиском ответов на вопросы распределения финансовой власти в семье и определения механизма принятия решений по различным аспектам, связанным с деньгами, анализом взаимосвязи между удовлетворённостью браком и типом финансового менеджмента, с изучением финансовых практик семей с различными системами управления, а также трансформации моделей распоряжения деньгами, вызванной изменениями, происходящими на рынке в сфере занятости, финансовых рынках и в брачно-семейных отношениях.

Приложение

Таблица III

**Характеристики подвыборки респондентов,
отвечавших на вопросы об управлении семейными финансами**

Социально-демографические характеристики респондентов		Вся выборка, N = 1600	Подвыборка, N = 985
		% по столбцу	
Пол	мужской	45,1	50,3
	женский	54,9	49,7
Возраст (лет)	18–25	18	9,8
	26–35	18,1	19,7
	36–45	19,4	23,4
	46–55	20,2	24,4
	56–65	15,9	16,9
	Старше 65	8,4	5,9
Образование	Неполное среднее или ниже (8 классов или меньше)	4,5	3,6
	Среднее общее, ПТУ	22,1	20,1
	Среднее специальное	49,2	52,6
	Незаконченное высшее (3 курса)	3,9	2,7
	Высшее	20,3	21
Квинтильные группы по среднедушевому доходу	1-я, наименее обеспеченная	22,2	22
	2-я	18,1	18,6
	3-я	21,2	21,1
	4-я	19,9	20,4
	5-я, наиболее обеспеченная	18,6	17,9
Тип поселения	1 млн +	18,7	18,9
	500 тыс. — 1 млн	9,5	9,5
	100 тыс. — 500 тыс.	24,2	23,9
	10 тыс. — 100 тыс.	39,4	39
	Менее 10 тыс.	8,2	8,7

Таблица III. Окончание

Социально-демографические характеристики респондентов	Вся выборка, N = 1600	Подвыборка, N = 985
	% по столбцу	
Федеральный округ		
Центральный	26,2	27,6
Северо-Западный	9,6	10,1
Приволжский	21,3	20,9
Южный (включая Северо-Кавказский)	16	14,7
Уральский	8,6	7,9
Сибирский	13,7	14,1
Дальневосточный	4,6	4,7
Количество членов домохозяйства		
1	14,5	0
2	29,7	34,5
3	31	35,8
4	18	21,7
5 и больше	6,9	7,9
Семейное положение		
Женат или замужем	56,7	92,2
Холост или не замужем	18,1	0
Разведён или разведена	10,8	0
Незарегистрированный или гражданский брак	4,8	7,8
Вдовец или вдова	9,6	0
Средний размер домохозяйства, чел.	2,76	3,05
Имеют детей младше 18 лет, проживающих вместе	35,6	43,5
Доля мужчин, занятых на рынке труда в настоящее время	74,4	81,8
Доля женщин, занятых на рынке труда в настоящее время	58,1	64,7

Литература

- Барсукова С., Радаев В. 2000. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье. *Мир России*. 4: 65–102.
- Буравой М. 1999. К теории экономической инволюции: исследование российской эксплоярной экономики. В сб.: Шанин Т. (ред.). *Неформальная экономика. Россия и мир*. М.: Логос; 61–83.
- Вовк Е. 2006. Гендерная асимметрия и женские роли в современной России. *Социальная реальность*. 3: 61–73.
- Здравомыслова О., Арутюнян М. 1998. *Российская семья на европейском фоне*. М.: Институт социально-экономических проблем РАН.
- Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.

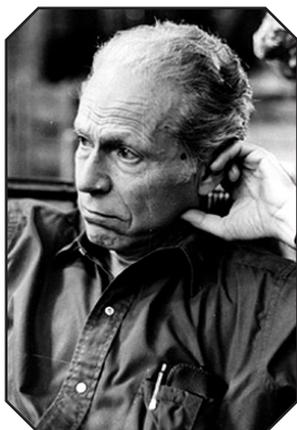
- Ибрагимова Д. 2011. Потребительские и инфляционные ожидания населения: динамика и структура мнений. Доклад на XII Международной конференции по проблемам развития экономики и общества. URL: http://conf.hse.ru/2011/prog_sections
- Козина И. 2000. Что определяет статус кормильца семьи? *Социологические исследования*. 11: 83–89.
- Рощин С. 2003. Гендерное равенство и расширение прав и возможностей женщин в России в контексте целей развития тысячелетия. *Женщина и общество* (информационный портал). URL: <http://www.owl.ru/rights/undp2003/3.htm>
- Atkinson A., Rainwater L., Smeeding T. 1995. *Income Distribution in OECD Countries: The evidence from Luxemburg Income Study*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- Becker G. 1991. *A Treatise on the Family*. Enlarged edition. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Blood R., Wolf D. 1960. *Husbands and Wives*. New York: New York Free Press.
- Blumstein P., Schwartz P. 1985. *American Couples: Money, Work, Sex*. New York: Pocket Books.
- Brines J. 1994. Economic Dependency, Gender, and the Division of Labor at Home. *American Journal of Sociology*. 100 (3): 652–688.
- Burawoy M., Krotov P., Lytkina T. 2000. Involution and Destitution in Capitalist Russia. *Ethnography*. 1 (1): 43–65.
- Burgoyne C. 1990. Money in Marriage: How Patterns of Control Both Reflect and Conceal Power. *The Sociological Review*. 38: 634–665.
- Burgoyne C., Morison V. 1997. Money in Remarriage: Keeping Things Simple — And Separate. *The Sociological Review*. 45 (3): 363–395.
- Clarke S. 2002. Budgetary Management in Russian Households. *Sociology*. 36 (3): 539–557.
- Ferree M. 1990. Beyond Separate Spheres: Feminism and Family Research. *Journal of Marriage and Family*. 52 (4): 866–884.
- Fox J., Andersen R. 2004. *Effect Displays for Multinomial and Proportional-Odds Logit Models*. The revised version of a paper read at the ASA Methodology Conference. URL: <http://socserv.socsci.mcmaster.ca/jfox/Misc/polytomous-effect-displays/polytomous-effect-displays.pdf>.
- Fox J., Hong J. 2009. Effect Displays in R for Multinomial and Proportional-Odds Logit Models: Extensions to the effects Package. *Journal of Statistical Software*. 32 (1): 1–24.
- Kan M.Y., Laurie H. 2010. Savings, Investments, Debts and Psychological Well-Being in Married and Cohabiting Couples. *ISER Working Paper Series*. 42. URL: <http://www.iser.essex.ac.uk/publications/working-papers/iser/2010-42>
- Laurie H., Gershuny J. 2000. Couples, Work and Money. In: Berthoud R., Gershuny J. (eds). *Seven Years in the Lives of British Families*. Bristol: Policy Press; 45–72.

- Morris L. 1984. Redundancy and Patterns of Household Finance. *The Sociological Review*. 32 (3): 492–523.
- Pahl J. 1983. The Allocation of Money and the Structuring of Inequality Within Marriage. *The Sociological Review*. 31 (2): 237–262.
- Pahl J. 1989. *Marriage and Money*. London: Palgrave Macmillan.
- Pahl J. 1995. His Money, Her Money: Recent Research on Financial Organization in Marriage. *Journal of Economic Psychology*. 16: 361–376.
- Pahl J. 2005. Individualization in Couple Finances: Who Pays for the Children? *Social Policy and Society*. 3 (4): 381–391.
- Pahl J. 2008. Family Finances, Individualization, Spending Patterns and Access to Credit. *The Journal of Socio-Economics*. 37: 577–591.
- Safilios-Rothschild C. 1970. The Study of Family Power Structure: A Review 1960–1969. *Journal of Marriage and Family*. 32 (4): 539–552.
- Vogler C., Pahl J. 1993. Social and Economic Change and the Organization of Money Within Marriage. *Work, Employment and Society*. 1 (7): 71–95.
- Vogler C. 1994. Money in the Household. In: Anderson M., Bechhofer F., Gershuny J. (eds). *The Social and Political Economy of the Household*. Oxford: Oxford University Press; 225–266.
- Vogler C., Pahl J. 1994. Money, Power and Inequality Within Marriage. *The Sociological Review*. 2 (4): 263–288.
- Vogler C. 1998. Money in the Household: Some Underlying Issues of Power. *The Sociological Review*. 4 (46): 687–713.
- Vogler C. 2005. Cohabiting Couples: Rethinking Money in the Household at the Beginning of the Twenty First Century. *The Sociological Review*. 1 (53): 1–29.
- Vogler C., Brockmann M., Wiggins R. 2006. Intimate Relationships and Changing Patterns of Money Management at the Beginning of the Twenty-First Century. *British Journal of Sociology*. 3 (57): 455–482.
- Vogler C., Brockmann M., Wiggins R. 2008. Managing Money in New Heterosexual Forms of Intimate Relationships. *Journal of Socio-Economics*. 37: 552–576.
- Vogler C., Lyonette C., Wiggins R. 2008. Money, Power and Spending Decisions in Intimate Relationships. *The Sociological Review*. 56 (1): 117–143.

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

А.О. Хиршман

Страсти и интересы: политические аргументы в пользу капитализма до его триумфа



ХИРШМАН Альберт О. (Hirschman, Albert Otto) — почётный профессор Школы социальных наук Института фундаментальных исследований в Принстоне (США).

Источник: Хиршман А.О. 2012. *Страсти и интересы: политические аргументы в пользу капитализма до его триумфа*. М.: Изд-во Института Гайдара.

Hirschman A.O. 1997. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Фрагмент публикуется с разрешения издателя русского перевода.

Перевод с англ.
Д.А. Узланера

В этой книге выдающийся американский экономист Альберт О. Хиршман (род. 1915) реконструирует интеллектуальный климат XVII–XVIII веков, чтобы прояснить происходившую тогда сложную идеологическую трансформацию, в ходе которой преследование материальных интересов, прежде осуждавшееся как смертный грех алчности, стало играть важную роль в сдерживании неуправляемых и разрушительных человеческих страстей.

Журнал «Экономическая социология» публикует отрывок из первой части книги А. Хиршмана, где представлены рассуждения автора о появлении новой парадигмы, провозглашающей интерес в качестве доминирующего мотива человеческого поведения.

Ключевые слова: страсти; интересы; стяжательство; мотивация; коммерция; социальный порядок.

Часть I. Как интересы были призваны уравновесить страсти

<...>

Интерес как новая парадигма

Идея существования оппозиции между интересами и страстями впервые появилась, насколько я могу судить, в упомянутой выше работе Рогана¹, которая была целиком посвящена вопросам, связанным с государями и государственными деятелями. В последующие десятилетия данная дихотомия рассматривалась целым рядом английских и французских писателей применительно к человеческому поведению в целом.

Поводом для начала дискуссии стал феномен, хорошо известный в интеллектуальной истории: как только идея интереса возникла, она стала модным увлечением, равно как и парадигмой (в духе Куна), — большая часть

¹ Речь идёт об Анри (Генрихе) де Рогане (1579–1638), или Роане, герцоге, гугеноте, содействие в воспитании и продвижении по службе которого оказывал Генрих IV. Герцог де Роган был автором трактата «De l'interest des princes et estats de la chrestienté» («Об интересах монархов и государств христианского мира»), впервые вышедшего в Париже в 1638 г. с посвящением кардиналу де Ришелье, а позже (в 1641 г.) переведенном на англ. яз. и известном как «A Treatise of the Interest of the Princes and States of Christendome» written in French by the Duke of Rohan, Englished by H.H. [Henry Hunt]. — *Примеч. ред.*

человеческого поведения внезапно начала объясняться через себялюбие, порой это доходило до тавтологии. Ларошфуко растворил в себялюбии не только страсти, но и почти все добродетели, в Англии Гоббс осуществил схожую редукционистскую процедуру. В духе этой тенденции изначальная максима «Интересы не лгут», исконно обладавшая нормативным смыслом, суть которого в том, что интересы должны сначала аккуратно вычлениваться, а затем соблюдаться как нечто более важное, чем все прочие возможные способы поведения, вдохновляемые иными мотивами, к концу столетия превратилась в поговорку: «Интересы правят миром»². Одержимость интересом как ключом к пониманию человеческого действия сохранялась и в XVIII веке, когда Гельвеций, вопреки своему превознесению страстей, все же провозгласил: «Если физический мир подчинён закону движения, то мир духовный не менее подчинён закону интереса».

Как это часто происходит с концептами, которые внезапно оказываются в самом центре внимания, — класс, элита, экономическое развитие, если взять несколько последних примеров, — интерес стал казаться чем-то настолько самоочевидным, что никто даже не пытался дать ему более чёткое определение. Точно так же никто даже не пытался объяснить то место, которое он занимает в отношении двух других категорий, господствовавших в объяснении человеческой мотивации со времён Платона: с одной стороны, страсти, с другой — разум. Однако именно на фоне этой традиционной дихотомии можно понять возникновение в конце XVI — начале XVII века рассматриваемой здесь третьей категории. Как только страсть была признана чем-то деструктивным, а разум — бесплодным, позиция, согласно которой человеческое действие может быть исчерпывающим образом описано через его отнесение к той или иной категории, начала приобретать чрезвычайно мрачный оттенок. Надежда возлагалась на возможность вклинить интерес между двумя традиционными категориями человеческой мотивации. Интерес рассматривался как то, что берёт от этих двух категорий самое лучшее: это страсть себялюбия, возвышенная и сдержанная разумом, и одновременно это разум, которому страсть придаёт направление и силу. Получившаяся гибридная форма человеческого действия считалась обладающей иммунитетом как от деструктивности страсти, так и от бесплодности разума. Стоит ли удивляться тому, что доктрина интереса в то время была воспринята как долгожданная и достоверная весть о спасении! Конкретные причины подобного успеха доктрины будут детально исследованы в следующем разделе³.

Естественно, отнюдь не все были уверены в том, что проблема человеческого поведения отныне решена. Были и те, кто противостоял обольщению со стороны новой доктрины и отвергал её на корню. Будучи яростным почитателем Бл. Августина, Боссюэ не видел никакой разницы между интересом и страстью. Он считал, что как «интерес, так и страсть развращают человека», поэтому предостерегал от искушений королевского двора, этой «империи интересов» и «театра страстей»⁴.

Однако столь негативный настрой был скорее исключением. В целом же критики новой доктрины всего лишь сомневались в том, что интерес в смысле разумного, взвешенного «себялюбия» может стать реальным противовесом страстей. Такой была позиция Спинозы: «Все, конечно, отыскивают свою пользу, но домогаются вещей и считают их полезными отнюдь не вследствие голоса здравого рассудка,

² Gunn J.A.W. 1968. «Interest Will Not Lie»: A Seventeenth-Century Political Maxim. *Journal of the History of Ideas*. 29. Oct.–Dec.: 559. Note 37.

³ Таким образом, Луис Хартц занимает в целом неисторическую позицию, когда пишет об «унылости либерального видения, которое рассматривает человека как действующего исключительно исходя из себялюбия». Этот пессимистический взгляд на человеческую природу противопоставляется Хартцем «унылости феодального видения человека как пригодного лишь для того, чтобы осуществлять над ним внешнее доминирование» (Hartz L. 1955. *The Liberal Tradition in America*. New York: Harcourt, Brace and World; 80). Однако изначальна идея о том, что человек руководствуется лишь интересом, никак не считалась унылой.

⁴ LeBrun J. (ed.). 1962. *Politique tirée des propres paroles de l'Écriture Sainte*. Geneva: Droz; 24; Krailsheimer A.J. 1962. *Studies in Self-Interest from Descartes to La Bruyère*. Oxford: Clarendon Press; 184.

но большей частью по увлечению вследствие только страсти и душевных аффектов (которые несколько не считаются ни с будущим, ни с другими вещами)»⁵.

Другие критики отрицали господство интересов не столько по причине всепоглощающего вторжения страстей, сколько в силу неспособности человека до конца осознать свои интересы. Однако здесь имплицитно подразумевается, что состояние, при котором интересы человека будут для него прозрачны и понятны, является весьма завидным. Об этом свидетельствует ироническое замечание маркиза Галифакса: «Если предполагается, что человек должен всегда следовать своим истинным интересам, то это означает производство Всемогущим Богом нового человечества; должна быть новая глина, прежний материал ещё никогда не позволял произвести столь непогрешимое существо»⁶.

Во Франции кардинал де Рец отдал должное новой доктрине, но не без тонкого предостерегающего психологического замечания о нецелесообразности сбрасывания страстей со счётов: «Самой точной оценки намерений человека можно добиться через изучение его интересов, являющихся основным мотивом для действий. Однако по-настоящему искусный политик никогда не станет полностью отвергать те гипотезы, которые следуют из человеческих страстей, так как страсти порой вполне открыто вторгаются — и почти всегда с оказанием подсознательного влияния — в мотивы, определяющие наиболее важные государственные дела»⁷.

Подобно Спинозе и Галифаксу кардинал де Рец ощущал, что вторжение страстей превратит мир в менее упорядоченное место, чем если бы этот мир управлялся исключительно интересами. Лабрюйер, писавший пару десятилетий спустя, в целом был согласен с Рецем относительно того веса, который следует приписывать интересам и страстям в качестве детерминант человеческого поведения; при этом он эксплицитно признаёт существование нового «любовного треугольника»: «Страсть без труда берёт верх над рассудком, но она одерживает великую победу, когда ей удаётся одолеть своекорыстие».

Примечательно, что Лабрюйер занимает позицию отстранённости: в отличие от процитированных выше мыслителей он не выражает никакого беспокойства относительно возможной победы страстей над интересами.

В XVIII веке тезис об интересе как о чем-то высшем был подвергнут куда более резкой критике. Вот два очень характерных высказывания, одно принадлежит Шефтсбери, другое — епископу Батлеру: «Вы уже слышали расхожее суждение о том, что *интересы правят миром*. Но мне кажется, всякий, кто внимательно присмотрится к положению дел, обнаружит, что *страсть, юмор, каприз, рвение, распри* и тысячи прочих источников, противоположных *себялюбию*, играют не менее значимую роль в функционировании этой машины»⁸; «Мы ежедневно видим, что [разумное себялюбие] оказывается отодвинутым на задний план не только более бурными страстями, но также любопытством, стыдом,

⁵ Рус. перев. цит. по: Спиноза Б. 1999. Богословско-политический трактат. В: Спиноза Б. *Сочинения: В 2 т.* 2. СПб.: Наука; 69.

⁶ Цит. по: Raab F. 1964. *The English Face of Machiavelli*. London: Routledge & K. Paul; 247.

⁷ Cardinal de Retz. 1956. *Mémoires*. Paris: Pléiade; NRF; 10081009. В другом месте кардинал делает схожие замечания: «В те времена... в которые нам довелось жить, следует скрещивать склонности людей с их интересами и опираться на это соединение для того, чтобы делать выводы об их возможном поведении» (Ibid.; 984). Потрясающе схожее мнение высказывает Александр Гамильтон, еще один практикующий (и мыслящий) политик: «Хотя нации и управляются в соответствии с тем, что они считают своим интересом, тот, кто не знает, что [благие и не благие] склонности могут незаметно влиять или исказить понимание своего интереса, должно быть, плохо осведомлен о человеческой природе» (цит. по: Stourzh G. 1970. *Alexander Hamilton and the Idea of Republican Government*. Stanford, Calif.: Stanford University Press; 92).

⁸ Shaftesbury. *Characteristics of Men, Manners, Opinions, Times*. Впервые: 1711. Цит. по: Viner J. 1972. *The Role of Providence in the Social Order*. Philadelphia: American Philosophical Society; 70.

любовью к подражанию — вообще, чем угодно, даже ленью, особенно если этот интерес, временный интерес, являющийся конечным стремлением себялюбия, находится на некоторой дистанции. Ошибки людей, уверенных в том, что ими движут исключительно заинтересованность и себялюбие, просто колоссальны»⁹.

Новый акцент, который делается в этих двух цитатах, должен быть проинтерпретирован в свете той значимой перемены в отношении к страстям, которая имела место при переходе от XVII века к XVIII. Вначале страсти рассматривались как нечто сугубо порочное и деструктивное, что следует из французского катехизиса: «Французское королевство не является тиранией, то есть поведение суверена здесь не определяется исключительно его страстями»¹⁰. Однако постепенно, к концу XVII века и ещё полнее в течение XVIII века, страсти оказались реабилитированы, они были признаны сущностью жизни и её потенциальной креативной силой. Прежде, когда тезис о том, что поведение человека полностью определяется его интересами, критиковался на том основании, что страсти не следует сбрасывать со счётов, подразумевалось, что мир куда *хуже*, чем утверждалось в данном суждении. Однако вместе с реабилитацией страстей в XVIII веке подобная критика начинала подразумевать, что мир, полный страстей, куда *лучше* мира, в котором заправляет исключительно интерес. Совмещение у Шефтсбери и Батлера страстей с такой безобидной и даже полезной эмоцией, как юмор и любопытство, подталкивает нас к признанию правоты подобной интерпретации. Она укоренена в отрицании Просвещением трагического и пессимистического взгляда на человека и общество, который был столь характерен для XVII века. Новый взгляд, согласно которому страсти — это то, что *улучшает* мир, управляемый исключительно интересом, был в полной мере выражен Юмом: «Соображения государственного интереса, которые, как принято думать, только и имеют вес в советах монархов, не всегда в конечном счёте берут там верх... мотивы более бескорыстные — благодарность, честь, дружба, великодушие — у государей точно так же, как и у частных лиц, нередко способны уравновесить эти эгоистические побуждения»¹¹.

Естественно, как только смысл слова «интерес» сузился до материальной выгоды, максима о том, что «интересы управляют миром», была просто обязана утратить львиную долю своей притягательности. По сути, она превратилась в горькое сожаление или же в порицание цинизма. В пьесе Шиллера «Смерть Валленштейна» герой характерным образом восклицает: «*Denn nur vom Nutzen wird die Welt regiert*» — «Ведь правит миром лишь одна корысть»¹².

Очевидно, что это поговорка XVII века, которую Шиллер очень хотел перенести в свою пьесу. Единственная проблема заключается в том, что тот уничижительный смысл, который поэт — в духе идеологических течений XVIII века — вкладывает в данную поговорку, самым разительным образом отличается от того смысла, который она имела во времена Валленштейна.

Достоинства мира, в котором правит интерес: предсказуемость и постоянство

Вера в то, что интерес — это доминирующий мотив человеческого поведения, привела к значительному интеллектуальному воодушевлению: наконец-то был обнаружен реалистический фундамент, на

⁹ См.: Butler J. 1896. *Analogy of Religion, Natural and Revealed, to the Constitution and Course of Nature*. In: Butler J. *Works*. I. Oxford: Clarendon Press; 121. Note.

¹⁰ Катехизис 1649 г.; цит. по: Koebner R. 1951. *Despot and Despotism: Vicissitudes of a Political Term*. *Journal of the Warburg and Courtauld Institutes*. 14: 293.

¹¹ Рус. перев. цит. по: Юм Д. 2001. *Англия под властью дома Стюартов*. СПб.: Алетейя; 86.

¹² Перевод Н. Славятинского. Цит. по: Шиллер Ф. 1975. *Смерть Валленштейна*. Д. I. Явл. 6. В кн.: Шиллер Ф. *Драмы. Стихотворения*. М.: Художественная литература (Серия «Библиотека всемирной литературы»); 282. Смысл фразы меняется во многом благодаря использованию слова «ниг» — «лишь». — *Примеч. перев.*

котором может быть выстроен жизнеспособный социальный порядок. Однако мир, управляемый интересом, предполагал не просто отход от чрезвычайно требовательных моделей государства, которых «никто никогда не видел и о существовании которых никто никогда не знал»; считалось, что такой порядок имеет целый ряд собственных специфических достоинств.

Наиболее очевидным из этих достоинств была *предсказуемость*. Макиавелли показал, что из предпосылки о единой природе человека могут быть сделаны очень веские выводы, касающиеся политики¹³. Однако его диагноз был слишком пессимистичным для того, чтобы стать общераспространённым: обратите внимание на откровенно экстремальную формулировку из 17-й главы «Государя», согласно которой люди «неблагодарны и непостоянны, склонны к лицемерию и обману... их отпугивает опасность и влечёт нажива». Идея о том, что людьми движут только собственные интересы, могла получить большее признание, а то неприятное послевкусие, которое данная идея оставляла, было рассеяно утешающей мыслью о том, что подобный мир может стать гораздо более предсказуемым. Pamфлет «Интерес не лжёт» отчётливо указывает на данный аспект: «Если можешь понять, в чём заключается интерес человека в каждой конкретной игре, то тогда ты можешь точно знать, будет ли человек благоразумен, какова именно его роль в этой игре, то есть как именно следует толковать его намерения»¹⁴.

Схожие идеи могут быть обнаружены в литературе после Реставрации, ратующей за религиозную терпимость. Как гласит один трактат, «...делать предположения о поведении толпы, противоречащие её интересам, — значит устранять из людских дел всякую определённую».

Позднее сэр Джеймс Стюарт использовал схожие аргументы для обоснования позиции, согласно которой индивидуальное поведение, управляемое себялюбием, предпочтительнее не только главенства страстей, но даже добродетельного поведения, особенно в том, что касается соблюдения общественного интереса «управляемых»: «Если бы чудеса случались каждый день, то тогда законы природы перестали бы быть законами; если бы все действовали в интересах общего блага и пренебрегали бы собой, то тогда государственный деятель утратил бы способность к ориентированию... Стань люди полностью незаинтересованными, не будет никакой возможности управлять ими. Ведь каждый может считать, что интерес его страны заключается в чем-то своём, и многие могут полностью разрушить её в своём стремлении развить все её преимущества».

Таким образом, с одной стороны, если человек преследует собственный интерес, то он будет чувствовать себя хорошо, так как интерес по определению «не обманет и не подведёт» — таков общий смысл расхожего высказывания. С другой стороны, для окружающих есть все преимущества в том, что этот человек преследует свой собственный интерес, тем самым его действия становятся прозрачными и предсказуемыми, как если бы он был полностью добродетельным человеком. Соответственно, в политике задолго до того, как это стало догмой в экономике, интерес стал мыслиться как основа взаимовыгодного существования.

Однако с понятием «интерес» был связан и целый ряд трудностей. Так, например, примерно тогда же был выдвинут вполне современный контраргумент: непредсказуемость — лучшая власть. Сэмюэль Батлер полностью разделял учение об интересе, но всё же был уверен, что глупые и недееспособные люди у власти «имеют по крайней мере одно преимущество перед теми, кто умнее. И это преимущество нельзя сбрасывать со счётов. Дело в том, что никто не способен ни догадаться, ни заранее пред-

¹³ Gilbert F. 1965. *Machiavelli and Guicciardini*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 157.

¹⁴ Gunn J.A.W. 1968. «Interest Will Not Lie»: A Seventeenth-Century Political Maxim. *Journal of the History of Ideas*. 29. Oct.–Dec.: 557.

ставить, какую именно стратегию изберёт человек, ибо его интересы не представляют того, что более мудрые люди всегда разумно планируют»¹⁵.

Более весомое возражение против самой возможности взаимной выгоды в ситуации, когда все стороны планомерно преследуют свои интересы, выводилось из того факта, что в международной политике интересы основных сторон зачастую находятся в прямой противоположности друг к другу. То обстоятельство, что интересы одной державы являются зеркальным отражением интересов её основного конкурента, было со скрупулёзной дотошностью показано Роганом на примере Франции и Испании. Однако даже в этом случае предполагалось, что про- и антииспански настроенные партии смогут выиграть от соблюдения определённых правил игры, а также за счёт усмирения «страстей», подразумеваемого рациональным преследованием собственных интересов.

Вероятность общего выигрыша стала считаться более высокой в тот момент, когда доктрина, провозглашающая интерес в качестве доминирующего мотива поведения, была применена к внутренней политике. Подобно самому понятию «интерес», понятие *баланса* интересов в Англии было перенесено из своего изначального контекста, относящегося к искусству управления государством, где оно дало концепцию «баланса ветвей власти», и помещено в контекст преисполненной конфликтами внутренней политики. После Реставрации и во время споров о религиозной терпимости было очень много дискуссий относительно тех преимуществ для интересов общества, которые может дать наличие множества интересов и существование определённого напряжения между ними.

Однако те преимущества, которые могут быть получены благодаря предсказуемости человеческого поведения, основанного на интересе, стали казаться все более заманчивыми в тот момент, когда данное понятие начало использоваться в связи с экономической деятельностью индивидов. Хотя бы из-за большого числа акторов противоположность интересов, вовлечённых в торговлю, просто не могла быть столь же тотальной, столь же бросающейся в глаза, столь же угрожающей, как и противоположность двух соседствующих государств или же нескольких конкурирующих политических или конфессиональных групп внутри государства. Побочным продуктом действующих в соответствии со своими экономическими интересами индивидов оказывался не *непростой* баланс, но прочная *сеть* взаимосвязанных отношений. Поэтому ожидалось, что расширение внутренней торговли может привести к созданию более прочных сообществ, тогда как внешняя торговля позволит избежать войн между ними.

Здесь можно сделать небольшое отступление, касающееся историографии экономических учений. В работах, посвящённых меркантилистской доктрине, часто пишут, что экономическое мышление до Юма и Адама Смита отражало взгляды на торговлю как, в строгом смысле, на игру с нулевой суммой, когда прибыль отходит стране, в которой экспорт превышает импорт, тогда как другая страна несёт соответствующие убытки. Однако всякий, кто проанализирует размышления о коммерции и торговле в сочинениях XVII и XVIII веков, кто не будет ограничивать себя исключительно дискуссиями, касающимися торгового баланса, сможет сделать вывод о том, что всюду от расширения торговли ожидалось множество самых различных благоприятных следствий. И многие из них должны быть политическими, социальными и даже нравственными, то есть не совсем экономическими. Некоторые следствия будут рассмотрены далее, в соответствующих разделах данной работы.

Предсказуемость в её наиболее элементарной форме — это постоянство, и именно это качество стало самой важной причиной для притяжения мира, в котором правит интерес. Всё время подчёркивался из-

¹⁵ Butler S. 1908. *Characters and Passages from Notebooks* / Waller A.R.. (ed.). Cambridge: University Press; 394; см. также: Gunn J.A.W. 1968. «Interest Will Not Lie»: A Seventeenth-Century Political Maxim. *Journal of the History of Ideas*. 29. Oct.–Dec.: 558–559.

менчивый, непостоянный характер поведения, определяемого страстями, он расценивался как одна из наиболее спорных и опасных черт такого поведения. Страсти считались чем-то «разнородным» (Гоббс), капризным, мимолётным и одновременно неизбыточным. Согласно Спинозе, «люди могут быть различны по своей природе постольку, поскольку они волнуются аффектами, составляющими пассивные состояния; в этом отношении даже один и тот же человек бывает изменчив и непостоянен»¹⁶.

Непостоянство стало считаться основной трудностью для создания жизнеспособного социального порядка после того, как крайний пессимизм относительно человеческой природы (и относительно возникающего в результате «естественного состояния») Гоббса и Макиавелли во второй половине XVII века уступил место более умеренным взглядам. Одна из основных доктрин общественного договора XVII века, доктрина Пуфендорфа, все ещё на манер Гоббса отсылала к «ненасытному желанию и амбиции» человека, однако она основывала желание договора на людском непостоянстве и ненадёжности, на том факте, что «типичное отношение одного человека к другому — это отношение “непостоянного друга”»¹⁷.

Локк, признававший влияние Пуфендорфа на свои политические взгляды, в основных моментах разделял это учение¹⁸. Локк рисовал естественное состояние если не «идиллическим», как отмечают некоторые критики, то, как минимум, не примитивным — с частной собственностью, наследованием, коммерцией и даже деньгами. Однако именно в силу этого странно «развитого» характера локковского «естественного состояния» возникла нужда в том, чтобы придать ему прочность посредством соглашения, которое гарантировало бы постоянство достигнутого. Договор Локка предназначен для устранения «неудобств, которым [в естественном состоянии] подвергаются [люди] в результате беспорядочного и ненадёжного применения власти, которой обладает каждый человек для наказания проступков других»¹⁹. В другом месте Локк утверждает, что «свобода людей в условиях существования системы правления» заключается в том, чтобы «не быть зависимым от непостоянной, неопределённой, неизвестной самовластной воли другого человека»²⁰. Неопределённость в целом и человеческое непостоянство в частности становятся главным врагом, который должен быть побеждён. Хотя Локк и не апеллирует к интересу как инструменту сдерживания непостоянства, между тем сообществом, которое он пытается соорудить, и образом мира, возникшим в XVII веке, управляемого интересом, существует очень много общего. Ожидалось, что в преследовании своих интересов люди проявят твёрдость, прямолинейность и методичность, что было прямо противоположно стереотипному поведению людей, сбитых и ослеплённых собственными страстями.

Данный аспект, помимо всего прочего, помогает понять конечное отождествление интереса в его изначальном широком смысле с одной конкретной страстью — любовью к деньгам. По общему мнению, данную страсть отличали именно постоянство, упрямство и каждодневное тождество людей по отношению друг к другу. В одном из своих эссе Юм называет алчность, даже не считая необходимым представить её в виде интереса, «упрямой страстью»²¹; в другом эссе он пишет: «Алчность, или жаж-

¹⁶ Рус. перев. цит. по: Спиноза Б. 1999. Этика. В: Спиноза Б. *Сочинения: В 2 т.* 1. СПб.: Наука; 415.

¹⁷ См.: Krieger L. 1965. *The Politics of Discretion: Pufendorf and the Acceptance of Natural Law*. Chicago: Chicago University Press; 119.

¹⁸ Laslett P. 1967. Introduction. In: Locke J. *Two Treatises of Government* / Laslett P. (ed.). Cambridge: University Press, 2nd ed.; 74.

¹⁹ Рус. перев. цит. по: Локк Дж. 1988. Два трактата о правлении. В: Локк Дж. *Сочинения: В 3 т.* 3. М.: Мысль; 335.

²⁰ Ibid.; 274–275.

²¹ Hume D. 1898. *Essays, Moral, Political, and Literary* / Green T.H., Grose T.H. (eds). I. London: Longmans; 160.

да наживы, — это универсальная страсть, которая действует всё время, повсюду и присуща всем людям»²².

В «Трактате о человеческой природе» (1739) Юм намеренно противопоставляет «любовь к стяжанию», характеризуя её как вечную и всеобщую, другим страстям, таким как зависть и мстительность, которые «проявляются лишь время от времени и направлены против единичных лиц»²³. «Восхваление» алчности может быть обнаружено у Сэмюэля Джонсона в повести «The History of Rasselas: Prince of Abissinia» («Расселас, принц Абиссинский», 1759), где герой так описывает свою поработённость: «Я перестал считать свои условия кошмаром, как только обнаружил, что арабы ценят страны только ввиду их богатства. Алчность — это универсальный и послушный порок; прочие интеллектуальные расстройства разнятся в зависимости от конституций ума; тот, кто уймёт гордость одного, заденет гордость другого, но для жадных людей есть готовый рецепт: несите деньги — и вам всё будет позволено»²⁴.

Монтескьё указывал на примечательное постоянство и устойчивость страсти к накоплению: «Один род торговли ведёт к другому: мелочный к среднему, последний к крупному; поэтому тот, кто так сильно желал малой прибыли, оказывается в положении, в котором он не менее сильно желает крупной наживы»²⁵.

В данном отрывке Монтескьё поражён тем, что деньги оказываются исключением из того, что в современной экономической науке принято называть законом убывающей предельной полезности. Около ста лет назад немецкий социолог Георг Зиммель сделал ряд разъясняющих комментариев по данному вопросу. Как указывает Зиммель, обычно исполнение человеческого желания подразумевает самое тесное знакомство со всеми гранями желаемого объекта или опыта, а это знакомство приводит к хорошо известному диссонансу между желанием и его исполнением. Чаще всего такой диссонанс принимает форму разочарования. Однако желание любой конкретной суммы денег, как только оно удовлетворяется, оказывается потрясающим образом защищено от подобного разочарования *при условии, что деньги не тратятся на вещи, а их накопление становится самоцелью*, так как «будучи вещью, абсолютно лишённой качеств, [деньги] не могут скрывать ни удивления, ни разочарования, в отличие от любого другого объекта, каким бы жалким он ни был»²⁶. Психологическое объяснение Зиммеля вполне могло бы показаться убедительным Юму, Монтескьё и д-ру Джонсону, которые явно были заинтригованы постоянством любви к деньгам, что являлось очень необычным качеством для страсти.

Ненасытность *auri sacra fames* («злата проклятая страсть») нередко рассматривалась как самая опасная и предосудительная грань данной страсти. В результате странной инверсии, вызванной увлечённостью послегоббсовской мысли непостоянством человека, эта самая ненасытность стала добродетелью именно потому, что она подразумевала постоянство. Тем не менее для того, чтобы столь радикальная перемена в оценке могла укрепиться и дезавуировать глубоко засевающие мыслительные схемы, необходимо

²² Hume D. 1898. *Essays, Moral, Political, and Literary* / Green T.H., Grose T.H. (eds). I. London: Longmans; 176. Ср. с описанием любви в другом эссе Юма: «Любовь — это беспокойная и непоседливая страсть, исполненная капризов и перемен: возникая мгновенно из воздуха, из ничего, она также мгновенно исчезает как бы по мановению руки» (Ibid.; 238).

²³ Рус. перев. цит. по: Юм Д. 1996. Трактат о человеческой природе. В: Юм Д. *Сочинения: В 2 т.* 1. М.: Мысль; 532. Это сравнение делается в контексте рассмотрения Юмом вопроса, по сути, о существовании гражданского общества. Первоначально сила и универсальность любви к стяжанию представляются как угроза обществу. Однако затем Юм показывает, как эту угрозу можно предотвратить, исходя из того, что «аффект этот гораздо лучше удовлетворяется, если его сдерживать» (Ibid.; 533).

²⁴ Johnson S. *The History of Rasselas, Prince of Abissinia*. Ch. 39 (любое издание).

²⁵ Рус. перев. цит. по: Монтескьё Ш.-Л. 1999. *О духе законов*. М.: Мысль; 283.

²⁶ Simmel G. 1900. *Philosophie des Geldes*. Leipzig: Duncker and Humblot; 232.

было просто наделить данное «своевольное» желание наживы дополнительным свойством — безобидностью.

Стяжательство и коммерция как нечто невинное и doux

Осознание характерного постоянства «заинтересованного аффекта» (Юм) вполне может заставить современного читателя насторожиться: он тут же станет прикидывать вероятность того, что столь могущественная страсть начнёт сметать всё на своём пути. Данная реакция получила своё наиболее сильное и известное проявление столетие спустя в «Коммунистическом манифесте». Но некоторые нотки алармизма звучали уже в Англии начала XVIII века, где банковский кризис 1710 г., «пузырь» South Sea Company (Компания южных морей) 1720 г. и широкомасштабная политическая коррупция времён Уолпола породили беспокойство: как бы старый порядок не был подорван деньгами. Болингброк, соперник Уолпола из партии тори, сделал несколько выпадов против биржевых маклеров и могущественных *nouveaux riches* своего времени; в своей газете «The Craftsman» он даже объявил, что деньги приводят к «более устойчивым связям, чем честь, дружба, отношения, кровное родство или даже единство чувств»²⁷. Однако подобные настроения приобрели некоторую идеологическую значимость лишь во второй половине столетия среди шотландских писателей, особую роль в этом сыграл Адам Фергюсон, а во Франции — Мабли и Морелли. На протяжении большей части столетия, как в Англии, так и во Франции, доминирующей оценкой «стяжательства» было одобрение, пусть даже и несколько высокомерное, как в процитированном выше отрывке из «Расселаса» («...арабы ценят страны *только* ввиду их богатства»).

Д-р Джонсон сделал свою схожую и знаменитую, а в нашем контексте — особенно ценную, ремарку: «Самый невинный способ ангажировать человека — ангажировать его за деньги»²⁸.

Данное насмешливое изречение высвечивает такой характер отношения, при котором мотивированное интересом поведение и стяжательство начали рассматриваться как нечто высшее по сравнению с обычным поведением, подвижимым страстями. Страсти дики и опасны, а преследование собственных материальных интересов есть нечто безобидное и, сказали бы сегодня, безопасное. Это не очень известный, но все же показательный компонент того комплекса идей, который здесь рассматривается.

Оценка торговых и коммерческих устремлений в качестве безобидных и безвредных может быть истолкована как косвенное следствие долговременного доминирования аристократического идеала. Когда вера в этот идеал была сильно подорвана, а «герой» — «повержен», издавна пользовавшийся дурной репутацией торговец не получил соответствующего прироста престижа: представления о том, что он хитёр, грязен и скучен, ещё долго нависали над ним тенью.

Высказывались сомнения и в том, что коммерция эффективна даже в смысле декларируемых ею целей стяжания денег — уже к середине XVIII века это сомнение было озвучено Вовенаргом в удивительной

²⁷ Цит. по: Kramnick I. 1968. *Bolingbroke and his Circle: The Politics of Nostalgia in the Age of Walpole*. Cambridge, MA: Harvard University Press; 73. В главе III этого труда Болингброк представлен как один из первых политиков-популистов. Однако Крамник, похоже, преувеличивает: в конце этой главы ему приходится опираться на Юма для того, чтобы выдвинуть свои наиболее громкие обвинения в адрес некоторых из финансовых инноваций того времени. См. также: Skinner Q. 1974. *The Principles and Practice of Opposition: The Case of Bolingbroke versus Walpole*. In: McKendrick N. (ed.). *Historical Perspectives: Studies in English Thought and Society in Honour of J.H. Plumb*. London: Europa; 93218; здесь борьба Болингброка расценивается иначе. См. также: Pocock J.G.A. 1975. *The Machiavellian Moment: Florentine Political Thought and the Atlantic Republican Tradition*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 577–578. Дж. Поукок утверждает, что Болингброк заботился о росте рынков куда меньше, чем о росте власти, которую могли получить королевский двор и премьер-министр в результате увеличения количества финансовых ресурсов, находящихся в их распоряжении.

²⁸ Boswell J. 1933. *The Life of Samuel Johnson* New York: Oxford University Press. I; 567 (March 27, 1775).

максиме: «Интерес немногих сделал богатыми»²⁹. Представление, будто бы «человек, обладающий соответствующими качествами, участвуя в сражениях, приобретает богатство гораздо более почётным и быстрым образом, чем менее выдающийся человек — трудом»³⁰, считалось основным убеждением испанцев времён Реконкисты, но данная идея быстро получила повсеместное распространение. Само презрение, которое окружало экономическую деятельность, вело к убеждению в том, что, несмотря на многочисленные свидетельства обратного, коммерция не имеет никакого потенциала ни в одной из сфер человеческой деятельности, не способна породить ни добра, ни зла в сколько-нибудь значимых масштабах. В ту эпоху, когда люди искали способы ограничения ущерба и ужасов, причиняемых друг другу, на коммерческую и экономическую деятельность начинали смотреть более благосклонно, но отнюдь не по причине улучшения оценки подобного рода деятельности; наоборот, любые реверансы в её сторону выражали желание отдохнуть от (разрушительного) величия; это было то же самое презрение, но только в других формах. В каком-то смысле триумф капитализма, равно как и многих других современных тиранов, связан с повсеместным нежеланием принимать его всерьёз, верить в его способность реализовывать великие задумки и иметь реальные достижения. Это нежелание сквозит в замечании д-ра Джонсона.

Изречение Джонсона относительно безобидности стяжательства имело своего двойника во Франции. Схожее определение «невинный» может быть обнаружено в качестве характеристики коммерческой деятельности в преамбуле к эдикту 1669 г., декларировавшему принцип совместимости занятия морской торговлей с дворянским званием: «Ввиду того, что торговля — это плодородный источник, приносящий государству изобилие и распространяющий данное изобилие среди его подданных... а также ввиду того, что ни один другой способ получения богатств не является более невинным и более легитимным...»³¹.

Впоследствии получило хождение ещё одно, даже более странное, понятие. С конца XVII века и позже начались разговоры о *douceur* коммерции. Данное слово очень трудно перевести на какие-то другие языки (например, выражение *la douce France*); оно выражает сладость, мягкость, спокойствие, галантность и является антонимом слова «насилие». Первое упоминание этого слова в связи с коммерцией было обнаружено мною у Жака Савари в «*Le parfait négociant*» («Совершенный негодичант»), учебнике XVII века для торговцев: «[Божественное провидение] распорядилось так, чтобы всё нужное для жизни не скапливалось в одном и том же месте. Оно расплыло свои дары так, чтобы люди торговали и взаимная нужда заставила их помогать друг другу, позволила бы им установить узы дружбы. *Постоянный обмен благами жизни составляет торговлю, а торговля обеспечивает сладость (douceur) жизни...*»³²

Данный отрывок начинается с мысли о благоприятном участии провидения в международной торговле, что ретроспективно прослеживает Якоб Винер вплоть до IV века³³. Однако слова о торговле как о сладости (*douceur*) жизни относятся к духу именно той эпохи, в которую они были написаны.

²⁹ Vauvenargues. 1929. *Réflexions et maximes*. In: Vauvenargues. Oeuvres. Paris: Cité des livres.. II; 151.

³⁰ Madariaga S., de. 1947. *The Fall of the Spanish-American Empire*. London: Hollis and Carter; 7. (Курсив в цитате А. Хиршмана.)

³¹ Цит. по: Forbonnais F., de. 1758. *Recherches et considerations sur les finances de France, depuis l'année 1595 jusqu'à l'année 1721*. Basle: Cramer. I; 436.

³² Savary J. 1675. *Le parfait négociant, ou Instruction générale de tout ce qui regarde le commerce*. Paris; 1. (Курсив в цитате издания 1675 г.)

³³ Viner J. 1972. *The Role of Providence in the Social Order: An Essay in Intellectual History*. Philadelphia: American Philosophical Society; 36 ff.

Самым влиятельным сторонником доктрины *doux commerce* был Монтескьё. В открывающей главе той части работы «О духе законов», в которой речь идёт об экономических вопросах, он пишет: «Можно считать почти общим правилом, что везде, где нравы кротки (*moeurs douces*), там есть и торговля, и везде, где есть торговля, там и нравы кротки»³⁴. И далее, в той же главе, повторяет: «Торговля... шлифует и смягчает (*adoucit*) варварские нравы: это мы видим ежедневно»³⁵.

Из позиции Монтескьё так до конца и не ясно, является ли искомый смягчающий эффект торговли следствием тех изменений, которые она производит в людях, вовлечённых в коммерческую деятельность, или же она преобразует всех тех, кто использует или потребляет блага, становящиеся доступными благодаря коммерции. В любом случае слово *douceur* в его самом широком значении сделало себе очень успешную карьеру, в том числе и за пределами Франции. Двадцать один год спустя после публикации работы Монтескьё его слова, практически буквально повторённые, обнаруживаются у шотландского историка Уильяма Робертсона, который в работе «Взгляд на прогресс общества в Европе» (1769) пишет: «Торговля устраняет те предрассудки, которые поддерживают различия и враждебность народов. Она шлифует и смягчает нравы людей»³⁶.

Слово «отшлифованный» применительно к нации (в противовес нации «грубой и варварской») получило всеобщее хождение в Англии и Шотландии ближе ко второй половине XVIII века. Так обозначались страны Западной Европы, растущее благосостояние которых со всей очевидностью связывалось с экспансией коммерции. Термин «отшлифованный» вполне соотносим с *adouci*: в этом смысле тезис о *douceur* как неотъемлемом атрибуте коммерции вполне может считаться предвестником дихотомий, известных как «продвинутый — отсталый», «развитый — неразвитый» и т. д.

Скорее всего, истоки эпитета *doux* следует искать в «некоммерческих» смыслах коммерции: данное слово помимо торговли издавна обозначало оживлённую, повторяющуюся беседу, а также прочие формы вежливого социального взаимодействия и сотрудничества между людьми (зачастую между двумя людьми противоположного пола)³⁷. Именно с таким подтекстом термин *doux* нередко использовался в сочетании со словом «коммерция». Например, внутренние правила парижского колледжа, выпущенные в 1769 г., содержали следующее положение: «Так как после выпуска из колледжа им предстоит жить в обществе, ученики уже с самого начала должны обучаться практике вежливого, простого и честного взаимодействия (*un commerce doux, aisé et honnête*)»³⁸.

Таким образом, данное понятие, войдя в «торговый» словооборот, внесло в него целый новый пласт смыслов, отсылавших к вежливости, безукоризненности манер, а также к полезному поведению в целом. И все же выражение *le doux commerce* потрясает нас как странная аберрация для эпохи, когда работоторговля достигала своего апогея, а торговля в целом все ещё оставалась рискованным предприятием, полным приключений и нередко насилия³⁹. Столетие спустя данное выражение было умело вы-

³⁴ Рус. перев. цит. по: Монтескьё Ш.-Л. 1999. *О духе законов*. М.: Мысль; 280.

³⁵ Ibid.

³⁶ Robertson W. 1772. *History of the Reign of the Emperor Charles V*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press; 67. В «Доказательствах и иллюстрациях», прилагаемых к данному труду, Робертсон отсылает к введению, написанному Монтескьё для той части своей работы «О духе законов», которая касается торговли, но не к той фразе, которую он из неё заимствует для собственного издания (Ibid.; 165).

³⁷ Это верно как для английского, так и для французского языка; см.: *Oxford English Dictionary*.

³⁸ *Règlement intérieur du Collège Louis-le-Grand*. 1769; 36. Данный документ был выставлен под номером 163 на выставке «Повседневная жизнь Парижа XVIII века» (Archives Nationales. Paris. 1974. Summer).

³⁹ Савари, прекрасно осведомлённый о реалиях торговли и обмена, был готов мириться с рабством на том основании, что «культивирование табака, сахара и индигоносных растений... едва ли не даёт [рабам] никаких преимуществ», так как «знание истинного Бога и христианской религии предоставляется им в качестве компенсации за утрату свободы» (цит. по: Levasseur E. 1911. *Histoire du commerce de la France*. Paris: A. Rousseau. I; 302).

смеяно Марксом, который, апеллируя к первоначальному накоплению капитала, вспоминает наиболее жестокие эпизоды из истории европейской коммерческой экспансии, а затем саркастически восклицает: «Вот она, *doux commerce* [невинная торговля]!»⁴⁰

Образ торговца как *doux*, мирного и безобидного малого, вполне мог возникать на контрасте с мародёрствующими армиями и пиратами-убийцами тех лет. Однако во Франции даже в большей степени, чем в Англии, это могло быть связано с теми линзами, сквозь которые люди взирали на различные социальные группы: всякий, кто не принадлежал к дворянству, *по определению* не мог быть причастным ни к героическим добродетелям, ни к сильным страстям. В конечном счёте подобный человек ориентировался только на интересы, но никак не на славу, и каждый *знал*, что подобный ориентир просто обязан быть *doux* в сравнении со страстными увлечениями и буйными похождениями аристократии.

Стяжательство как спокойная страсть

В XVIII веке позитивное отношение к экономической деятельности было поддержано новыми идеологическими течениями. Пусть данное отношение и было укоренено в пессимистическом видении человеческой природы, характерном для XVII века, оно прекрасно пережило резкие нападки на эти взгляды, которые были предприняты в новом столетии.

Прежние воззрения на интересы и страсти были подвергнуты критике по целому ряду направлений. Одни были уверены — мы уже отмечали это, — что предпосылка, согласно которой человек полностью управляется своими интересами и себялюбием, является в высшей степени спорной. В то же время был введён целый ряд новых классификаций страстей с целью представить некоторые из них более безобидными — если не совершенно полезными — по сравнению со всеми прочими. В этом смысле противопоставление благоприятных и порочных страстей (целый ряд стяжательских наклонностей попали в список первых) в XVIII веке, особенно в Англии, стало эквивалентом оппозиции между интересами и страстями, характерной для XVII века. Обе дихотомии на протяжении достаточно продолжительного времени как сосуществовали, так и пересекались друг с другом.

Новая линия размышлений развивалась так называемой сентименталистской школой английских и шотландских моральных философов от Шефтсбери до Хатчесона и Юма⁴¹. Это была прежде всего их критическая реакция на гоббсовскую мысль. Главным вкладом Шефтсбери в данную интеллектуальную историю была реабилитация или даже новое открытие того, что он называл естественными аффектами (например, благожелательность или великодушие). Он проводит разделение между их вкладом в частное и общее благо; для него не составляет труда показать, что эти замечательные чувства способствуют как одному, так и другому. Затем Шефтсбери обращается к менее притягательным аффектам или страстям и подразделяет их на «самоаффекты», или «страсти, направленные на себя», которые нацелены или могут вести к частному, но не обязательно к общественному благу, и «неестественные аффекты» (бесчеловечность, зависть), которые не способны содействовать ни общественному, ни частному благу. Далее внутри каждой категории он выделяет умеренные и неумеренные аффекты. Очень интересно проследить за тем, как он пытается вместить экономическую деятельность в свою концептуальную схему. Шефтсбери относит её к категории «страстей, направленных на самого себя», но затем пыта-

⁴⁰ Маркс К., Энгельс Ф. 1960. *Сочинения (2-е изд.)*. 23. М.: Издательство политической литературы; 762. Данное выражение было предметом дружеских шуток между Марксом и Энгельсом. Когда Энгельс в 1869 г. все-таки оборвал все связи с текстильным производством своих родителей для того, чтобы целиком посвятить себя социалистическому движению, он написал Марксу: «Ура! Сегодня покончено с милой коммерцией, и я — свободный человек» (Маркс К., Энгельс Ф. 1964. *Сочинения (2-е изд.)*. 32. М.: Издательство политической литературы; 263).

⁴¹ Хотя Адам Смит и был важным представителем данной школы, его работа «Теория нравственных чувств» никак не касалась того особого разделения, которое Шефтсбери и особенно Хатчесон разбирают во всех подробностях; точно так же он игнорировал и деление на страсти и интересы, о чем см. ниже.

ется исключить её оттуда. «Если забота [о накоплении богатства] будет умеренной и разумной, если она окажется не страстным стремлением, то в этом случае в ней нет ничего, что не соответствовало бы добродетели и не было бы уместным и выгодным для общества. Если такая забота распалится до настоящей *страсти*, то даже тогда ущерб и увечье, которые она нанесёт обществу, не будут большим, чем ущерб и увечье для самого человека, взрастившего эту страсть. Подобный человек превратится в тирана для самого себя, он возведёт хулу на себя гораздо большую, чем на человечество»⁴².

Очевидно, что стяжательство не укладывается в промежуточную категорию «страстей, направленных на себя»: когда страсти потакают умеренно, она становится чем-то вроде «естественного аффекта», способствующего как частному, так и общественному благу. Когда ей потакают сверх меры, она понижается до «неестественного аффекта», который не способствует ни тому, ни другому.

Фрэнсис Хатчесон упрощает схему Шефтсбери. Он выделяет благотворные и эгоистические страсти, с одной стороны, и спокойные и бурные «движения воли» — с другой. Среди тех нескольких примеров, которые он использует для иллюстрации своего второго противопоставления, фигурирует также и экономическая деятельность: «...Спокойное желание богатства вовлечёт человека, пусть и не совсем по его воле, в большие траты, если это будет необходимо для заключения хорошей сделки или выгодного трудоустройства; алчность же будет роптать на подобные траты»⁴³.

Тем критерием, на основе которого Хатчесон отделяет «спокойное (*calm*) желание богатства» (обратите внимание: слово *calm* — это английский эквивалент французского *doux*) от алчности, является не интенсивность желания, а готовность платить более высокую стоимость ради достижения ещё больших благ. Таким образом, спокойное желание — это желание, действующее заодно с расчётом и рациональностью, а значит, являющееся точным эквивалентом того, что в XVII веке было принято понимать под интересом.

Новая терминология сталкивалась с одной небольшой проблемой: в то время как победа интересов над страстями очевидна, вовсе не очевидно то, что спокойные страсти смогут одержать верх в противоборстве со страстями бурными. Юм, который также принимал деление на спокойные и бурные страсти, смотрел на данный вопрос уравновешенно и разрешил его одним точным высказыванием: «Мы должны отличать спокойные аффекты от слабых, бурные — от сильных»⁴⁴.

Всё встало на свои места: деятельность, наподобие рационального накопления богатства, вполне могла рассматриваться и неявно одобряться как спокойная страсть, являющаяся одновременно сильной и способной брать верх над целым множеством бурных (но при этом слабых) страстей. Именно этот двойной характер стяжательства подчёркивает Адам Смит в своём хорошо известном определении «желания улучшить наше положение» как «желания, обычно лишённого страстности и спокойного, присущего нам, однако, с рождения и не покидающего нас до могилы»⁴⁵. Особый пример подобной спокойной, но сильной страсти, одерживающей верх над более бурной, Юм приводит в своём эссе «Об интересе»: «Бесспорным следствием любых усердных профессий является то, что любовь к наживе становится сильнее любви к удовольствию»⁴⁶.

⁴² Shaftesbury (Cooper Anthony Ashley, 3rd Earl of Shaftesbury). 1964. *Characteristics of Men, Manners, Opinions, Times*. Indianapolis: Bobbs-Merrill; 336. Впервые: 1711.

⁴³ Hutcheson F. 1969. *A System of Moral Philosophy*. In: Hutcheson F. *Works*. Hildesheim: Georg Olms. V; 12.

⁴⁴ Рус. перев. цит. по: Юм Д. 1996. Трактат о человеческой природе. В: Юм Д. *Сочинения: В 2 т.* 1. М.: Мысль; 461.

⁴⁵ Рус. перев. цит. по: Смит А. 2007. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: ЭКСМО (Серия «Антология экономической мысли»); 350.

⁴⁶ Hume D. 1955. *Writings on Economics*. London: Thomas Nelson; 53.

Ещё более экстравагантные утверждения, касающиеся стяжательства, будут рассмотрены в самом ближайшем будущем. Однако в данный момент тезис Юма можно считать кульминацией прослеживаемой здесь эволюции идей: капитализм приветствуется ведущим философом своего времени, так как он способен активизировать некоторые наиболее благородные человеческие склонности за счёт более зловредных; он подавляет и даже атрофирует наиболее деструктивные и пагубные аспекты человеческой природы.

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

А.Н. Поддьяков

Матрицы игр человеческого метакapитала: игры на повышение и понижение столяров, грабителей и профессоров¹



ПОДДЬЯКОВ Александр Николаевич — доктор психологических наук, ординарный профессор, профессор факультета психологии НИУ ВШЭ.

Email: apoddiakov@hse.ru

Наличие у человека определённого человеческого капитала (знаний, умений, компетенций) может быть в разной степени выгодно (невыгодно) ему самому и другим участникам социальных взаимодействий. В социальных средах с несовпадающими и противоположными интересами участников возникает основа для оценки человеческого капитала другого субъекта как отрицательного, если обладатель этого капитала благодаря его наличию наносит значимый ущерб другим, и как положительного, если приносит пользу.

В статье вводится понятие «человеческий метакapитал» — знания, умения, компетенции по управлению человеческим капиталом других людей. Оценка данного метакapитала как положительного или отрицательного зависит от того, формированию какого человеческого капитала он способствует или препятствует: положительный человеческий метакapитал направлен на формирование положительного человеческого капитала и на противодействие формированию отрицательного, а отрицательный — наоборот.

Обосновывается тезис, что имеет смысл рассматривать взаимодействия обладателей человеческого метакapитала как игры с человеческим капиталом. Вводятся формализмы, характеризующие конструктивность-деструктивность образовательных стратегий игроков (организаторов и реципиентов), эффективность этих стратегий и т. д.

Выделены и подробно представлены три негативные стратегии управления человеческим капиталом: отказ в обучении (уклонение от обучения), активное противодействие обучению и «тройанское» обучение. Показано, что они реализуются на макросоциальном, мезосоциальном и микросоциальном уровнях.

В целом развитие позитивных и негативных образовательных стратегий рассматривается как часть особой деятельности по формированию и институционализации различных типов человеческого метакapитала и капитала.

Ключевые слова: положительный человеческий капитал; отрицательный человеческий капитал; человеческий метакapитал; управление человеческим капиталом; негативные образовательные стратегии; теория игр.

¹ Работа поддержана РГНФ, проект № 10-06-00322а.

Человеческий капитал: положительный и отрицательный

Под человеческим капиталом в экономике понимается запас знаний, умений, навыков и способностей, который есть у каждого человека и который он может использовать в производственных или потребительских целях [Капелюшников 2011]. Экономической целью формирования человеческого капитала является повышение благосостояния его обладателя (более квалифицированный работник, как правило, лучше оплачивается) и (или) повышение благосостояния нанимающей его стороны, получающей большую прибыль от более квалифицированной работы. Считается также, что накопление этого вида капитала оказывает положительное воздействие не только на его обладателя, но и на благосостояние общества в целом. При этом в разных странах, на разных стадиях общественно-экономического развития (например, в России на протяжении последних 20 лет) социально-экономические условия могут быть таковы, что нарастает неэффективность использования имеющегося человеческого капитала (значительная часть квалифицированных кадров работает на местах, не требующих высокой квалификации, или вообще вытесняется с рынка труда) и кардинально затрудняется формирование нового человеческого капитала (что проявляется в падении качества образования). «В результате вместо высокопродуктивной *экономики знаний* (здесь и далее выделено автором. — А. П.) в России может сформироваться нечто противоположное — почти не имеющая аналогов и прецедентов *экономика невостребованных знаний* (или даже *псевдознаний*), контуры которой уже начинают угадываться» [Капелюшников 2011: 115].

Соглашаясь с тем, что неэффективное формирование человеческого капитала и псевдознаний во многих случаях должно оцениваться резко отрицательно, мы ставим на первый взгляд парадоксальную проблему: всегда ли оно должно оцениваться отрицательно? Также можно поставить вопрос по-другому: каким должны быть человеческий капитал и его владелец, чтобы большинство законопослушного населения с чувством глубокого морального удовлетворения восприняло новость о сорванном процессе обучения и, соответственно, формирования человеческого капитала этого субъекта?

Теоретические вопросы: как следует интерпретировать и анализировать человеческий капитал (накопленные знания, умения, навыки) грабителя? Киллера? Рейдера? «Оборотня в погонах» (сотрудника правоохранительных органов, обеспечивающего поддержку и защиту киллера и рейдера)? Тех смотрителей маяков в Средние века и даже в Новое время, которые, используя свои знания, подавали ложные сигналы с берега, чтобы дезориентировать суда во время бури и поживиться на жертвах морских катастроф? (С нашей точки зрения, это поведение, упоминаемое С. Аксентьевым в его статье «Жизнь на маяках» [Аксентьев 2009: 102], может служить обобщённой метафорой вероломной лжепомощи.)

Как следует анализировать человеческий капитал финансового консультанта, дающего советы клиенту на пользу себе, а не клиенту?² Бизнес-тренера, проводящего «троянское» обучение (скрытое манипулятивное обучение других людей тому, что для них невыгодно, но выгодно организатору обучения) [Поддьяков 2004; Poddiakov 2004]?

Что такое человеческий капитал изобретателя массово используемого оружия с более высокой поражающей способностью? С точки зрения тех, кто использует это оружие, и с точки зрения тех, против кого оно используется?

Вообще, как оценивать человеческий капитал людей, специализирующихся на отъёме (или уничтожении) чужого капитала на пользу самому себе или заказчику?

² В эксперименте Дж. Рода 72% испытуемых, выступающих в роли финансовых консультантов, рекомендовали клиентам опции, более выгодные консультанту, чем клиенту [Rode 2010].

Возникают также и методические вопросы: если норма отдачи человеческого капитала обычно рассчитывается как коэффициент регрессии перед числом лет обучения, то имеет ли, например, содержательный смысл оценивать эту норму отдачи для преступников, отсидевших *n*-е количество лет в колонии? (Преступники часто увеличивают там объем своих знаний, умений и навыков и обрастают новыми социальными связями. Впоследствии, в случае их найма в своём кругу для выполнения той или иной специфической деятельности, они вправе рассчитывать на более высокую оплату.)

Такого рода вопросы можно продолжать. Но, несмотря на их важность, есть очень немного работ, авторы которых предпринимают попытки исследований в этой области.

Ю.А. Корчагин предлагает различать следующие виды человеческого капитала по степени креативности, созидательности и эффективности [Корчагин 2011: 8]:

- положительный человеческий капитал — это созидательный, креативный, инновационный;
- пассивный человеческий капитал — это чисто потребительский;
- отрицательный человеческий капитал — это разрушительный, активно препятствующий процессам развития; «накопленный запас особенных и специфических знаний, псевдознаний, навыков, моральных и психологических отклонений индивидуума, позволяющий ему получать для себя доходы и другие блага за счёт противоправной, аморальной, мошеннической или некомпетентной деятельности, мешающей созидательной деятельности других лиц и созданию ими новых благ и доходов».

Деятельность коррупционеров, преступников, наркоманов и тому подобных лиц Ю.А. Корчагин совершенно обоснованно относит к накоплению отрицательного человеческого капитала.

Э. Талисайон указывает, что если умелый работник, желающий работать на благо группы, — большой плюс для данной группы, то умелый работник, по каким-либо причинам желающий работать против интересов группы (например, квалифицированный профессионал с коррупционными установками), обеспечит отрицательный вклад, и в этом случае нужно говорить об отрицательном человеческом капитале [Talisayon, Suministrado 2011: 348; см. также блог Э. Талисайона: URL: <http://apintalisayon.wordpress.com/2009/03/08/q18-negative-metacapital-corruption>].

При этом, говоря о преступности в контексте отрицательного капитала, нужно указать на важное различие. Существует понятие отрицательного социального капитала; оно используется для характеристики социальных связей, в том числе в преступных группах. Но в целом понятие социального капитала отличается от понятия человеческого капитала и отражает включённость человека в группу, характер и насыщенность связей между людьми, а не знания, умения, навыки человека.

Мы же в данной статье сосредоточимся на анализе использования именно человеческого капитала как знаний, умений, навыков одних людей в разных типах их отношений с другими людьми. Это междисциплинарная проблема, затрагивающая экономику, социологию, социальную психологию, этику.

Дж. Стивенс развивал не столь жёсткие (не связанные непосредственно с преступностью или антигрупповой активностью) представления. Он доказывал, что постепенное приобретение отрицательного человеческого капитала происходит, например, у лиц, занятых низкоквалифицированным и низкооплачиваемым трудом и постоянно меняющих места работы. Результатом «роста стажа» здесь является уменьшение зарплаты и благосостояния работника [Stevens 1980].

Анализ и сравнение этих высказываний, сделанных авторами разных подходов в разное время, позволяет прийти к заключению, что понятие отрицательного человеческого капитала используется в существенно отличающихся друг от друга значениях.

Ю.А. Корчагин и Э. Талисайон понимают под отрицательным человеческим капиталом такой, развитие и использование которого повышает благосостояние его обладателя, но при этом (или за счёт этого) наносит ущерб другим людям, несопоставимый с благами, полученными его обладателем.

Разумеется, нужно уточнить, что оценка человеческого капитала как положительного или отрицательного зависит от ценностных ориентаций и интересов оценивающего. Так, в фильме О. Йоселиани «Фавориты луны» мать-воровка наращивает человеческий капитал сына, обучая его, как быстро избавляться от улик после совершенной кражи. С материнской озабоченностью и настойчивостью она заключает: «Мама тебя плохому не научит». Но вряд ли большинство людей согласится, что эта мама учит сына хорошему.

Дж. Стивенс, напротив, понимал под отрицательным человеческим капиталом не тот, который позволяет его обладателю наживаться за счёт других, а тот, накопление которого понижает благосостояние его обладателя, хотя использование этого капитала остаётся по-прежнему в определённой степени выгодно нанимателю (иначе он не нанимал бы этого всё ниже опускающегося работника) и — вероятно, хотя и не обязательно — выгодно конечным потребителям. Это не вор, не преступник, наносящий прямой ущерб (и, возможно, он никогда им и не станет, хотя риски имеются), а просто постепенно деградирующий работник, пока приносящий пользу.

Из этих сопоставлений вытекает следующий принципиально важный вывод, обычно не эксплицируемый: развитие и использование человеческого капитала в высококонфликтных социальных средах, насыщенных противоположными интересами участников взаимодействий, необходимо оценивать по тому, какую пользу и какой ущерб этот капитал приносит (а) обладателю; (б) другим субъектам.

Можно рассмотреть два предельных и противоположных типа случаев:

- наличие определённого человеческого капитала (знаний, умений, навыков) абсолютно невыгодно его обладателю, но выгодно другому субъекту, эксплуатирующему обладателя. Например, пленным и заключённым в нацистской Германии во время Второй мировой войны обладание некоторыми профессиями несло смерть: этих заключённых использовали на работах в секретных военных проектах, после чего убивали. Прямые аналогии есть в рабовладельческих и феодальных обществах, когда рабочих и мастеров после использования убивали или калечили (ослепляли). В менее страшных случаях имеет место эксплуатация «говорящего орудия», невыгодная человеку, находящемуся в статусе этого орудия;
- наличие определённого человеческого капитала (знаний, умений, навыков) выгодно его обладателю, но невыгодно другим субъектам, наносит им ущерб в пределе смертельный. Таков, например, человеческий капитал грабителя, убивающего своих жертв. Само использование словосочетания «человеческий капитал грабителя, убивающего своих жертв» звучит — с этической, но не с экономической точки зрения — парадоксально.

Для полноты теоретического рассмотрения сюда следует добавить два других типа случаев:

- наличие определённого человеческого капитала выгодно и его обладателю, и другим субъектам. Этот тип традиционно имеется в виду в большинстве работ по человеческому капиталу

и имеет наибольшее распространение в благополучных обществах с невысоким уровнем конфликтности;

- наличие определённого человеческого капитала невыгодно ни его обладателю, ни другим субъектам. Этот тип не может быть широко распространён, но в ряде случаев очень важен, если сделать уточнение «невыгоден в настоящий момент». Накоплено немало примеров того, как человек занимался делом, которое не приносило ему выгоды и рассматривалось окружающими как бесполезное или вредное, но впоследствии, иногда через несколько поколений, оценивалось обществом как величайшее достижение науки, техники, искусства.

Из описания этих четырёх типов случаев следует, что традиционно используемая для обозначения человеческого капитала переменная ЧК во многих важных ситуациях недостаточна. За ней должны стоять скобки как минимум с двумя индексами внутри: $ЧК(self, others)$, где *self* — выгоды или ущерб от обладания и использования человеческого капитала самому субъекту, а *others* — выгоды или ущерб от обладания и использования этого человеческого капитала для других; или, сокращённо, $ЧК(s, o)$. Как показано выше, эти индексы могут сильно отличаться, вплоть до того, что могут иметь разные знаки.

Кроме того, в ряде случаев имеет смысл запись $ЧК(s, o_1, o_2, \dots, o_n)$, отражающая выгоды или ущерб *разным* другим, имеющим различающиеся, в том числе противоположные, интересы. При таком подходе человеческий капитал субъекта может быть интерпретирован не как скалярная, а как векторная величина в $n + 1$ -мерном пространстве, где k -е измерение пространства обозначает выгоду или ущерб от реализации человеческого капитала данного субъекта для k -го участника.

Так, человеческий капитал террориста-смертника (его знания и умения, обеспечивающие убийство себя и наибольшего количества других с созданием максимально сильной информационной волны) требует для своего описания указания, как минимум, на такие показатели: o_1 — пользу для членов ин- группы, к которой он принадлежит; o_2 — ущерб аутгруппе, внутри которой он этот свой человеческий капитал таким образом реализовал. Человеческий капитал тех, кто убивает террористов, аналогично требует описания несколькими переменными.

Но убивать террористов не обязательно, можно их учить, изменяя их человеческий капитал и достигая тем самым приемлемых соотношений в ряду o_1, o_2, \dots, o_n . Я. Шахар, сотрудница израильского контртеррористического института, подчёркивает: «Нам очень важно знать, чему они (террористы. — А. П.) учат друг друга. В форумах, на сайтах мы видим оружие, которое они предпочитают... В таких случаях мы можем вмешаться в дискуссию (под видом террористов. — А. П.) и сказать: нет это неэффективно, лучше попробуйте вот это. Это же открытый университет — что-то вроде Википедии. Можно подсказать им идею глушителя, но такого, что размер слишком мал. И предложить испытать его со студентами, посмотреть, как он работает. То же со взрывчаткой: легко придумать новые варианты состава, выложить на сайт открытого университета — и на следующий день посмотреть, у кого не хватает пальцев на руках» [Левкович-Маслюк 2007: 26].

Помимо этих экстремальных примеров, есть масса других, связанных с повседневным существованием конкурирующих фирм, в которых человеческий капитал сотрудника может определяться по тому, в какой мере он способен противодействовать конкурентам и наносить им тот или иной ущерб, будь то инициативные или ответные действия. Границы допустимого и неприемлемого в этой борьбе определяются корпоративной культурой, которая в разных организациях очень разная.

Итак, то, что в теории человеческого капитала обычно понимается под его экстермальными эффектами (выгоды третьим лицам, группам, обществу в целом от обладателей того или иного человеческого ка-

питала), может быть на самом деле совершенно невыгодно конкретным личностям, фирмам, группам или даже обществу в целом — невыгодно, опасно, неприемлемо настолько, что важное место в их деятельности может занять решение особой задачи — недопущение приобретения тех или иных знаний, умений, компетентностей, которые расцениваются ими как отрицательный человеческий капитал. Для других же участников выгоды, напротив, могут иметься, причём очень значимые, и эти участники тоже активно включаются в борьбу.

Человеческий метакapитал: управление человеческим капиталом

Под человеческим метакapиталом³ понимаются способности личности управлять развитием и использованием своего собственного человеческого капитала [Watts 2002]. Опираясь на свой человеческий метакapитал, люди занимаются самообразованием в выбранных областях, планируют и получают образование в соответствующих учреждениях, осмысленно и целенаправленно развивают те или иные качества своих познавательных процессов (внимания, памяти, мышления), физическую тренированность, поддерживают и укрепляют здоровье и т. д. «Каждый работающий человек должен сам отвечать за своё здоровье, свою мобильность, свою способность привыкнуть к меняющимся местам работы, как и за повышение уровня своих знаний. Люди должны управлять всей своей жизнью как человеческим капиталом, постоянно инвестировать в него средства путём курсов повышения квалификации и понимать, что продажная цена их рабочей силы зависит от того бесплатного, невидимого и добровольного труда, посредством которого они всё время заново производят самих себя» [Горц 2007: 18]

Это очень важная деятельность, направленная человеком на себя, но не на других людей.

В свою очередь, мы предлагаем принципиально важное расширение понятия «метакapитал». Нужно включить в него способности, знания и умения по управлению развитием и использованием человеческого капитала *других субъектов*.

Для различения этих двух типов метакapитала введём следующие понятия:

- человеческий метакapитал, направленный на самого субъекта;
- человеческий метакapитал, направленный на других.

Нас интересует второй тип. С того момента, как в человеческом обществе появляется социальный институт обучения как целенаправленной передачи опыта (в отличие от стихийного приобретения знаний и умений), имеет смысл говорить и о начале формирования этого человеческого метакapитала — знаний, умений, компетентностей по формированию человеческого капитала других субъектов (будь то обучение стрельбе из лука или собиранию лекарственных растений). Вероятно, тогда же стали появляться и индивидуальные различия людей как обладателей специфического человеческого метакapитала (один опытный член племени мог лучше учить стрельбе из лука, чем другие, и становился известен именно этим).

При этом в целом, как и человеческий капитал, метакapитал может быть ориентирован на созидание или же на разрушение. Его оценка как положительного или же отрицательного зависит от того, формированию какого человеческого капитала (положительного или отрицательного) он способствует или препятствует.

³ Аналогично тому, как под метастратегиями понимаются стратегии более высокого уровня — стратегии управления стратегиями.

Как положительный оценивается человеческий метакapитал, направленный на (1) развитие таких качеств человека и приобретение им таких знаний и умений, которые считаются ценными; (2) противодействие развитию таких качеств человека и приобретению таких знаний и умений, которые считаются вредными, опасными.

Простой житейский пример: человеческий метакapитал многих родителей включает знание о способе надолго отвадить пробующего курить ребёнка от этого занятия. Для этого нужно сказать ему, что он неправильно курит, и предложить втянуть в себя дым изо всей силы. Полученные ребёнком впечатления могут на годы задержать его желание стать курильщиком (и это сохранит его человеческий капитал).

Итак, использование положительного человеческого метакapитала направлено на формирование положительного человеческого капитала и противодействие формированию отрицательного.

С отрицательно оцениваемым человеческим метакapиталом дело обстоит наоборот. Его использование направлено на формирование отрицательного человеческого капитала и противодействие формированию положительного. Как отрицательный оценивается человеческий метакapитал, направленный на (1) развитие таких качеств человека и приобретение им таких знаний и умений, которые считаются вредными, опасными (например, освоение техники совершения преступлений); (2) противодействие развитию таких качеств человека и приобретению таких знаний и умений, которые считаются ценными, полезными.

Возвращаясь к примеру обучения стрельбе из лука, заметим, что уже он позволяет понять неоднозначность оценки человеческого метакapитала. Искусство обучения отличной стрельбе хорошо для племени, в котором такой учитель находится и проводит обучение, и крайне плохо для племени, на которое нападут хорошо обученные стрельбе ученики этого учителя (даже если они будут обороняться, всё равно крайне плохо для враждебного племени, что они так хорошо обороняются). Итак, проблема во многом в учителе, и она может иметь разные решения...

Поскольку управляющие воздействия обладателей человеческого метакapитала предполагают стимулирование развития человеческого капитала и противодействие его развитию, рассмотрим следующее:

- положительный метакapитал, используемый для содействия развитию;
- отрицательный метакapитал, используемый для противодействия развитию (отрицательный с точки зрения того, кому противодействуют).

Положительный метакapитал, используемый для содействия развитию

Положительный человеческий метакapитал создаётся и используется с целью оказания другим людям помощи в развитии и применении их человеческого капитала. Он производится на разных уровнях (перечислим лишь некоторые): формулировка ценностей образования и его целей; разработка методологических положений и принципов обучения, соответствующих этим ценностям и целям; конструирование содержания образования и обучения; разработка методов и методик и многое другое, вплоть до живой творческой работы преподавателя, стремящегося раскрыть потенциал конкретного учащегося человека,— той работы, ради которой всё в конечном счёте и затевалось.

В контексте этой живой творческой работы надо прежде всего упомянуть различные системы развивающего обучения. Идеи этого обучения восходят к работам Л.С. Выготского, использовавшего в том

числе и «экономическую» метафору. «Мы обучили ребёнка на пфенниг, а он развился на марку. Один шаг в обучении может означать сто шагов в развитии» [Выготский 1934: 202]. Необходимо «видеть разницу между таким обучением, которое даёт столько, сколько даёт, и между таким, которое даёт больше, чем оно даёт непосредственно. Если мы научимся писать на пишущей машинке, то в общей структуре нашего сознания может ничего не измениться. Но если мы научимся, скажем, новому методу мышления, новому типу структур (мышления. — *А. П.*), то это не только даст нам возможность выполнять ту самую деятельность, которая была предметом непосредственного обучения, но даст во много раз больше, — даст возможность выйти далеко за пределы тех непосредственных результатов, к которым привело обучение» [Выготский 1934: 202–203]. В этом фрагменте можно услышать созвучие идей Л.С. Выготского и более поздних положений Г. Беккера о различии (а) узкоспециальной подготовки работника, которая полезна для работы только на данной фирме и вносит вклад в его специфический человеческий капитал; и (б) общей подготовки — той, которая может быть использована работником на многих фирмах и вносит вклад в его общий человеческий капитал. Если же говорить о самых общих ценностях и целях в контексте развивающего образования, то миссия последнего на современном этапе, когда конкретные знания и умения стремительно устаревают, — это формирование у людей компетенции обновления своих компетенций, компетенции саморазвития [Кузьминов 2004].

Отрицательный метакapитал, используемый для противодействия развитию

Использование человеческого метакapитала, направленного на противодействие развитию человеческого капитала других субъектов, во многих случаях объясняется тем, что эти другие воспринимаются как конкуренты, соперники, враги.

О необходимости секретности и противодействия врагу, пытающемуся добыть ценные знания и овладеть ценными умениями (то есть увеличить свой человеческий капитал, используемый для нанесения ущерба, а значит, оцениваемый как отрицательный), известно со времён древних цивилизаций. Достаточно вспомнить запреты и наказания вплоть до смертной казни за попытки выведать или выдать охраняемые сакральные или технологические знания (например, о производстве и технике применения греческого огня и т. п.).

Логика сокрытия ценного знания от потенциального противника (конкурента) полностью сохраняет актуальность и в современном мире. В недавнем интервью Г. Беккер выразил мнение, что «нужно быть осторожнее со студентами из некоторых исламских стран, особенно если студенты желают специализироваться в таких щепетильных сферах, как ядерная физика, в которых мы обязаны быть более бдительными. <...> Я готов поддержать порядок, при котором в ходе отбора студентов мы будем учитывать не только их квалификацию, но и страну происхождения, поскольку это обстоятельство может содержать потенциальную угрозу» [Беккер 2010: 11]. Подчеркнём: в высшей степени показательно, что это говорит один из создателей теории человеческого капитала, занимающий рефлексивную позицию в вопросах обучения и образования.

Действуя в этой логике, США в конце 1990-х годов приняли санкции против ряда российских вузов, подозреваемых в обучении ядерным технологиям студентов из некоторых стран, в том числе из Ирана [Санкции... 1999]. Следующим этапом развёртывания конфликта стало заявление представителей российской стороны, что они не согласны с этими санкциями. В рамках конкретных действий, выражающих это несогласие, в одном из этих вузов были уволены американские преподаватели, работавшие там по контракту, и процесс обучения ими студентов был прекращён. Завершающий (точнее, условно завершающий) этап: после вмешательства российского Министерства образования американские преподаватели были восстановлены на работе, а часть иностранных студентов отчислена.

Переходя от области образования к науке — той области, где новые знания создаются, — можно убедиться, что их сокрытие как одно из средств управления человеческим капиталом конкурентов происходит и здесь. Например, как подчёркивает член экспертного совета концерна «Наноиндустрия» член-корреспондент РАН И.В. Мелихов, ни одна из национальных нанотехнологических программ не предполагает широкого обмена накопленными знаниями с другими странами: общедоступны лишь второстепенные данные и самые общие сведения о наночастицах — ликбез для начинающих, которым заведомо не догнать лидеров [Мелихов 2007].

При этом ситуация с сокрытием знаний от конкурентов представляется значительно лучше отрефлексированной применительно к науке, чем к образованию. Имеется много работ, один из последних обзоров по которым дал К.Г. Хуанг [Huang 2011]. Он показывает, как после работы Р. Мертона «The Normative Structure of Science» («Нормативная структура науки») (впервые: 1942; повторно: 1973) в социологии и экономике науки развивались представления об амбивалентности, двойственности и противоречивости различных аспектов научной деятельности, в том числе связанных с необходимостью, с одной стороны, кооперироваться и обмениваться знаниями, а с другой — скрывать знания от конкурентов, будь то индивидуальные исследователи, работающие в соседней лаборатории, исследовательские группы в других университетах или же корпорации, борющиеся за первенство в получении и коммерческом использовании высокотехнологических знаний.

Проблема весьма остра; авторы книги «On Being a Scientist: Responsible Conduct in Research» («Быть учёным: ответственное поведение в науке») предлагают специально обсуждать её со студентами в рамках формирования этоса науки у начинающих исследователей. В книге приведён следующий кейс для анализа [On being... 1995: 8]: аспирант Джон участвует в расширенном факультетском семинаре по проблемам молекулярной биологии. На одном из заседаний докладчик-доцент предваряет своё выступление благодарностью выделившей грант на его исследование биотехнологической фирме, которую он консультирует. В ходе доклада Джон понимает, что как раз недавно завершил работу над методом, способным существенно продвинуть обсуждаемое исследование. Но его научный руководитель консультирует другую — конкурирующую — фирму. Каковы возможные варианты поведения Джона, как он должен участвовать в обсуждении? Выбрав способ поведения, что он должен сказать своему руководителю и когда? Какие следствия вытекают из этого случая и какие проблемы он ставит?

Этот кейс важен тем, что требуемые нормой коллективистские установки здесь трудно реализовать без ущемления чьих-то интересов. Поможешь доценту — можешь навредить своему научному руководителю и его группе, а промолчишь — значит, откажешься от помощи коллеге и его группе. Но это лишь один, поверхностный пласт. Заметим, что ситуацию можно расширить, введя возможность того, что конкурирующая фирма подозревается в использовании «грязных» технологий; или же ситуацию можно изменить ещё более существенно, заменив относительно нейтральную область биотехнологии на ядерную физику, строительство и использование ядерных реакторов, а участников — на учащихся и преподавателей из разных стран. Мнение Г. Беккера о бдительности при распространении знаний в «щепетильных сферах» мы уже знаем.

Релевантность привлечения теории игр и предварительные предложения по формализации

Вышеприведённые примеры из сфер образования и науки новейшего времени, как и более ранний пример со стрельбой из лука, — одни из многих, которые позволяют перейти к формулировке и обоснованию основной идеи данной статьи.

Представляется перспективным и продуктивным с научной и практической точек зрения рассматривать управление человеческим капиталом других субъектов как множество игр с положительной, ну-

левой или отрицательной суммой, ведущихся игроками разных уровней с использованием своего человеческого метакapитала (знаний, умений, компетентностей). Другими словами, нас интересует, как обладатели человеческого метакapитала, имеющие разные интересы, организуют то, что, опираясь на терминологию теории игр и теории человеческого капитала, можно назвать играми по управлению человеческим капиталом других субъектов, и как именно участвуют в этих играх.

Мы постараемся показать, что такой подход к человеческому капиталу и метакapиталу позволяет адекватно описывать и объяснять ряд весьма многочисленных явлений и тенденций в обучении и образовании, игнорировать которые было бы крайне необдуманно.

В данной статье мы не собираемся прибегать к использованию сколько-нибудь сложного математического аппарата. Наша задача в данном случае — очертить контуры подхода, введя некоторые основные различия и классификации, и показать его применимость к широкому классу ситуаций. По типологии теоретических исследований В. М. Аллахвердова (см.: [Аллахвердов 2011]), наша работа относится к исследованиям, претендующим на постановку проблемы и предложение возможных эвристических подходов к её решению, но не на статус исчерпывающей завершённой идеализации изучаемой реальности.

Введём понятие образовательной стратегии (s) игрока, которую он использует по отношению к другому игроку (например, учит его определённого содержания, передавая соответствующие знания и умения). Примем также, что недопуск игрока к образованию тоже является образовательной стратегией (цель управления — удержание на нуле объема знаний, получаемых другим в определённой области).

Игрока, применяющего образовательную стратегию по отношению к другому игроку, назовём организатором, а игрока, по отношению к которому она используется, — реципиентом. (Мы не используем понятие «ученик», поскольку, как уже говорилось, стратегия может состоять в недопуске к обучению.)

Введём понятие конструктивности образовательной стратегии для реципиента. Абсолютный показатель конструктивности образовательной стратегии (P_s) может быть определён как разница между уровнями задач, которые реципиент способен ставить и решать до и после взаимодействия с образовательной стратегией, использованной по отношению к нему.

$$(1) P_s = N'_s C'_s - N_s C_s,$$

где:

N_s и C_s — соответственно новизна и сложность проблем, которые субъект ставил и решал до взаимодействия с образовательной стратегией s , использованной по отношению к нему;

N'_s и C'_s — соответственно новизна и сложность проблем, которые субъект может ставить и решать после него. (Выбор единиц измерения необсуждаем — это отдельная тема; мы же пока пытаемся установить качественные соотношения.)

Если $P_s > 0$, образовательная стратегия является собственно конструктивной, то есть после взаимодействия с ней субъект (животное, человек, организация, государство и т. д.) может ставить и решать проблемы большей новизны и сложности, чем до этого. Если $P_s < 0$, стратегия является деструктивной, то есть после взаимодействия с ней субъект может ставить и решать проблемы лишь меньшей новизны и сложности, чем до этого.

Относительный показатель конструктивности образовательной стратегии (p_s):

$$(2) p_s = (N'_s C'_s - N_s C_s) / (N_s C_s) = P_s / (N_s C_s)$$

соответственно тоже может быть отрицательным.

Для тех, кому такая печальная возможность отрицательного влияния обучения кажется неочевидной, проиллюстрируем её на микромасштабе строгого психологического эксперимента, разработанного несколько десятилетий назад и получившего название «задача Лачинсов» по имени супругов-разработчиков.

Испытуемому предлагается последовательно решить ряд задач следующего типа [Леонтьев, Гиппенрейтер 1972: 148–151]:

Даны три сосуда: 37, 21 и 3 литра. Как отмерить ровно 10 литров воды?

Даны три сосуда: 37, 24 и 2 литра. Как отмерить ровно 9 литров воды?

Даны три сосуда: 39, 22 и 2 литра. Как отмерить ровно 13 литров воды?

Даны три сосуда: 38, 25 и 2 литра. Как отмерить ровно 9 литров воды?

Все эти задачи могут быть решены одним способом:

$$A - B - C - C,$$

где A, B, C — количество воды в первом, втором и третьем сосудах соответственно.

Например, для первой задачи решение таково: $37 - 21 - 3 - 3 = 10$.

Большинство испытуемых довольно быстро обнаруживает этот общий способ. И когда им затем, наряду с другими, предлагается задача: «Даны три сосуда — 27, 12 и 3 литра. Как отмерить ровно 9 литров воды?», — очень многие решают её этим длинным способом, хотя есть и более простой ($12 - 3 = 9$). Но они его не замечают, поскольку у них уже сформировалась установка на применение известного «успешного» способа. Более того, когда предлагается задача: «Даны три сосуда — 26, 10 и 3 литра. Как отмерить ровно 10 литров воды?», — часть испытуемых опять-таки использует старый способ, совершенно не видя, что здесь для отмеривания нужного количества воды изначально имеется полностью подходящий сосуд объёмом 10 литров (!), и никакие математические вычисления вообще не нужны.

Эксперимент Лачинсов показывает: после серии учебных упражнений люди в среднем могут начать решать задачи хуже, чем те, кого не проводили через эту серию упражнений, поскольку у первых в ходе спровоцированного обучения сформировалась неадекватная «доктрина» решения задачи, а у вторых её нет. Иначе говоря, это тот случай, когда в уравнении конструктивности обучения, если мы взялись бы его писать, коэффициент регрессии перед переменной времени обучения должен быть отрицательным.

При этом традиционно результаты эксперимента Лачинсов интерпретируются с точки зрения ригидности (косности) мышления участников, а не с точки зрения умелой организации обучения с негативными эффектами. Мы же считаем необходимым подчеркнуть именно этот обычно игнорируемый аспект

работы: данный эксперимент фактически подпадает под понятие «формирование доктрины противника посредством его обучения» [Лефевр 2000].

Сформированный Лачинсами «дефект мышления», разумеется, легко устраним: участники, попавшие в ловушку стандартного решения, выражают досаду на себя или разочарованно смеются, когда им показывают, что произошло. Их так называемая тестовая мудрость («тестовая компетентность») после этого вырастает, внося свой вклад в их человеческий капитал.

Задача Лачинсов — лишь один из множества разнообразных и разнотипных реальных примеров того, как в ходе обучения можно деструктивно влиять на человеческий капитал другого субъекта. Мы привели его здесь, демонстрируя одну из возможностей строгого экспериментального изучения этого влияния, причём далеко не единственную.

Вернёмся к формальным показателям.

Введём понятие издержек организации стратегии (затраченных материальных, физиологических, интеллектуальных и других ресурсов) для её организатора I_{org} и издержек преодоления стратегии I_{rec} для реципиента (для того, для кого она создана).

Тогда эффективность организации стратегии E_{org} :

$$(3) E_{org} = P_s / I_{org}.$$

Эффективность преодоления стратегии:

$$(4) E_{rec} = P_s / I_{rec}.$$

Наконец, введём понятие отдачи от стратегии для ее организатора (O_{org}) — прирост его материальных, физиологических, интеллектуальных, нравственных (например, связанных с нравственным удовлетворением) и других ресурсов в результате взаимодействия реципиента со стратегией. Далее имеет смысл ввести показатели, отражающие отношение между отдачей и конструктивностью, отдачей и издержками, а также некоторые другие производные показатели, но не будем перегружать текст, и лишь выскажем несколько соображений качественного порядка.

Вопрос о допустимых издержках стратегии и допустимой нижней границе её отдачи и эффективности решается в зависимости от мировоззрения, ценностных ориентаций и целей организатора стратегии. В предельных случаях (фанатичная ненависть или же всепоглощающая альтруистическая любовь) даже за минимальный ущерб другому субъекту (или за минимальное продвижение в его развитии — например, больного ребенка) организатор готов заплатить предельно высокую цену со своей стороны.

В случаях «добродетельного управления» чужим развитием в сложных, противоречивых условиях приходится также решать вопрос о балансе, приемлемом соотношении конструктивных и деструктивных последствий использования стратегии, создаваемой изначально с конструктивными целями. Например, развивающее обучение на высоком уровне трудности или креативности имеет свои издержки — это невротизация части обучаемых [Дружинин 2001: 196–197]. Также в некоторых случаях чрезмерная стимуляция интеллектуального развития приводит к тому, что люди, испытывавшие форсированные развивающие воздействия, превосходят на некоторое время тех, кто их не испытывал, но в конечном счёте отстают и выходят в итоге на более низкий уровень развития [Fischer 1996]. Тем не менее заметим, что организатор обучения по тем или иным причинам готов идти на эти издержки (например, ему важен быстрый, эффектный, красивый результат, а долгосрочные эффекты он игнорирует).

Рассмотрим сторону реципиента. Если он способен действовать сознательно и добровольно (что бывает не всегда), то использует свой человеческий метакapитал (знания, умения) для того, чтобы оценить инвестиции, требуемые от него при реализации образовательной стратегии, и предполагаемую отдачу от них. Это находится в полном соответствии с традиционным рассмотрением поведения субъекта в теориях человеческого капитала. Правда, человека могут, например, вводить в заблуждение организаторы обучения, имеющие свои интересы и цели (недаром Л.Л. Любимов характеризует современный рынок образовательных услуг как «рынок с тонированными стёклами», «рынок дезинформации»), и в таких ситуациях возникает необходимость привлечения теории игр и связанной с ней теории контрактов.

Поскольку наш основной интерес — поведение в высококонфликтных социальных средах с несовпадающими и противоположными интересами участников взаимодействий, далее мы рассмотрим типы образовательных стратегий, в которых реализуется отрицательный человеческий метакapитал и осуществляются попытки замедлить рост чужого человеческого капитала, остановить его или даже изменить направление в отрицательную сторону. Мы представим некоторые из этих стратегий и покажем на примерах, что они достаточно универсальны и реализуются на всех социальных уровнях — макросоциальном (государственном или международном уровне), мезосоциальном (уровне отношений между группами, организациями) и микросоциальном (уровне отношений в малой группе — учебной группе, отделе фирмы и т. д.).

Типы негативных образовательных стратегий

Отказ другому субъекту в обучении

На макросоциальном уровне этот отказ может выражаться в официальных государственных ограничениях или даже запретах доступа к образованию, таких как лимитирование доступа к образованию по расовому признаку в США в XIX веке, циркуляр о «кухаркиных детях» в царской России (1887 г.), приостанавливающий поступление и обучение в гимназии детей из низших социальных слоёв (К. Чуковский был исключён по этому циркуляру из гимназии), и т. п. Также возможны поощряемые государством неофициальные, неафишируемые ограничения (например, по национальному признаку), которые выявляются косвенно⁴.

На мезосоциальном уровне (например, уровне отношений между организациями) причины отказа или ограничений в обучении связаны с опасением вырастить себе конкурента. В ряде случаев это может иметь крайне негативные социальные и экономические последствия. От студентов, проходящих практику на некоторых российских нефтеперерабатывающих заводах, их кураторы скрывают сколько-нибудь ценные знания и приёмы деятельности, поскольку эти студенты потом могут пойти работать на заводы, принадлежащие конкуренту⁵.

Топ-менеджеры фирм не хотят выступать в роли наставников, поскольку «не знают сами, кем будут через 3–5 лет, и вкладываться в развитие потенциальных конкурентов им неинтересно» (Р. Иванов, цит. по: [Авшалумова 2011]).

⁴ Член приёмной комиссии, принимавший документы у Фазиля Искандера при его попытке поступления в университет, сказал: «Пойду узнаю, кажется, на вашу нацию есть разнарядка». Услышав такое, Ф. Искандер не стал дожидаться, будет ли ему отказано по этому основанию или, напротив, даже предложены преференции. Он забрал документы и подал их в другой вуз [Искандер 2011: 15].

⁵ Абитова Г.З. 2008. Обучающая деятельность в современных организациях. Доклад на III Всероссийском социологическом конгрессе (Москва, ГУ ВШЭ). 22 октября.

Я.И. Кузьминов анализирует поведение той части успешных преподавателей вузов, которые либо открыто отказываются, либо саботируют требования опубликовать (разместить на интернет-сайте вуза и т. п.) свои учебные программы. «Для публичного использования они готовы выкладывать только неактуальные для них самих материалы, и только тогда, когда они сами посчитают это возможным» [Кузьминов 2005]. Эти преподаватели опасаются, что их разработки будут использованы конкурентами из других вузов или даже из своего собственного. Впрочем, как подчёркивает Я.И. Кузьминов, и руководители вузов во многих случаях не склонны открывать свои учебные планы, поскольку рассматривают их как «ноу-хау, приносящее доход их учреждениям» [Кузьминов 2005].

Приведём также мнение Е.А. Климова, председателя Российского психологического общества в 1990-е годы: одна из тенденций развития современной психологии в стране состоит в возрождении средневековых традиций утаивания секретов профессионального мастерства, что может угрожать воспроизводству профессиональной психологической культуры [Климов 1998: 14]. Можно полагать, что это суждение верно не только для психологии.

На микросоциальном уровне (взаимодействие в малой группе) имеется та же тенденция сокрытия информации и отказа от обучения. На небольшом интернет-форуме, где обсуждаются проблемы тюнинга (электронной настройки) двигателей автомобилей, один из участников под ником «Клиент» пишет (орфография участников сохранена): «Тем более, что если я стою над душой у мастера, это не значит что я парю ему мозги и учу работать. Делают МОЮ машину и хочется просто знать, что делают. Что непонятно — я просто спрашиваю. Это называется самообразование». Ему отвечают: «Вам наверно лучше это дело (регулировку) освоить самому. Дело в том, что газовщики будут в Вас видеть конкурента и невозможно будет объяснить мастеру, что вы не “засланный казачёк-ученик”. Никто секреты раскрывать не будет... это его ХЛЕБ!. Это надо понимать и принимать их правила... Секреты мастерства постигаются большими шишками и никто ничего не расскажет и тем более покажет» (URL: <http://forum.chiptuner.ru/showthread.php?t=20098>).

В заключение этого раздела охарактеризуем представленную в нем негативную образовательную стратегию (отказ другому субъекту в обучении со стороны организатора стратегии — обладателя человеческого метакapиTaлa) во введённых нами терминах функционирования человеческого метакapиTaлa как управления человеческим капиталом. Цель стратегии — недопуск реципиента к образованию и, в пределе, сохранение на нуле его объёма знаний, умений, компетентностей в определённой области. Показатель конструктивности этой образовательной стратегии для реципиента в случае её успешности — 0 (новизна и сложность проблем, которые субъект ставил и решал до взаимодействия с образовательной стратегией, такая же, как и после).

Но важно подчеркнуть, что эта цель организатора может и не быть достигнута из-за действий третьих лиц или самого реципиента, развёртывающейся контригры. Так, возможны активные действия со стороны третьего субъекта — обладателя своего человеческого метакapиTaлa — по обучению реципиента, которому было отказано в образовании. Вероятны также активные действия реципиента, направленные на самообучение и самообразование и (или) на поиск и получение образования из других источников, не связанных с организатором отказа. Всё это способно создавать ситуацию конфликта, в которой организатор негативной образовательной стратегии старается переиграть противостоящих участников, прибегая к более активным и жёстким негативным образовательным стратегиям. Рассмотрим их.

Активное противодействие обучению другого субъекта

В этих случаях речь идёт не просто об отказе обучать, а о более активных действиях, призванных помешать приобретению знаний, умений, компетенций.

Ситуации такого противодействия на уровне межгосударственных отношений, связанные с ядерной безопасностью, были описаны выше (санкции против вузов другой страны, ответные санкции этих вузов против преподавателей из страны — организатора санкций и т. д.).

Пример конкурентной борьбы на уровне межвузовских отношений: в одной из стран СНГ лобби, представлявшее интересы группы юридических вузов, сумело инициировать инспекционные проверки конкурирующих вузов и поднять вопрос о целесообразности подготовки в них юристов. Это было сделано с использованием «не вполне корректных методов». Лишь вмешательство Государственной аккредитационной комиссии предотвратило принятие необоснованных решений о прекращении обучения студентов в этих учебных заведениях [Юридический казус 2000].

Намеренное противодействие обучению — одна из угроз успешному менторству на уровне межличностных взаимодействий наставника и обучаемого. Под руководством Л.Т. Эби были проведены интервью и опросы, в которых приняли участие более четырёхсот наставников и обучаемых из США. Респондентам задавались вопросы о проблемах наставничества, с которыми они сталкивались. Среди относительно безобидных проблем (типа различий в режимах работы) обучаемые констатировали следующие очень серьёзные: целенаправленные отказы наставника от взаимодействия под теми или иными предлогами, связанные с плохим отношением; исключение из профессиональных контактов, несообщение о важных мероприятиях, встречах и т. п.; невыполнение обещаний и преднамеренный обман обучаемого; организация провала обучаемого при прохождении им контрольных испытаний [Eby, McManus, Simon, Russell 2000; Eby, Allen 2002;].

Что касается самих учащихся, то конкурентные отношения между двумя группами, борющимися между собой за получение зачёта, приводят к активным действиям, направленным против группы-конкурента. Это выражается в давлении на членов конкурирующей группы с целью вызвать их неудачные выступления и предотвратить выигрышные, а также в давлении на преподавателя — в форме соответствующих просьб, напоминаний, «советов» и т. п. [Агеев 1983].

В студенческой выборке существуют и другие способы противодействия обучению конкурентов. Ф.Т. Алескеров, заведующий кафедрой высшей математики на факультете экономики НИУ ВШЭ, рассказывал, что в одном из западных университетов, где он работал и где очень высока конкуренция между студентами, случаются кражи конспектов у конкурентов незадолго до экзаменов — но не для того, чтобы воспользоваться этим конспектом, а чтобы не дать готовиться сопернику.

Охарактеризуем представленную в данном параграфе негативную образовательную стратегию (активное противодействие обучению реципиента) в терминах функционирования человеческого метакapи-тала как управления человеческим капиталом.

Её цель та же, что и цель отказа в обучении, — недопуск реципиента к обучению (образованию) и сохранение на нуле его объёма знаний, умений, компетентностей в определённой области. Однако есть важное отличие: стратегии активного противодействия (активной контригры в области образования) обычно значительно более сложны, чем простой отказ, и требуют существенно бóльших издержек от организатора. Результативность же этих стратегий в общем случае непредсказуема. Ведь важнейшее качество творческого мышления состоит в его дивергентности — способности генерировать множество разнообразных решений. В ситуациях противодействия и борьбы заложена установка на потенциально бесконечное разнообразие, усложнение и упрощение создаваемых ситуаций и выходов из них, поскольку целью каждой из сторон является поиск неожиданного выпада, непредсказуемого для противника [Лефевр 2000]. В ситуации поддерживающего обучения эта установка на разнообразие и выход за рамки имеющихся моделей присутствует меньше, если имеется вообще. (Однако она может быть введена специально.)

«Троянское» обучение

«Троянское» обучение — это скрытое, неявное для субъектов обучение их тому, что организатор считает необходимым для достижения тех или иных целей (часто при декларировании для обучаемого существенно иных целей) [Poddiakov 2004; Поддьяков 2006]. Другими словами, это такое формирование человеческого капитала, процесс и результат которого его обладатель не замечает и не осознает в полной мере или не осознает вообще. В разных случаях цели «троянского» обучения могут быть прямо противоположными: не только нанесение ущерба, но и, как ни парадоксально, помощь, содействие развитию другого субъекта.

«Троянское» обучение с «добрым умыслом», то есть со скрытой целью развития учащихся, используется тогда, когда организатор считает, что необходимое его подопечному содержание обучения, будучи представлено в явном виде, вызовет у того сопротивление или же не будет воспринято и усвоено оптимальным образом. Иначе говоря, это такой троянский конь, из которого после втаскивания его в город вырываются не грозные ахейцы, а Деды Морозы, хорошо подкованные в дидактическом отношении. Но «жители Трои» дидактической нагруженности не замечают — они увлечены происходящим. Например, ряд авторов — сторонников компьютерного обучения рассматривают специально разработанные компьютерные программы как своеобразного доброго троянского коня, помогающего учащимся овладеть теми предметными областями (математикой, логикой и т. д.), которыми эти учащиеся овладеть в традиционном порядке не хотят или не могут [Bailey 1999; Boyle 2001; White 2004]. Учебное содержание, заложенное в таком троянском коне, призвано способствовать развитию учеников, хотя наличие этого коня они и не осознают. Утверждается, что сходных «троянов» полезно использовать и для обучения преподавателей, не слишком желающих осваивать то или иное содержание [Sturges 2001].

Правда, с нашей точки зрения, точнее здесь была бы метафора не троянского коня, поскольку авторам во избежание недоразумений приходится постоянно подчёркивать его благое предназначение, а метафора сладкой оболочки горького лекарства.

Сама же необходимость такого обучения со скрытыми целями и содержанием вызвана несовпадением целей и интересов организатора и обучаемых, что и приводит к данной своеобразной, отчасти манипулятивной стратегии управления ростом человеческого капитала других субъектов.

Но существует также преднамеренное «троянское» обучение, значительно лучше соответствующее метафоре троянского коня: скрытое обучение других субъектов тому, что выгодно прежде всего организатору и не так выгодно или даже вредно и опасно для обучаемых. Рассмотрим это обучение подробнее.

Вероятно, одно из исторически первых письменных описаний такого обучения дано в китайском «Трактате о 36 стратагемах». Полководец Пан Тун, принятый на службу к тогдашнему фактическому правителю Китая министру Цао Цао (155–220), советует тому скрепить между собой стоящие у берега Янцзы военные корабли цепями и мостками, чтобы сухопутная часть войска, которой предстояли переправа и бой, могла лучше обучаться на пока непривычных им судах. После того как это было сделано, вся группа сцепленных кораблей была атакована подожжёнными лёгкими судами противника и сгорела, будучи не в состоянии совершить манёвр, как и задумал Пан Тун [Зенгер 2004]. Необходимо подчеркнуть, что эта история является одной из составляющих корпуса нарративов о «троянском» обучении, которые имеются в разных культурах. Если брать тот пласт культуры, который усваивается с детства, — фольклор, то в русских сказках Баба-Яга учит Иванушку садиться на лопату, чтобы засунуть его в печь; лиса учит волка, как ловить рыбу на собственный хвост в проруби; в афроамериканских сказках Братец Кролик учит Братца Лиса, как вести себя тому, кто изображает покойника, при появлении соблазнительных друзей; в японских сказках персонажи-дети намеренно учат колдунью-людоедку

залезать на дерево так, что она падает и разбивается; барсук учит лису охотиться на лошадь так, что лиса оказывается под ударами задних копыт разъярённой лошади, и т. д. Подобные сюжеты широко представлены и в современных литературных произведениях, кинофильмах и проч.

Обратимся к реальности современных отношений: на государственном уровне «троянское» обучение может выражаться в использовании на уроках в школе фальсифицированных географических карт, межгосударственные границы на которых изображены в соответствии не с договорами, заключёнными на описываемый исторический момент, а с государственными идеологемами о том, как лучше представить свою историю будущим бойцам. Это часть государственной образовательной политики.

Также борьба государства с терроризмом может сопровождаться операциями по «троянскому» обучению противника (см. выше пример обучения изготовлению взрывчатки, при котором ученикам-изготовителям отрывает пальцы).

Перейдём к отношениям между организациями: Б. Гарретт и П. Дюссож пишут, что при слиянии фирм в альянсы одна из них может специально выполнять роль так называемого троянского коня, чтобы в период нахождения в альянсе, в процессе скрытого или явного обучения у другой фирмы — члена альянса, получить скрываемую технологическую и иную информацию (*learning from a competing partner*), после чего разорвать альянс и выйти на рынок более конкурентоспособной [Dussauge, Garrette, Mitchell 2000]. В свою очередь, другая фирма, закономерно предполагая и такой вариант развития событий, принимает меры защиты от этого несанкционированного ею приобретения знаний членом альянса. Борьба здесь может быть весьма эффективна. Г. Хамел, один из основоположников исследований в этой области, в статье под красноречивым названием «Competition for Competence...» («Конкуренция за компетентность...») писал, что в проведённых им интервью некоторые менеджеры компаний, вошедших в тот или иной альянс, заявляли, что в результате состоявшегося «сотрудничества» произошло понижение квалификации (*deskilling*) и конкурентоспособности их компании [Hamel 1991: 86].

В финансовых пирамидах осуществляется «троянское» обучение «рекрутов», чтобы они могли завлечь и учить «рекрутов» следующего поколения и т. д. — и так до крушения пирамиды. В настоящее время имеется опасность возникновения сходной ситуации при массовом обучении «людей с улицы» игре на финансовых рынках: в Интернете и через другие средства массовой коммуникации активно распространяется реклама многочисленных организаций, готовых провести такое обучение и фактически склоняющих к игре. Следует быть готовым к тому, что наряду с добросовестными организаторами обучения могут появиться и те, кто станет преднамеренно учить клиентов таким действиям, истинных последствий которых те не понимают, с целью перераспределения их финансов в свою пользу.

Приведём также пример того, как настойчиво предлагаемое и при этом вполне качественное обучение может выступить в качестве «троянского» и использоваться для противодействия развитию конкурента. Зарубежная фирма предложила Государственному научному центру РФ «Физико-энергетический институт» бесплатное обучение технологии некоторых расчётов для атомных электростанций. При юридической экспертизе оказалось, что в случае принятия предложения фирма может, пользуясь правом интеллектуальной собственности, наложить вето на любую международную сделку института, в которой использовалась эта технология. Глава Центра охарактеризовал это обучение как средство «закабаления конкурента» [Коновалова, Коновалов 1998]. В данном примере интересно то, что чем качественнее и универсальнее было бы исходное обучение и чем шире обучаемые использовали бы его результаты, тем масштабнее и разрушительней стал бы эффект последующих действий со стороны организовавшей обучение. Это обучение должно было стать поистине «троянским».

Разумеется, «троянское» обучение чаще осуществляется по отношению к конкурентам в ситуациях жёсткого соперничества. Но, к сожалению, дезинформация встречается и в тех областях, где она кажет-

ся немыслимой. М. Фомин, презентующий себя как «дипломированный врач и духовный акушер», в заключении своей книги о подготовке к родам, родовспоможении и уходе за младенцем, адресованной массовому читателю и опубликованной известным издательством, пишет: «Есть в книге и намеренно внесённая дезинформация. Это пока единственный надёжный способ защиты авторских прав <...> Заинтересовавшихся серьёзно идеей духовного акушерства милости просим на семинары <...> только на семинарах вы сможете получить самую последнюю информацию от первоисточника» [Фомин 2006: 158–159].

Итак, к концу книги беременная читательница узнаёт: из усвоенного ею в процессе чтения (а может быть, уже и опробованного) материала некая часть (причём неизвестно, какая именно) является преднамеренной дезинформацией, поскольку автор метода бережёт свои авторские права, стремится помешать их беспринципным нарушителям и, наконец, хочет видеть больше слушателей на своих семинарах...

Явление «троянского» обучения бывает отчётливо представлено и на уровне межличностных взаимодействий в малой группе.

Старшие дошкольники, посещающие разновозрастную группу детского сада, учат более младших детей проигрышным стратегиям настольной игры — чтобы выигрывать самим. На следующий год повзрослевшие жертвы обучения повторяют то же самое с новыми младшими, и эта ситуация воспроизводится в течение нескольких лет — такая «образовательная дедовщина».

Некоторые школьники, абитуриенты, студенты преднамеренно дают другим неправильные советы и рекомендации перед экзаменом, неверные подсказки на экзамене, чтобы оттеснить конкурента и оказаться в более выигрышном положении.

А. Маршалл описывает поведение сотрудника фирмы, в дружеской форме дающего советы своему молодому коллеге по переходу на другую, более высокооплачиваемую работу, но на самом деле стремящегося к тому, чтобы тот — в результате следования этим советам — был уволен и не нашёл после этого вообще никакой работы [Маршалл 1969].

Насколько, по мнению людей, распространены противодействие обучению конкурента и «троянское» обучение в повседневной жизни? Для ответа на этот вопрос мы разработали опросник, включающий 11 вопросов (В Вашей жизни бывали случаи, когда Вы помогали другому человеку научиться чему-то? В вашей жизни бывали случаи, когда Вы помогали другому человеку научиться чему-то и потом жалели об этом? В одной из сказок лиса учит волка, как ему ловить рыбу на собственный хвост в проруби. В результате волк примерзает ко льду и терпит другие неприятности. Как Вы считаете, в реальной жизни бывают подобные случаи «обучения со злым умыслом»? Случаются ли они в школьной или студенческой жизни? Пытались ли по отношению к Вам провести «обучение со злым умыслом»? Проводили ли Вы сами «обучение со злым умыслом»? И т. д.).

В опросе участвовали 279 американцев в возрасте от 18 до 51 года (средний возраст — 22 года) и 393 россиянина в возрасте от 16 до 58 лет (средний возраст — 24 года). Опрос на американской выборке проведён в США профессором С. фон Клюге (S. von Kluge) из Восточного университета Мичигана (Eastern Michigan University) и И.Н. Калущкой (НИУ ВШЭ). Мы чрезвычайно признательны им за помощь в сборе и пересылке первичных данных. Общее количество опрошенных составило 672 человека.

Результаты. Обнаружилось весьма высокое сходство профилей ответов участников на большинство из представленных вопросов. Более 80% респондентов во всех подгруппах ответили, что обучение

«со злым умыслом» бывает в реальной жизни и имеет место в школах и университетах. Около половины участников отмечают случаи, когда их учёбе мешали из недружественных побуждений, а также пытались проводить по отношению к ним обучение «со злым умыслом». От 9 до 23% респондентов в разных подгруппах (в том числе некоторые профессиональные преподаватели) сами проводили такое обучение по отношению к кому-то. (Более подробное описание см.: [Поддьяков 2011].) В целом количество людей, утвердительно ответивших на многие из заданных вопросов, не позволяет игнорировать эту проблему и заставляет считать её педагогически и психологически значимой. Представления о противодействии обучению и «троянском» обучении — это часть скрытых, часто наивных, но вполне работоспособных теорий обучения, формирующихся в процессе столкновения с разными жизненными ситуациями у участников образовательного процесса (как у «агрессоров», так и у «жертв»).

В отличие от двух предыдущих стратегий цель «троянского» обучения — сделать конструктивность обучения отрицательной для реципиента. Новизна и сложность проблем, которые субъект ставил и решал до взаимодействия с образовательной стратегией, должны стать меньше, чем после него: человеческий капитал субъекта должен уменьшиться; в экстремальных случаях «троянского» обучения субъект должен просто погибнуть. Важно, что издержки организации этой стратегии могут быть значительно меньше — при её намного более сильном «поражающем эффекте» — издержек стратегий активного и явного противодействия. Реципиент доверяет организатору и не предпринимает никаких действий в области своей образовательной безопасности.

Одно из, видимо, немногих эффективных средств нейтрализации этой стратегии — самостоятельная, критическая и осмысленная работа учащегося с предлагаемым ему учебным содержанием, самостоятельное исследование ситуации («ориентация вопреки чужой дезориентации»). Это может радикально снизить эффективность действий организатора или вообще сорвать его замыслы даже в тех случаях, когда субъект не предполагает никаких оппортунистических стратегий со стороны других субъектов [Поддьяков 2004].

Заключение

Наличие у индивида определённого человеческого капитала (знаний, умений, компетенций) может быть в разной степени выгодно (невыгодно) ему самому и другим участникам социальных взаимодействий. В высококонфликтных социальных средах с несовпадающими и противоположными интересами участников возникает основа для оценки человеческого капитала другого субъекта как отрицательного, если обладатель этого капитала благодаря его наличию наносит значимый ущерб другим. В целом оценка человеческого капитала другого субъекта как положительного или отрицательного зависит от групповой принадлежности, ценностных ориентаций и интересов (в том числе экономических интересов) оценивающего⁶.

С того момента, как в человеческом обществе появляется социальный институт обучения в виде целенаправленной передачи опыта (в отличие от стихийного приобретения знаний и умений), имеет смысл говорить и о начале формирования человеческого метакapи́тала — знаний, умений, компетентностей по созданию человеческого капитала других субъектов. Подобно человеческому капиталу, метакapи́тал может быть ориентирован на созидание или же на разрушение. Его оценка как положительного или же отрицательного зависит от того, формированию какого человеческого капитала (положительного

⁶ Мы признательны рецензенту за указание на зависимость человеческого капитала от рыночных и контрактных рамок, принципиальным образом влияющих на его отдачу. При этом заметим, что в целом ряде ситуаций эти рамки могут и не иметь такого существенного значения (например, в детско-родительских отношениях, когда родитель реализует свой человеческий метакapи́тал по отношению к обучению ребёнка, а также на относительно ранних этапах развития общества, когда обучение использованию орудий уже имеет место, а рыночные отношения ещё нет, и т. д.). Вопрос о том, как рыночные и контрактные отношения влияют на отдачу от человеческого метакapи́тала, ещё предстоит изучить.

или отрицательного) он способствует или препятствует. Положительный человеческий метакapитал направлен на создание положительного человеческого капитала и на противодействие формированию отрицательного, а отрицательный — соответственно наоборот.

Постепенно развивается особая целенаправленная деятельность по формированию и институционализации различных типов человеческого метакapитала, связанных с развитием человеческого капитала и с противодействием ему. Появляются исследования и тексты, а также исследовательские, управленческие, учебные (специализированные учебные) организации с широчайшим диапазоном активности: от развивающего обучения младших дошкольников математике до противодействия обучению и образованию субъектов, опасных с той или иной точки зрения, в критически важных (опасных или ценных) областях. Совершенствуются не только идеи развивающего обучения, но в явном виде формулируются и правила противодействия: тот, кто выступает в роли обучаемого, «должен знать и уметь только то, что ему положено знать и уметь, — лишние знания и умения недопустимы (вредны)»⁷, развиваются идеи «формирования доктрины противника путём его обучения» [Лефевр 2003] и т. п., берущие начало ещё в «Трактате о 36 стратагемах».

В то же время культивируются апокрифические представления об идеальном «городе мастеров», все жители которого — гончары, кузнецы, строители, столяры и др. — доброжелательно и бесконфликтно вступают во взаимовыгодные экономические взаимодействия. В дополнение ко всему они безвозмездно дают друг другу консультации и мини-мастер-классы в ходе неформального общения, демонстрируя таким образом идею о положительных экономических экстерналиях человеческого капитала.

Множество книг и статей по управлению знаниями (а значит, и по управлению человеческим капиталом) написаны с этой точки зрения; так, словно их авторы видят будущую экономику знаний построенной исключительно на коммунистическом принципе «от каждого — по способностям, каждому — по потребностям», но уже в области создания и получения знаний. О проблеме конкуренции и секретности в конкурентной борьбе, особенно в критически важных областях, эти авторы будто не ведают.

Ориентацию авторов учебников по управлению знаниями на указанный принцип можно лишь реконструировать, поскольку сами они на него не ссылаются, но в некоторых работах исследователей когнитивного капитализма он формулируется чётко: «Подлинная экономика знаний была бы коммунизмом знаний, в котором обменные и денежные отношения отмирают за ненадобностью» [Горц 2007: 7]; «Экономика знания призвана быть экономикой обобществления и бесплатности; она есть полная противоположность экономики. Именно эту форму коммунизма она естественным образом принимает в научной среде» [Корсани 2007: 141].

При этом, ставя вопрос, находится ли современное общество на пути к коммунизму знаний, свидетельством чего могли бы являться развивающиеся сообщества исследователей, программистов и т. п., А. Горц сам на него и отвечает: это движение «представляет собой парадигму возможного нового мира только в том случае, если распространится в социальном теле и ускорит его реструктуризацию» [Горц 2007: 58].

Распространится ли настолько радикально? Сочувствуя идеалам свободного создания и применения знаний в сообществах исследователей и соглашаясь с глубоким критическим анализом экономики знаний, который дают А. Горц и А. Корсани, следует оценить эти идеалы как романтические и утопические. Сама А. Корсани подчёркивает: «Парадоксально, в то время как политическая экономия как никогда настаивает на роли знаний в экономическом росте; в то время как политический дискурс

⁷ Малюк А.А., Погожин Н.С., Толстой А.И. 2003. *Обучение вопросам компьютерной безопасности специалистов-профессионалов и персонала, связанного с противодействием компьютерным атакам*. Доклад на российско-американском семинаре по проблемам компьютерного терроризма (Президиум РАН, Москва). 18 марта.

объявляет своей приоритетной задачей создание “общества знания”, — именно в это время количество патентов и других элементов интеллектуальной собственности стремительно и неуклонно растёт, а юридическая система умножает свои механизмы контроля» распространения знаний [Корсани 2007: 141].

Но это парадокс кажущийся. Выше мы показали, что при анализе экономики знаний и формирования человеческого капитала необходимо чётко заявить (а это обычно не делается): на всех социальных уровнях существуют противоречия интересов в области овладения знаниями. На всех уровнях имеются области соперничества, в которых наличие определённых знаний, умений, компетенций (человеческого капитала) выгодно его обладателю, но может быть не очень выгодно, очень невыгодно или даже смертельно опасно для других субъектов.

В результате в сложной социальной среде мирный столяр может мирно уклоняться от консультации коллеге или даже превращаться в грабителя по отношению к клиентам, давая им такие советы по уходу и эксплуатации, которые вынудят чаще обращаться к этому столяру (проблема «принципал—агент» [Юдкевич, Подколзина, Рябинина 2002]). Профессор, читающий курс по разработке оборудования в отрасли с высокой конкуренцией, может скрывать часть существенной информации о наиболее эффективных методах и вооружать учащихся не самыми лучшими средствами, которыми владеет сам. Ведь взрослые обучаемые (особенно профессионалы на курсах повышения квалификации) весьма быстро, если не мгновенно, становятся опасными конкурентами преподавателей-практиков, и следует быть предусмотрительным. А исследователь Г. Беккер, даже если и прочитает какую-нибудь из статей о «коммунизме исследователей»⁸, вряд ли откажется от своего мнения, что при отборе студентов надо учитывать «страну происхождения, поскольку это обстоятельство может содержать потенциальную угрозу» [Беккер 2010: 11].

Наконец, реальные грабители, преступники, террористы, организаторы войн могут ко взаимной выгоде эффективно обучать друг друга, увеличивая свой человеческий капитал и готовясь уничтожать чужой (или перераспределять его в свою пользу).

Выделенные в нашей статье три негативные стратегии управления человеческим капиталом — отказ в обучении (уклонение от обучения), активное противодействие обучению и «троянское» обучение — представлены на всех уровнях социальных взаимодействий: макросоциальном, мезосоциальном и микросоциальном. Это закономерно. С точки зрения экономики, построенной на знаниях, противодействие обучению конкурента или же его «троянское» обучение — это экономически оправданная работа по снижению роста человеческого капитала (потенциала) у соперника. Ведь если «способность учиться быстрее своих конкурентов является единственным надёжным источником превосходства над ними» [Geus 1988: 3], то и удар по способности учиться, по процессам обучения и овладения новыми видами деятельности является одним из наиболее эффективных способов сделать конкурента несостоятельным в меняющемся мире [Поддяков 2004].

В данной статье мы постарались показать, что, учитывая всё вышеизложенное, в сложных социальных средах с разнообразными, совпадающими и противоположными интересами участников имеет смысл рассматривать взаимодействия обладателей человеческого метакпитала как игры с человеческим капиталом: игры с отрицательной суммой (когда суммарный наносимый ущерб больше суммарных выгод всех участников взаимодействия), нулевой и положительной. Эти игры развёртываются в различных группах на различных уровнях.

⁸ В некоторых русских переводах избегают словосочетания «коммунизм исследователей» и используют словосочетание «коллективизм исследователей», но не в переводах современных марксистски ориентированных работ по когнитивно-му капитализму, где отказ от понятия «коммунизм» был бы искажением смысла.

Данный подход не может быть исчерпывающим (как и, шире, теория игр не может быть исчерпывающей для анализа социально-психологических явлений), но он способен предоставить новые, неожиданные и широкие возможности для объяснения важных явлений и тенденций.

Более того, нам представляется, что этот подход интересен и для самой теории игр, поскольку способен внести вклад в создание такого её раздела, как игры с изменяемой динамикой обучаемости участников. Полем схватки (конкуренции) игроков здесь может стать именно обучаемость, её повышение и понижение, с получением выгод от повышения обучаемости игроков, входящих в «свою» коалицию, и от понижения обучаемости конкурентов. Насколько нам известно, такого раздела теории игр пока не существует: уровень каждого игрока полагается либо неизменным, либо эволюционирующим под влиянием тех или иных факторов, но этот уровень не зависит — прямо или опосредованно — от обучаемости других игроков (такая возможность просто не закладывается в законы идущей там «эволюции»). Здесь же речь идёт о введении качественно нового измерения, связанного с возможностями целенаправленного усиления игроком факторов своей обучаемости (или обучаемости партнёров, союзников) при ослаблении стимулирующих факторов обучаемости и введении подавляющих факторов для соперников⁹ [Поддьяков 2007; Poddiakov 2007]. Сюда должен быть включён и аппарат анализа метаигр, то есть разыгрывающих и формирующих правила следующих (по иерархии или по времени) игр. В целом разработка конкурентных сред, в которых конкуренция интеллектуальных агентов (и их коалиций) за более высокие уровни обучаемости является одной из ключевых характеристик среды и её эволюции, может стать важным направлением практической и исследовательской деятельности.

Литература

- Авшалумова Р. 2011. Тень, знай своё место. *Ведомости*. 21 апреля. 1 (2837). URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/258945/ten_znaj_svoe_mesto
- Агеев В.С. 1983. *Психология межгрупповых отношений*. М.: Изд-во Московского университета.
- Аксентьев С. 2009. Жизнь на маяках. *Наука и жизнь*. 4: 98–104.
- Аллахвердов В.М. 2011. Типология теоретических исследований в психологии: когнитивный подход. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12: Психология. Социология. Педагогика*. 2: 6–16.
- Беккер Г. 2010. Интервью с Гэри Беккером: «Считаю, хорошая идея — заниматься экономической социологией». *Экономическая социология*. 11 (3): 8–12. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-3>.
- Выготский Л.С. 1934. *Мышление и речь*. М. URL: <http://psychlib.ru/mgppu/vmr-1934/vmr-001.htm>.
- Горц А. 2007. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний. *Логос*. 4: 5–63. URL: http://intelros.ru/pdf/logos_4/gorc.pdf.
- Дружинин В.Н. 2001. *Когнитивные способности: структура, диагностика, развитие*. М.: ПЕР СЭ; СПб.: ИМАТОН-М.

⁹ Если речь идет о компьютерных моделях, то на начальных этапах для простоты под изменением обучаемости может пониматься просто изменение способностей памяти (запоминание большего или меньшего количества объектов за более короткое и длительное время и длительность хранения в памяти). Затем могут отрабатываться модели динамики собственно интеллектуальной обучаемости и попыток влияния игроков на интеллектуальный потенциал друг друга.

- Зенгер Х. фон. 2004. *Стратегемы. О китайском искусстве жить и выживать*. М.: ЭКСМО. URL: <http://lib.rus.ec/b/187505/read>
- Искандер Ф. 2011. *Золото Вильгельма*. М.: ЭКСМО.
- Капелюшников Р.И. 2011. Эволюция человеческого капитала в России. В сб.: Капелюшников Р.И., Гиппельсон В.Е. (ред.). *Российский работник: образование, профессия, квалификация*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики; 22–148.
- Климов Е.А. 1998. О предполагаемых путях развития психологического образования в стране. В сб. *Развивающаяся психология — основа гуманизации образования: Материалы I Всероссийской научно-методической конференции. Москва, 19–21 марта 1998 г. 2*. М.: Российское психологическое общество; 8–14.
- Корсани А. 2007. Капитализм, биотехнонаука и неолиберализм: информация к размышлению об отношениях между капиталом, знанием и жизнью в когнитивном капитализме. *Логос*. 4: 123–143. URL: http://intelros.ru/pdf/logos_4/korsani.pdf
- Коновалова И., Коновалов Б. 1998. Всё на продажу. *Вечерняя Москва*. 5 февраля. 28 (22313): 6.
- Корчагин Ю.А. 2011. *Человеческий капитал — интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности*. Доклад на семинаре «Человеческий капитал как междисциплинарная область исследований». (Факультет психологии НИУ ВШЭ, Москва). 26 апреля. URL: <https://www.hse.ru/data/2011/04/29/1210692190/Doklad.doc>.
- Кузьминов Я. 2004. Образование в России. Что мы можем сделать? *Вопросы образования*. 1: 5–30.
- Кузьминов Я. 2005. Первоочередная задача — реформа интеллектуальных секторов экономики. *Отечественные записки*. 1 (22). URL: <http://www.hse.ru/data/2010/12/07/1209630573/zap2005-1.pdf>
- Левкович-Маслюк Л. 2007. Инструктаж. *Компьютерра*. 10 июня. 25–26 (693–694): 22–26. URL: <http://www.computerra.ru/327224>
- Леонтьев А.Н., Гиппенрейтер Ю.Б. (ред.). *Практикум по психологии*. 1972. М.: Изд-во Московского университета.
- Лефевр В.А. 2000. *Конфликтующие структуры*. М.: Институт психологии РАН.
- Маршалл А. 1969. *В сердце моём*. М.: Художественная литература. URL: <http://lib.ru/INPROZ/MARSHALL/heart.txt>
- Мелихов И.В. 2007. *Какая нанотехнологическая программа нужна России*. URL: http://isjaee.hydrogen.ru/pdf/01_07_Melikhov.pdf.
- Поддьяков А.Н. 2004. Противодействие обучению конкурента и «троянское» обучение в экономическом поведении. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. 3: 65–82. URL: <http://psy-journal.hse.ru/data/2011/04/28/1210639606/65-82.pdf>.
- Поддьяков А.Н. 2007. Противодействие обучению конкурентов и «троянское» обучение в информационных технологиях. В сб.: *1-я Международная конференция по бизнес-информатике. Труды*

международной научно-практической конференции, 9–11 октября 2007 г. Звенигород; 261–269.
URL: <http://www.hse.ru/data/142/913/1235/zvenigorod.doc>

Поддьяков А.Н. 2011. Дисфункциональные отношения в наставничестве и обучении. *Организационная психология*. 2: 4–13. URL: <http://orgpsyjournal.hse.ru/2011--2/44574362.html>

Санкции в отношении российских организаций. 1999. *Русский переплёт*. 4 марта. URL: <http://www.pereplet.ru/space/hotnews/04.03.99.html>

Фомин М. 2006. *Домашние роды — здоровый малыш*. СПб.: Питер.

Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю. 2002. *Основы теории контрактов: модели и задачи*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Юридический казус. 2000. *Поиск*. 3 ноября. 44 (598): 12.

Bailey M. 1999. *Educational Trojan Horses*. Paper presented at the conference «Graphics and Visualization Education 1999». Coimbra, Portugal. July 5. URL: <http://education.siggraph.org/conferences/eurographics/gve-99/proceedings/papers/gve99-m-bailey-pres.pdf>

Boyle M. 2001. The Computer as a Trojan horse. *Journal of Computer Assisted Learning*. 17: 251–262.

Dussauge P., Garrette B., Mitchell W. 2000. Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and Link Alliances in Europe, North America and Asia. *Strategic Management Journal*. 21: 99–126.

Eby L.T., Allen T.D. 2002. Further Investigation of Protégés' Negative Mentoring Experiences. *Group and Organization Management*. 27 (4): 456–479.

Eby L. T., McManus S., Simon S.A., Russell J.E.A. 2000. An Examination of Negative Mentoring Experiences from the Protégés' Perspective. *Journal of Vocational Behavior*. 57: 42–61.

Fischer K. 1996. *Reorganization and Equilibration in the Dynamics of Connected Hierarchical Development*. Paper presented at The Growing Mind Conference; Switzerland, Geneva; September 14–18.

Geus A.P., de. 1988. *Planning as Learning*. Harvard Business Review. Reprint 88202. March–April.

Hamel G. 1991. Competition for Competence and Interpartner Learning within International Strategic Alliances. *Strategic Management Journal*. 12: 83–103.

Huang K.G. 2011. The Conflicting Norms of Science in the Institutionalization of Scientific Knowledge. In: Menkhoff T., Evers H.-D., Chay Y.W., Pang E.F. (eds). *Beyond the Knowledge Trap: Developing Asia's Knowledge-Based Economies*. London: World Scientific; 165–180.

On Being a Scientist: Responsible Conduct in Research. 1995. Washington: National Academy Press. URL: http://www.nap.edu/openbook.php?record_id=4917&page=8

Poddiakov A. 2007. Development and Inhibition of Learning Abilities in Agents and Intelligent Systems. In: Reis A.P. dos, Blashki K., Xiao Y. (eds). *Proceedings of IADIS International Conference «Intelligent*

- Systems and Agents*. July 3–8. Lisbon, Portugal; 235–238. URL: http://www.iadis.net/dl/final_uploads/200705R034.pdf
- Poddiakov A. 2004. «Trojan Horse» Teaching in Economic Behavior. *Social Science Research Network*. URL: <http://ssrn.com/abstract=627432>
- Rode J. 2010. Truth and Trust in Communication: Experiments on the Effect of a Competitive Context. *Games and Economic Behavior*. 68 (1): 325–338.
- Stevens J.B. 1980. Secondary Workers and the Acquisition of Negative Human Capital. *Western Journal of Agricultural Economics*. 5 (2): 73–87. URL: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/32396/1/05020073.pdf>
- Sturgess P. A 2001. «Trojan Horse» Approach to Teaching about Online Design. *Meeting at the Crossroads*; 145–148. URL: <http://www.ascilite.org.au/conferences/melbourne01/pdf/papers/sturgessp.pdf>
- Talisayon S.D., Suministrado J.P. 2011. Knowledge for Poverty Alleviation: a Framework for Developing Intangible Assets of Low-Income Communities In: Menkhoff T., Evers H.-D., Chay Y.W., Pang E.F. (eds). *Beyond the Knowledge Trap: Developing Asia's Knowledge-Based Economies*. London: World Scientific; 325–360.
- Watts A.G. 2002. *The OECD Career Guidance Policy Review: a Progress Report*. Paper prepared for the World Congress of the International Association for Educational and Vocational Guidance. Warsaw. 29–31 May. URL: <http://www.oecd.org/DATAOECD/37/60/1937715.PDF>
- White A.L. 2004. The Pedagogical Trojan Horse: Handheld Technologies in the Secondary Mathematics Classroom. In: *Proceedings of the 2nd National Conference on Graphing Calculators*. October 4–6; 105–112.

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

М.М. Сакаева

Парламент как «окно возможностей»: исследование поведения предпринимателей с депутатским мандатом в ходе реализации рыночных интересов¹



САКАЕВА Мария Маратовна — магистр социологии, аспирант кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ, преподаватель Сыктывкарского государственного университета (Сыктывкар, Россия).

Email: eu.sakaeva@gmail.com

Данное исследование посвящено избранию предпринимателей в состав законодательных собраний регионов. Переход из бизнеса в политику без отказа от ведения предпринимательской деятельности рассматривается как рационально обусловленная стратегия поведения экономического агента. Автор исходит из положения о том, что для предпринимателя депутатский мандат — это эффективный инструмент реализации экономических интересов. На примере Законодательного собрания Санкт-Петербурга изучены возможности и ресурсы, которые доступны собственникам с депутатским мандатом. Также показаны ограничения, с которыми предприниматели сталкиваются в ходе реализации экономических интересов посредством использования политического, административного и иных ресурсов. В работе уделено внимание и масштабам прихода представителей бизнеса в законодательные собрания регионов Северо-Западного федерального округа. В ходе исследования был сделан вывод о том, что депутатский мандат следует рассматривать как «окно возможностей», позволяющих предпринимателю оптимизировать положение на рынке. В то же время такие возможности не являются безграничными, а отношения бизнеса и власти имеют форму обмена.

Ключевые слова: права собственности; предпринимательство; надёжные гарантии; неформальные отношения; региональный парламент; государство.

Введение

В идеале предприниматель должен заниматься бизнесом, политики — принимать решения, регулирующие экономические отношения, а чиновники — их выполнять. Отношения бизнеса и власти в России в последние 10 лет приобрели одну особенность: предприниматели все активнее включаются непосредственно в процесс принятия решений. Эмпирически подтвержден-

¹ Статья подготовлена на основе исследования, проведённого в ходе написания диссертации на соискание степени магистра социологии Европейского университета в Санкт-Петербурге: Сакаева М.М. 2009. Представительство бизнеса в региональных законодательных собраниях как механизм реализации гарантий прав собственности (на примере регионов Северо-Западного федерального округа). Автор признательна профессорам Европейского университета в Санкт-Петербурге Вадиму Волкову и Владимиру Гельману за помощь и ценные рекомендации в ходе проведения исследования и при подготовке текста статьи.

ным является тот факт, что представители бизнеса активно пополняют региональные законодательные собрания [Паппэ 2005; Романова 2006]. Проведённое нами исследование показало, что в легислатурах регионов Северо-Западного федерального округа (СЗФО), сформированных в ходе электорального цикла 2003–2007 годов, предприниматели составляют 40–62% депутатского корпуса. Очевидно, что это явление фактического сращивания бизнеса и власти требует анализа.

Избрание представителей бизнеса в парламент отражает специфику отношений прав собственности как системы взаимодействия политиков (а также чиновников) и предпринимателей. Решение предпринимателей тратить время, силы и деньги на участие в политике может говорить о недостаточном доверии с их стороны по отношению к государству.

В статье анализируется деятельность предпринимателей в составе легислатур. Парламент в данном случае рассматривается как «окно возможностей», которые использует предприниматель с депутатским мандатом для развития собственного бизнеса. В работе в цифрах представлен масштаб такого явления, как пополнение законодательных собраний российских регионов за счёт предпринимателей. Это даёт возможность не только исследовать одну из линий пересечения государства и бизнеса, но и обозначить проблемы отношений с государством, злободневные для предпринимателей современной России. Научная актуальность исследования заключается в уточнении на примере лиц, находящихся в составе Законодательного собрания и до избрания в парламент занимавшихся бизнесом, известного положения о том, что приближённость к власти позволяет предпринимателям получать значительные привилегии.

Было решено проанализировать явление прихода предпринимателей в региональные законодательные собрания как один из способов реализации экономических интересов (или обеспечения гарантий прав собственности). Основной исследовательский вопрос звучит так: какие возможности в ходе реализации экономических интересов открываются перед предпринимателем с депутатским мандатом? В статье, кроме того, даётся ответ на вопрос о том, какие ограничения и риски появляются в ходе использования этих возможностей.

Статья имеет следующую структуру: сначала рассматривается теория прав собственности, обобщаются существующие в литературе подходы к определению гарантий прав собственности (*credible commitment*); далее показаны масштабы представительства бизнеса в региональных парламентах, избранных в ходе электорального цикла 2003–2008 годов; детальному анализу подвергается случай Санкт-Петербурга. В заключении изложены результаты эмпирического исследования тех возможностей, которые доступны предпринимателю с мандатом депутата регионального парламента.

Экономическая теория прав собственности является одним из разделов неоинституционализма. Различные подходы в этой области изложены в монографии Т. Эггертссона, где автор рассматривает права собственности как область взаимодействия экономических агентов с агентами государства [Эггертссон 2001]. Наиболее полно права собственности как агентские отношения рассматриваются в политической экономии. Отечественные и западные исследователи отмечали, что обеспеченность прав собственности, механизмы их защиты определяют не только благополучие бизнеса, но и темпы экономического роста [Капелюшников 1994; Weimer 1997].

По поводу гарантий прав собственности существуют три основные точки зрения. Первая состоит в том, что слабые или неадекватные институты приводят к низкой компетенции чиновников, росту коррупции и преступности. Эти явления значительно ограничивают свободу деятельности экономических агентов [Hellman, Geraint, Kaufmann 2000; Bardhan 2005].

Сторонники второй точки зрения утверждают, что ориентация политических лидеров на экономические реформы повышает гарантии прав собственности, а значит, и уровень доверия собственников к создаваемым институтам и действующим политикам [Diemeier, Ericson, Frye, Lewis 1997; Weimer 1997; Пшеворский 1999].

В нашем исследовании был использован подход, связанный с третьей точкой зрения на гарантии прав собственности. Он состоит в том, что законы и конституции не гарантируют защиту собственности, если у агентов есть возможность использовать институты по своему усмотрению. Вопросы доверия между акторами по поводу принятых решений и взятых обязательств (концепция *credible commitment*) являются в этой теории ключевыми. Сторонники этого подхода утверждают, что даже при условии высокого профессионализма и низкой степени коррумпированности чиновников возможность и склонность политиков и бюрократов управлять законом снижают уровень защиты прав собственности [Riker, Sened 1991; Jacobs 2005; Frye 2004].

Процесс реализации предпринимателями экономических интересов по объективным причинам практически недоступен внешнему наблюдателю. Поэтому в ходе сбора информации интервью проводились не только с теми, кто совмещал или совмещает бизнес-деятельность с депутатской, но и с теми, кто в силу занимаемой должности или профессионального опыта знаком с внутренней парламентской «кухней». Интервью брались зимой — весной 2009 г. в Санкт-Петербурге. Выбор кейса для сбора интервью был обусловлен территориальными ограничениями исследования (регионы Северо-Западного федерального округа).

Для сбора количественных данных о доле представителей бизнеса в региональных парламентах Северо-Западного федерального округа было решено ограничиться последним электоральным циклом: 2003–2007 годы. Иными словами, интерес представляли действующие на 2009 г. законодательные собрания. Для сбора электоральных данных использовались электронный ресурс «Российская электоральная статистика»², а также сайты региональных избирательных комиссий³.

Поскольку понятие «представитель бизнеса» носит неоднозначный характер, в работе отдано предпочтение понятию «лицо, аффилированное с бизнесом», которое используется в значении «собственник»⁴. В соответствии с авторским замыслом понятие нуждается в уточнении. Аффилиция определялась по ряду формальных признаков: высшая управляющая должность, владение пакетом акций, статус учредителя фирмы. Для представителей малого и среднего бизнеса использовался такой критерий, как руководящий пост. У этого подхода есть серьёзный недостаток: из выборки исключаются такие лица, как, например, главный эколог лесоперерабатывающего комбината или директор по персоналу. Для создания более объективной картины к аффилированным лицам были отнесены все депутаты, которые до начала политической карьеры были заняты в бизнесе: от топ-менеджмента до рядового сотрудника.

² Около трёх лет назад этот ресурс был закрыт для свободного доступа. На момент сбора информации (начало 2009 г.) был возможен свободный доступ к информации, касающейся выборов, которые проводились в России в предыдущие годы (URL: <http://db.irena.org.ru> — именно этот ресурс использовался нами в ходе сбора информации). В настоящее время базы данных с электоральной статистикой можно найти здесь: URL: <http://www.geliks.org> (Центр содействия демократии и правам человека).

³ Источники сбора данных указаны в приложении.

⁴ Понятие «собственник» российскими исследователями определяется довольно широко. Наиболее признанным экспертом в его трактовке считается Я.Ш. Паппэ. Он даёт следующее определение собственника промышленного предприятия: «Это любое лицо (физическое или юридическое), которое имеет основания реально претендовать на участие в принятии ключевых решений, касающихся предприятия, или на доход от его деятельности; на участие по отношению к данному предприятию в реализации основных правомочий, образующих право собственности». [Паппэ 2000: 109].

Теория прав собственности: легальность vs легитимность

Теория прав собственности анализирует отношения между людьми в связи с использованием редких благ. Применяя её к анализу отношений между государством и бизнесом, необходимо остановиться на функциональной значимости права собственности, механизмах и способах его защиты. Последнее важно в связи с тем, что в нашей работе теория прав собственности использовалась для анализа взаимодействия между агентами государства как носителями власти и представителями делового мира как непосредственными участниками процесса принятия решений. Анализ института прав собственности можно вести на макроуровне (все общество) или на микроуровне (индивидуальное поведение) [Капелюшников 1994]. Здесь выбрано второе измерение. Предполагается, что права собственности как поле стратегического взаимодействия предпринимателей и представителей государства определяет решение первых обеспечивать свои интересы, используя депутатский мандат.

Экономическая теория предлагает ряд определений прав собственности. Одно из них, принадлежащее Фьюрудоту (Furudoth) и Пейовичу (Pejovich), звучит так: «Права собственности — это санкционированные поведенческие отношения, возникающие между людьми в связи с существованием благ и касающиеся их использования. Эти отношения определяют такие нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно или соблюдать <...> или нести издержки из-за их несоблюдения» (рус. перев. цит. по: [Капелюшников 1994: 86]).

При разговоре о правах собственности важно обратиться к соотношению легальных и легитимных механизмов их обеспечения. В политической науке права собственности определяются как «результат стратегических интеракций между политическими и экономическими акторами» [Diemeier, Ericson, Frye, Lewis 1997: 22]. Взаимодействие, как отмечают Баро и Гордон, происходит на двух этапах: (1) на этапе институционального оформления (*design stage*) и (2) на этапе игры по установленным правилам (*game stage*) (цит. по: [Bardhan 2005: 87]). Термин «надёжные гарантии» имеет две составляющие: надёжность, которая зависит от того, насколько легитимны права собственности, и гарантии, фиксирующиеся законами, то есть признанные легальными.

К проблеме гарантий прав собственности, то есть *легальности* имущественных отношений, неоднократно обращались представители экономической теории институциональных изменений [North 1993; Weingast 1997]. Д. Норт утверждал, что появление права собственности невозможно понять без «политических мер по его спецификации и принуждению к соблюдению формальных правил» [North 1993: 4]. Исследователей интересовал процесс создания институционального дизайна, защищающего индивидов от государства. Защищая легитимность этого права, государство, утверждали институционалисты, обеспечивает собственное благополучие.

Гарантии прав собственности — это «ограничения, нацеленные на формирование убеждений» экономических агентов по поводу действий государства относительно управления ресурсами [Diemeier, Ericson, Frye, Lewis 1997: 25]. Проблематичность гарантий исходит из политической дилеммы экономического развития: «Правительство обладает достаточной силой как для защиты собственности, так и для конфискации богатства граждан» [Weingast 1997: 43]. От способа разрешения дилеммы зависит инвестиционное поведение бизнеса. Экономические агенты должны быть уверены, что их «богатство не будет конфисковано, как только инвестиции дадут результат» [Bardhan 2005: 49]. А государство заинтересовано в устойчивости темпов экономического роста [North 1993; Weingast 1997]. Государство способно решить проблему гарантий прав собственности через ограничение собственных полномочий. Важно также создать эффективное правосудие, полицию и бюрократию [Diemeier, Ericson, Frye, Lewis 1997].

Институт как набор правил, «структурирующих взаимодействие стратегических акторов», функционирует в том случае, если ожидания участника рынка относительно будущих действий стратегических акторов устойчивы [Норт 1997: 20]. Широкое определение легитимации звучит как «признание окружающими права некоего X на некое Y ». Оно позволяет включить тех участников отношений, которые важны в данном контексте [Капелюшников 2008: 86]. Поскольку в данной работе анализируются отношения экономических агентов (предпринимателей) с агентами государства (чиновниками), нужно рассмотреть роль бюрократии в процессе легитимации прав собственности.

Принуждение к выполнению правил будет эффективным, если бюрократия уважает право собственности. Проблема восприятия права собственности разработана в литературе (см.: [Riker, Sened 1991; Diemeier, Ericson, Frye, Lewis 1997; Jacobs 2005]). Так, критикуя институционалистов, Якобс утверждал, что когнитивная составляющая (восприятие) не менее важна, чем структурное оформление права собственности [Jacobs 2005]. Критики экономической теории полагали, что «полноценный институциональный анализ прав собственности должен включать исследование ожиданий, которые этот закон порождает у агентов» [Weimer 1997:4]. Права собственности могут быть полностью гарантированы только в том случае, если они признаются обществом. Но ключевую роль всё же играет уважение прав собственности и его обладателей со стороны государственных агентов. Именно их поведение определяет, насколько правила использования ресурсов, оформленные легально, выступают в качестве реально действующих ориентиров поведения экономических агентов.

Кронизм как способ решения проблемы надёжных гарантий: опыт Латинской Америки

Вопрос признания прав собственности со стороны государства и общества стал особенно актуальным в странах с переходной экономикой. Как утверждают Хабер, Маурер и Разо, основным фактором сдерживания рынка была слабость институтов, которая заключалась в том, что социальные агенты отказывались действовать по формальным правилам, предпочитая выстраивать отношения на основе неформальных норм [Haber, Maurer, Razo 2002]. В условиях политической нестабильности, когда существует постоянный риск смены правящей элиты, экономические агенты опасаются, что каждое новое правительство будет устанавливать свои правила [Haber, Maurer, Razo 2002]. В этом случае законы и конституции не воспринимаются в качестве надёжных гарантий. Именно поэтому политикам в условиях нестабильных политических режимов не удаётся принудить агентов следовать формальным правилам. Оппортунистическое поведение бизнеса вынудило правительства развивающихся стран создавать неформальные механизмы гарантий права собственности.

В литературе о развитии рынка в развивающихся странах существуют два подхода. Сторонники первого утверждают, что из-за высокого уровня коррупции, при отсутствии нейтральной бюрократии и реального разделения власти, экономический рост невозможен [Hellman, Geraint, Kaufmann 2000; Acemoglu 2003; Robinson 1998]. Логично было бы предположить, что экономические агенты в этом случае отказываются от инвестиций. Но исследования капитализма в странах Латинской Америки [Haber, Maurer, Razo 2002; Kueger 2002; Tornell 2002] и Юго-Восточной Азии [Kang 2002] показали, что отсутствие верховенства закона и права не препятствует частным инвестициям в экономику. Исследователи задались вопросом: за счёт чего это происходит?

С одной точки зрения, это было бы возможно за счёт грабительской политики государства. Теория грабительского государства гласит, что диктатор предпочитает конфискацию богатств защите прав собственности. По мнению Робинсона и Акемоглу, конфискация в форме ренты определяется не потребностями государства, а запросами правящей элиты (см.: [Bardhan 2005]). Если следовать этой теории, то на рынке, в конце концов, не останется ни одного эффективного игрока. Как отмечает Робинсон, лишь после того, как неэффективность такой политики становится очевидной, диктатор «инициирует

институциональные изменения» (цит. по: [Bardhan 2005: 87]). Здесь и возникает главное противоречие анализа рынка в странах с переходной экономикой, связанное с коррупцией. Если определить коррупцию как искажение институтов⁵, то повсеместное распространение коррупции превращает любые институциональные изменения в бессмысленное мероприятие.

С точки зрения других аналитиков рынка, в странах с переходной экономикой оппортунистическое поведение чиновников и слабость институтов – это предлагаемые обстоятельства, в которых государство способно решать политическую проблему экономического развития. Это достигается за счёт создания специфической формы капитализма, которая получила название «кронизм» (*cronyism*) [Haber, Maurer, Razo 2002; Kang 2002; Kueger 2002; Tornell 2002]. Исследователи кронизма анализируют способы оформления властно-собственнических отношений на уровне элит.

Кронизм, или «капитализм для своих»⁶, представляет собой обмен между узкими элитными группами. Здесь важно определить, какими именно ресурсами обмениваются участники, и как происходит этот обмен. Кроме того, нужно выявить роль формальных институтов и неформальных правил в отношениях представителей государства и бизнеса.

Говоря о ресурсах, Хабер, Маурер и Рацо утверждают, что при кронизме бизнес получает «значительные экономические выгоды за счёт приближённости к власти» [Haber, Maurer, Razo 2002: 25]. Государству же эта система позволяет достичь политической интеграции, что особенно важно в условиях нестабильности режима, которая обуславливает крайнюю неэффективность институциональных способов разрешения конфликтов интересов между различными группировками [Haber, Maurer, Razo 2002: 28]. Ввиду ограниченности числа игроков на поле получения, распределения и использования ресурсов конфликт может принимать ожесточённые формы. Поведение игроков носит рентоориентированный характер. Как указывает Канг, такое поведение выгодно именно потому, что игроки сильнее институтов и могут «манипулировать ими и модифицировать их по своему усмотрению» [Kang 2002: 10–11].

Государство, будучи рациональным игроком, создаёт такую систему стимулов, при которой уплата ренты в пользу государства превращается для бизнеса в выгодную и надёжную операцию. Для этого государство гарантирует право собственности определённым (избранным) группам собственников, позволяя им получать прибыль и реализовывать долгосрочные стратегии развития. Взамен уплаты ренты государство допускает прямое участие собственников в процессе принятия решений [Haber, Maurer, Razo 2002: 30–31]. В итоге между бизнесом и государством происходит обмен политической лояльности на возможность получать привилегированный доступ к системе распределения собственности.

Отношения государства и привилегированных групп выстраиваются в форме вертикальной политической интеграции. Хабер определяет её как «сеть управленческих структур, которые позволяют экономическим группам влиять на интересующую их область политики» [Haber 2002: 8]. Сеть объединяет игроков на основе персональных контактов, тем самым разрешается проблема доверия. Доверительные отношения ограничиваются строго определённым числом участников. Так «устанавливается баланс сил между небольшими и стабильными правительственными и бизнес-элитами», что снижает «трансакционные издержки экономического поведения и делает соглашения и инвестиции долгосрочными» [Kang 2002: 2].

Выгодам, которые экономические агенты получают от системы кронизма, исследователи уделяют много внимания [Haber, Razo, Maurer 2002; Tornell 2002], чего нельзя сказать об издержках. В нашем исследо-

⁵ Искажение институтов связано с их нецелевым использованием. «Нецелевое использование институтов означает, что мотивы и характер обращения к ним имеют мало общего с их предполагаемым назначением и смыслом» [Полищук 2008: 28].

⁶ Так звучит адаптированный вариант термина.

вании концепция «капитализма для своих» используется как контекст отношений с государственными агентами (чиновниками и политиками) предпринимателей, входящих в состав легислатур. Предполагается, что обмен политической лояльности на экономические выгоды является одной из составляющих их отношений, однако издержки также имеют место. Теоретические размышления исследователей по данному вопросу позволяют предположить, что, во-первых, прямая зависимость коммерческого успеха от приближенности к власти вынуждает бизнес поддерживать правящую элиту даже в том случае, если система малоэффективна. Некоторые авторы утверждают, что правящая элита гарантирует права узкой группе собственников из опасений, что те поддержат оппозицию [Haber, Maurer, Razo 2002: 37]. Но на самом деле здесь действует и обратная логика: будучи дарованным благом, гарантии права собственности надёжны, пока даритель находится у власти и обеспечивает важный принцип права собственности — исключительность доступа. Дарителем может быть как властная группа, так и отдельный представитель власти.

Во-вторых, при кронизме изменяется характер бизнеса в связи с искажением природы частной собственности. С одной стороны, государство может ограничивать свои властные полномочия по отношению к привилегированным фирмам; в частности, оно может закрывать глаза на нарушения законодательства. С другой стороны, именно государство определяет неформальные правила доступа к ресурсам и контролирует их соблюдение. Оно также ограничивает вход на рынок для новичков. Иными словами, государство напрямую контролирует экономическую и политическую активность бизнеса, то есть речь идёт о фактически тотальном контроле собственников со стороны государства. На этом основании исследователи не проводят различия между государственными корпорациями и привилегированными частными фирмами: «Если частная фирма подвергается чрезмерному контролю со стороны государства, она становится государственной» [Kueger 2002: 2].

Применимость концепции кронизма к реалиям России: региональный аспект

Применимость концепции кронизма в отношении России обусловлена тем, что развитие капитализма происходило на основе тесных взаимосвязей между бизнесом и государством. Хотя, как отмечал Т. Фрай, такая ситуация не была уникальна для России, а характерна для всех посткоммунистических стран [Frye 2002: 1020]. Реализация прав собственности в России 1990-х годов была сопряжена с многочисленными угрозами, исходившими как от частных лиц, так и от государства, которое оказалось несостоятельным в деле институционального закрепления прав собственности. Отсутствие правовой защиты и неопределённость правил поведения на рынке вынуждали предпринимателей искать поддержки во властных структурах. Возвращение государства в качестве доминирующего актора, заявленное высшим руководством страны в начале 2000-х годов, должно было означать более безопасную реализацию прав собственности.

Аналитики сходятся во мнении, что к концу первого президентского срока В. Путина передел собственности в регионах в основном завершился [Зубаревич 2005; Паппэ 2005]. Некоторые полагают, что именно это обстоятельство стало причиной снижения интереса федерального бизнеса (аутсайдеров по отношению к региональному рынку) к региональной политике. Сокращение административного влияния губернаторов также сыграло свою роль: в ходе административной реформы они лишились полномочий предоставлять корпорациям налоговые льготы [Туровский 2005]. Слабое место подобных оценок состоит в том, что акцент делается только на фискальных интересах бизнеса. Губернатор и региональные органы власти выглядят исключительно как объекты лоббизма для снижения издержек (через предоставление налоговых льгот, субсидий и т. д.).

Среди ожиданий относительно участия бизнеса в политике было снижение уровня захвата государства (*state capture*)⁷. Эмпирические исследования законотворческой деятельности региональных парламентов обнаруживают: захват государства (как влияние на законодательный процесс) остаётся ведущей стратегией реализации бизнесом своих интересов. Анализ решений, принятых законодательными собраниями регионов в интересах различных фирм, выявил, что наиболее активными и эффективными захватчиками являются члены финансово-промышленных групп (ФПГ). Федеральный бизнес лоббирует куда меньше постановлений по сравнению с другими типами фирм, но лидирует по объёму преференций, получаемых в результате принятия решения [Yakovlev, Zhuravskaya 2004].

По данным тех же исследований, стратегия захвата государства характерна и для местного (регионального) бизнеса. К. Журавская и А. Яковлев, обратившись к результатам законотворческой деятельности региональных парламентов в периоды президентства Б. Ельцина и В. Путина, проверили гипотезу об изменениях уровня захвата государства. Значительных изменений обнаружено не было. Выяснилось, что при В. Путине наиболее эффективными лоббистами стали государственные компании, тогда как раньше в этой роли выступали частные фирмы и региональный бизнес. Исследование показало, что эффективность их лоббизма заметно снизилась [Yakovlev, Zhuravskaya 2006b].

Положение о том, что реальный процесс лоббирования в современной России имеет мало общего с тем, что принято было называть «диким лоббизмом», подтверждали и другие исследования. Бизнесу в регионах приходится платить немалую цену за успех на рынке. При этом тенденции весьма противоречивы. С одной стороны, успешные лоббисты действительно получают определённые привилегии от власти. С другой стороны, они сталкиваются с неменьшими проявлениями коррупции со стороны бюрократии и с недобросовестной конкуренцией [Frye 2002]. Вопрос о действительной форме отношений между привилегированным бизнесом и государством остаётся дискуссионным. Но этот сюжет важен, поскольку далее будет показано, что отношения предпринимателей с депутатским мандатом с представителями власти имеют форму обмена.

Внутреннее содержание обмена между региональными властями и приближёнными к ним собственниками проанализировано А. Олейником. Предметом обмена со стороны региональной власти является «контроль “входа” на рынок и ограничение доступа к взаимодействиям других субъектов рынка» [Олейник 2008: 88]. Через призму теории кронизма ситуация выглядит так: власть «обеспечивает гарантии прав и контролирует процесс распределения в обмен на поддержку бизнесом своей политики» [Haber, Maurer, Razo 2002: 37]. Однако эта поддержка в российском контексте приобретает специфические формы, о которых не писали исследователи аналогичного опыта в странах Латинской Америки. В российских регионах речь идёт о поддержке по формуле «налоги +». Собственник должен финансировать инициативы власти, начиная с социальных и заканчивая коммерческими. В случае отказа государство оказывает давление, вплоть до уголовного преследования [Олейник 2008: 97–98]. Таким образом, доминирование заключается в возможности использовать инструменты легитимного насилия в случае отказа игрока позволять власти управлять его доходами, полученными благодаря протекции.

Тесное взаимодействие власти и бизнеса, которое имеет место в регионах, трудно зафиксировать. Контакты носят неформальный характер. Отношения обмена выстраиваются на основе не контракта, а личных договорённостей, подчас вне институциональных рамок. Внутри парламента практики реализации интересов бизнеса также сложно наблюдать. Однако можно зафиксировать сам процесс прихода

⁷ Специалисты Всемирного банка так определяют это понятие: «Захватом государства считаются действия с целью воздействия на формирование законов, правил, указов, других инструментов государственной политики. Захвату могут подвергаться законодательные, исполнительные или регулирующие институты. Захват направлен на получение доходов от государства для узкого круга лиц, фирм, отраслей посредством искажения основных правовых и регулирующих структур с потенциально огромными потерями для общества в целом» [Hellman, Geraint, Kaufmann 2000: 3].

бизнеса в легислатуры, а также состав участников. Внутренняя деятельность бизнеса в парламенте опять же имеет скрытый характер.

Предприниматели в парламентах регионов Северо-Запада России: масштабы явления и состав участников

Напомним, что для сбора количественных данных о доле представителей бизнеса в региональных парламентах Северо-Западного федерального округа было решено ограничиться последним (на момент проведения исследования) электоральным циклом: 2003–2007 годы. Иными словами, интерес представляли законодательные собрания, действующие на начало 2009 г.

В шести из одиннадцати регионов Северо-Западного федерального округа предприниматели занимают половину и более депутатских мест (см. табл. 1). Это подтверждает тенденцию пополнения региональных легислатур за счёт представителей бизнеса. Назначение законодательной ветви власти, как известно, заключается в представительстве интересов сообщества, ограниченного территориально или административно (*communities*), а также различных социальных групп, входящих в его состав. Данные этого исследования наглядно иллюстрируют, что в России имеет место нецелевое использование института законодательной власти. Оно означает, что «мотивы и характер обращения к ним имеют мало общего с предполагаемым смыслом и назначением институтов» [Полищук 2008: 28].

Как было указано выше, законодательная ветвь власти в России подвергается «захвату» со стороны бизнеса [Yakovlev, Zhuravskaya 2004; Yakovlev, Zhuravskaya 2006a; Yakovlev, Zhuravskaya 2006b]. Это означает преимущественное использование института для достижения партикулярных интересов в ущерб общественным. Нужно напомнить, что изначальной посылкой исследования было положение о том, что, избираясь в Законодательное собрание, предприниматель не преследует иного интереса, кроме развития собственного бизнеса за счёт властного ресурса, или этот интерес является для него ключевым. Нельзя, конечно, однозначно утверждать, что бизнесмены используют депутатский мандат только для реализации экономических интересов и не занимаются прямыми депутатскими обязанностями. Это положение требует проверки. Но масштабы прихода предпринимателей в региональные парламенты (на примере СЗФО) позволяют говорить о том, что Законодательное собрание является преимущественно институтом представительства одной социальной группы — предпринимателей.

Таблица 1

Предприниматели в парламентах регионов Северо-Запада России

Регион*	Общее число депутатов	Представители бизнеса		Крупный бизнес		В том числе:					
		Число	%	Число	%	внутренние игроки**		внешние игроки***		Малый и средний бизнес	
						Число	%	Число	%	Число	%
Вологодская область	34	21	62	16	76	10	63	6	37	5	24
Республика Коми	30	17	57	11	65	3	27	8	73	6	35
Калининградская область	40	22	55	8	36	6	75	2	25	14	64
Архангельская область	62	33	53	21	64	11	52	10	48	12	36
Псковская область	44	23	52	13	56	10	77	3	23	10	44
Ленинградская область	50	25	50	20	80	9	45	11	55	5	20
Мурманская область	32	15	47	12	80	6	50	6	50	3	20
Новгородская область	26	12	46	10	83	7	70	3	30	2	17

Таблица 1. Окончание

Регион*	Общее число депу- татов	Предста- вители бизнеса		Крупный бизнес		В том числе:					
		Число	%	Число	%	внутрен- ние игроки**		внешние игроки***		Малый и средний бизнес	
						Число	%	Число	%	Число	%
Республика Карелия	50	23	46	16	70	7	56	9	44	7	30
Санкт-Петербург	50	20	40	8	40	7	88	1	12	12	60
Ненецкий АО	20	5	25	5	100	2	40	3	60	0	0
Итого по округу			50		68		56		44		32

Источники: см. приложение.

* Даты избрания парламентов: Архангельская область — декабрь 2004; Ненецкий автономный округ — февраль 2005; Калининградская область — март 2006; Новгородская область, Республика Карелия — октябрь 2006; Вологодская, Ленинградская, Мурманская, Псковская области, Республика Коми, Санкт-Петербург — март 2007.

** Внутренние игроки («инсайдеры») — крупные предприятия региона, права собственности на которые принадлежат власти региона либо частным собственникам местного уровня.

*** Внешние игроки («аутсайдеры») — работающие в регионе предприятия и фирмы (крупный бизнес), которые не принадлежат региональным предпринимателям, а интегрированы в федеральные либо иностранные бизнес-группы.

Переход из бизнеса в политику (случай Санкт-Петербурга)

Как было отмечено выше, некоторые исследователи склоняются к тому, что в 2000-х годах парламенты стали пополняться теми, кто потерял бизнес и рассматривал политическую деятельность в качестве профессиональной сферы [Туровский 2005]. Однако случай Санкт-Петербурга показал, что так называемых бывших бизнесменов не бывает. Остановиться на этом вопросе необходимо, потому что в ходе сбора данных по всем регионам, кроме Санкт-Петербурга, у всех депутатов удалось установить наличие или отсутствие аффилиции с бизнесом. По Санкт-Петербургу после сбора официальных данных оказалось, что доля предпринимателей в Законодательном собрании составила всего 12% (6 чел.) от общего числа депутатов. Для мегаполиса с развитым частным предпринимательством и активизировавшимся в 2000-х годах так называемым московским бизнесом, эта цифра показалась нам слишком скромной.

Однако вскоре выяснилось, что ещё два депутата возглавляют бизнес-ассоциации, а 12 депутатов занимались бизнесом в прошлом⁸, но аффилиция на момент выборов (по официальным источникам) выявлена не была. Случаи аффилиции с бизнесом до избрания в Законодательное собрание, но без предоставления этой информации избирательной комиссии были и в других регионах. Но информацию о предпринимательском прошлом нам без труда удалось найти в официальных биографиях и в СМИ. В случае с Санкт-Петербургом получить достоверную информацию о том, были ли упомянутые 12 человек собственниками на момент избрания в парламент, оказалось возможным только через закрытый источник⁹.

Низкая доля предпринимателей в парламенте города, на наш взгляд, может быть связана с несколькими обстоятельствами: во-первых, предпринимательская деятельность депутатов запрещена законом;

⁸ Информация была получена как из официальных источников, так и из СМИ; она не претендует на абсолютную достоверность, но позволила поставить вопрос о необходимости получения более надёжных данных.

⁹ В данном случае у нас была возможность получить закрытые данные о наличии собственности у депутатов парламента Санкт-Петербурга. Автор учитывает тот факт, что таким образом возможно искажение выборки по остальным регионам, где доступа к закрытой информации не было. Но такой подход был необходим по двум обстоятельствам: во-первых, опрос экспертов проводился в Санкт-Петербурге; во-вторых, не ставилась задача проведения статистического анализа данных. Искажение выборки, обусловленное тем, что подобные данные были недоступны в отношении других регионов, не играет поэтому существенной роли.

во-вторых, парламент Санкт-Петербурга отличается высоким уровнем воспроизводства депутатского состава. Так, на выборах 19 декабря 2002 г. из 48 инкубентов 38 человек (79%) сохранили свои посты [Гончаров 2002]. Иными словами, многие депутаты, имевшие отношение к бизнесу в 1990-х годах, могли попросту скрывать свою аффилиацию.

Что же на самом деле представляет собой Законодательное собрание Санкт-Петербурга с точки зрения представительства бизнеса? Доля лиц, аффилированных с бизнесом, в итоге составила 40% (20 человек) от общего числа депутатского корпуса. У тех 12 человек, которые когда-то занимались бизнесом, но, по официальным данным, на момент избрания к предпринимательской деятельности не имели отношения, аффилиация с бизнесом по состоянию на 2009 г. подтвердилась. Это означает, что неформальные практики, выраженные в нарушении закона о запрете ведения предпринимательской деятельности, довольно широко распространены среди депутатов.

На основании одного случая нельзя однозначно утверждать, что при переходе в политику российские предприниматели продолжают заниматься бизнесом (в данном случае неофициально). Но полученные нами данные позволяют подвергнуть сомнению положение о том, что приход в политику есть форма перехода из одной сферы деятельности в другую и очередной этап карьерной лестницы для бизнесмена, потерявшего свой бизнес¹⁰. Обнаружились также активы у тех депутатов питерского парламента (два человека), которые возглавляют бизнес-ассоциации.

Из 12 упомянутых депутатов 10 заседают в парламенте в течение двух и более созывов. При этом они были аффилированы с бизнесом, по данным на 2009 г. Многие из фирм, правами собственности на которые обладают эти лица, учреждены в 2000-х годах. Таким образом, речь идёт не только о том, что депутатский статус позволяет обеспечивать стабильность развития бизнеса, но и о применении политического ресурса для начала предпринимательской деятельности. Интересным фактом оказалась интенсивность аффилиации. Под ней мы понимаем число фирм, с которыми аффилирован депутат. Как оказалось, многие депутаты обладают активами в нескольких фирмах. Фамилия одного из депутатов (она по понятным причинам здесь не называется) встречалась в списках учредителей сразу 12 компаний.

Факты, выявленные на примере Санкт-Петербурга, требуют проверки на других случаях. Но пока можно подтвердить то обстоятельство, что представительные органы являются не только пространством *взаимодействия* власти и бизнеса, но и полем их тесного *срачивания*. Очевидно, что существуют две формы срачивания — публичная и теневая. Публичная форма проявляется в интенсивности прихода собственников в парламенты. В отношении второй принято считать, что в 2000-х годах происходит легализация бизнеса, бизнес выходит из тени, а депутатами становятся те, кто теряет свой бизнес и стремится приобрести новый статус взамен утраченного. Очевидно, что подобные аргументы требуют дальнейшей проверки.

Парламент как «окно возможностей»

Депутатский статус можно обозначить как «входной билет» в мир политики, открывающий новые возможности. Но игра требует соблюдения правил и учёта интересов контрагентов. В этой части статьи рассмотрены возможности, которые открываются для предпринимателя в статусе депутата. Ограничения в их использовании будут рассмотрены в следующей части.

¹⁰ Один из депутатов питерского парламента (2007 г. избрания) в середине 1990-х годов возглавлял одну из крупнейших компаний города. Позже, по официальным данным, он отошел от бизнеса и был избран в Законодательное собрание. Казалось бы, налицо переход из одной сферы деятельности в другую. Однако по состоянию на 2009 г. из закрытого источника информации была выявлена его аффилиация не только с компанией, которую он основал, но и с долей собственности в ряде других фирм.

Как было указано в теоретической части работы, репутационные механизмы надёжности гарантий прав собственности срабатывают, когда институциональные механизмы оказываются неэффективными. Получение эксклюзивного доступа к процессам перераспределения финансовых ресурсов возможно лишь при поддержке со стороны представителей власти. В ходе интервью было выявлено, что коммуникация в структурах власти, репутация и управление финансовыми потоками, доступные предпринимателю, входящему в состав парламента, составляют залог успеха на рынке. Именно на этих трёх элементах и в такой последовательности останавливались информанты. Нет оснований полагать, что данная последовательность отражает уровень значимости этих возможностей для экономических агентов.

В результате интервью, во-первых, стало очевидно, что Законодательное собрание для экономических агентов выступает прежде всего как пространство коммуникации. Во-вторых, статус помогает создавать доверительные отношения, то есть имеет значение репутационный механизм обеспечения гарантий прав собственности. В-третьих, место в парламенте открывает дополнительные финансовые возможности. Иными словами, эти три элемента и составляют основу «капитализма для своих», то есть для бизнесменов, «избранных» в силу наличия депутатского мандата. Прежде чем последовательно их рассмотреть, нужно остановиться на одном важном моменте.

Бизнесмен и политик: возможность доверительных отношений

Участие бизнеса в политике через Законодательное Собрание разделяется на (1) прямое и (2) косвенное. Косвенное участие заключается в покупке административных услуг отдельного депутата или группы, а также в финансировании избирательных кампаний политической партии или кандидата в депутаты. Последняя стратегия, именуемая «политическим инвестированием», подробно проанализирована С. Барсуковой. Автор выявила, что теневая экономика и политика обуславливают друг друга. «Теневизация» политики проявляется в покупке экономическими агентами мест во властной иерархии через продвижение своих людей в ходе выборов и финансирование политических партий. Но и политика «теневизирует» экономику, используя её в качестве источника финансирования политических проектов [Барсукова 2006].

Прямое участие подразумевает непосредственное избрание предпринимателя в парламент. Выбор бизнеса как рационального актора в пользу косвенного участия может означать, что прямое стало менее эффективным. Материалы интервью это подтверждают. Информанты однозначно указывали на недостаток доверия бизнесменов к политикам как на причину выбора в пользу прямого участия. Недоверие обусловлено (1) возможностью давления на политического агента со стороны конкурентов по рынку, (2) отказом депутата выполнять контрактные обязательства (контракт, конечно, заключается неформальный).

(1) «Депутаты кидают. Наёмники всегда хуже, чем регулярная армия... Депутат, даже свой, никогда не будет самоотверженно биться за твои интересы. Лучшие идти самому — так надёжнее. Депутата могут перекупить, припугнуть, в конце концов» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

(2) «На последних выборах питерского Закса кампанию депутата Х финансировал один бизнесмен. Как только она была выбрана, она тут же забыла об этом. На следующий же день... Человек теперь во власти и ничего никому не должен» (из интервью с депутатом Н. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

В случае (1) косвенное обеспечение интересов невыгодно по причине высоких издержек контроля над выполнением обязательств. В случае (2) исключается сама возможность контроля в силу одностороннего прекращения коммуникации.

Любая форма участия предпринимателя в политике — это коммерческое предприятие. «Политика как бизнес» — именно так определяли свои действия бизнесмены с опытом депутатской деятельности. Приобретение депутатского мандата должно отвечать требованиям деловой операции: продуманное инвестирование, минимизация рисков проигрыша и максимизация последующих выгод. Важен не только объём затраченных ресурсов (прежде всего финансовых), но и объект их вложения. Самым выгодным считается партия власти.

Коммуникация

Как мы видели, бизнес открыто говорит о прагматизме, когда речь идёт о поддержке кандидата или о покупке места в партийном списке. Чего нельзя сказать о мотивах прихода в парламент. Предприниматели чаще указывают на мотив личного политического утверждения: «просто захотелось попробовать...», «надоело всё, скучно стало...». В связи с этим моментом выявилась дилемма позиционирования предпринимателя в роли депутата. Внимание этому будет уделено ниже, поскольку разрешение дилеммы ограничивает поведение предпринимателя.

Как было указано, одной из посылок исследования является утверждение о том, что избрание в легислатуру есть целенаправленное действие для получения экономических выгод за счёт установления личных контактов с представителями власти. Действительно, по словам всех без исключения экспертов, значение имеет возможность коммуникации с чиновниками и иными должностными лицами. Обозначается она по-разному: «прямое общение», «открытые двери», «облегчённый доступ», «другой уровень общения». Это означает установление постоянных неформальных связей или отношений, которые в последующем служат основой обмена или покупки административных услуг, предпочтений или гарантий, необходимых для стабильной работы бизнеса. Значимость для экономического агента такой формы отношений с представителями власти определяется несколькими факторами, описанными ниже.

Нарушение обратной связи между агентами взаимодействия

Респонденты отмечают неуважение к предпринимателям со стороны агентов государства. Барьеры в отношениях между бизнесменом и чиновником связаны не только с тем, что вторые часто игнорируют выполнение возложенных на них функций по регулированию и охране отношений прав собственности, практикуя стратегию «выхода», но также с проявлением неуважения на оценочном уровне.

Часто нужно получить пояснения по действию нормы. Даже этого сложно добиться» (из интервью с Натальей, главным юристом крупной инвестиционно-строительной фирмы Санкт-Петербурга)¹¹.

«Чиновники смотрят на бизнесменов как на просителей... Они их всех мелко видят. Они воспринимают бизнес как тех, кто им платит дань... И ещё имеют наглость отвлекать от зарабатывания денег в виде взяток, “откатов” и так далее. То есть надоедливая мишура такая» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

¹¹ Этот информант лично неоднократно обращался за помощью к одному из депутатов Законодательного собрания Санкт-Петербурга с просьбами помочь в решении возникших в компании трудностей. Проблемы были связаны с волокитей, с которой сталкивалось руководство фирмы при строительстве определённых объектов в городе.

Проблема доступа решается за счёт выстраивания и поддержания сетей коммуникации с представителями власти разного уровня. Известно, что российский бизнес включает этот пункт в обязательный набор издержек¹². Информанты указывали на значимость таких связей, которые могут обеспечивать «до 80% успеха в бизнесе». Но неформальные сети взаимодействия предпринимателя и его агента во власти — конструкция непостоянная. Она надёжна до тех пор, пока агент находится в должности и согласен оказывать услуги.

На этом фоне преимущество депутатского мандата очевидно. Он даёт стопроцентную гарантию доступа к должностному лицу, поскольку депутата «обязаны принимать». При этом снимается необходимость личного знакомства с контрагентом или посредничества со стороны третьего лица

«Это другой уровень общения, который вытекает из статуса. Я звоню и говорю, что я депутат. Я не должен говорить, что меня знает Петька, меня знает Марья Ивановна» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Предприниматель в парламенте по сравнению со своим коллегой вне его не несёт дополнительных издержек по созданию сетей коммуникации. Если агент влияния (лоббист) тратит ресурсы корпорации, то собственник в статусе депутата использует свои политические ресурсы. Сети — это своего рода побочный продукт профессиональной политической деятельности.

«Депутат постоянно с кем-то встречается, договаривается... Для собственно законотворческой деятельности есть помощники» (из интервью с помощником депутата Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

«Вот что я делаю каждый день на работе?! Я общаюсь с разными людьми. Контакты постоянные!» (из интервью с депутатом Н. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Административные барьеры

Административные барьеры обусловлены неэффективностью государственного управления. Регистрация, лицензирование, сертификация — выполнение этих и других требований, налагаемых на предпринимателей как субъектов государственного регулирования, требует много времени. Не секрет, что административные барьеры в российском контексте значимы для бюрократии как возможность получения ренты. Однако волокита не является исключительно результатом целенаправленного действия чиновника, а имеет системный характер.

«Вот подана заявка в комиссию по управлению государственным имуществом на выкуп земли под застройку. По закону комиссия должна принять решение в течение десяти дней. Но реально можно ожидать решения полгода. Можно вообще улететь с вопросом на два года» (из интервью с Натальей, главным юристом крупной инвестиционно-строительной фирмы Санкт-Петербурга).

Бизнес «ускоряет» процесс, в том числе с помощью взяток. Однако борьба с коррупцией делает привычные схемы более рискованными для бюрократии и менее эффективными для предпринимателей, поэтому повышается роль коммуникационных возможностей депутата как представителя власти. Депутат получает доступ не только к должностному лицу, но может добиться положительного результата в конкретном акте взаимодействия с ним.

¹² Так, в частности, решают проблемы с налоговыми органами; подробно см.: [Панеях 2000; Яковлев 2006].

«Чиновники берут взятки очень осторожно. Вдруг этот человек окажется агентом из налоговой? <...> Это не такой лёгкий процесс, как кажется» (из интервью с Натальей, главным юристом крупной инвестиционно-строительной фирмы Санкт-Петербурга).

«Вот истекают сроки каких-то справок... Нужно подписать до 1 мая, а у них там чиновник уехал. И что?! Можно ещё там 30 мая им звонить. А они будут говорить: “Мы тут работаем, вы нам не мешайте”. А позвонил депутат. И мне вежливо говорят: “Да, конечно, сейчас все посмотрим, поднимем. Извините, специалист уехал, но сейчас все исправим”» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Политическая централизация

Политическая централизация и концентрация полномочий в руках узкой группы лиц, с одной стороны, сужает горизонт выбора между объектами давления, вынуждая экономического агента вступать в конкурентную борьбу с другими участниками рынка. Тем самым обостряется проблема доступа к интересующему должностному лицу. С другой стороны, поддержка лиц с исключительными полномочиями значительно повышает уровень гарантий и увеличивает размер ожидаемых выгод, что и обуславливает сильную заинтересованность в получении прямого доступа к лицу, принимающему решения. Нужно отметить, что предприниматели разделяют должностных лиц на две группы: тех, кто «принимает решения», и тех, кто «ни на что не влияет», даже если занимает высокий пост.

«Если ты бизнесмен без мандата? Ну, и звони. Жди, пока губернатор вернётся. А если крупный бизнес — это другое дело. Если ты из “Лукойла”, то наверное, да, проще. Но сколько “Лукойлов”?! Их всё равно гораздо меньше, чем желающих добратсья до губернаторского телефона» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Респонденты отмечают, что личные контакты с представителями исполнительной власти — самый надёжный и эффективный способ добиться нужного решения. Но важно не только принятие конкретного решения, возможность контакта в случае необходимости, то есть стратегическая позиция.

«Статус депутата — это как со стратегическим инвестором... Считается, что стратегический инвестор — это прежде всего налоговые поблажки... Оказывается, что на эти налоговые поблажки можно наплевать. Важно, что ты, как стратегический инвестор, получаешь возможность прямого доступа к губернатору» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Представитель власти интересен экономическому агенту как отправитель конкретного решения. Но эти решения должны носить долгосрочный характер, а не ограничиваться получением материальных выгод — льгот, субсидий. Важно отметить не только зависимость долгосрочности стратегий от поддержки высокопоставленного лица, но и саму ориентацию бизнесменов на долгосрочные стратегии развития.

Репутация

Среди факторов риска российские предприниматели отмечают низкий уровень доверия между участниками рынка [Яковлев, Фрай 2007]. Доверие к агенту взаимодействия возникает в результате повторяющихся интеракций, в ходе которых складывается репутация. Представитель бизнеса в составе Законодательного собрания получает возможность более эффективно работать в этом направлении. Сам факт наличия депутатского мандата служит основанием доверия к фирме и её представителю со

стороны как участников рынка (настоящих или будущих партнёров по бизнесу), так и кредитных и финансовых организаций.

«Статус депутата в бизнес-среде воспринимается не иначе как: “Он, бизнесмен, молодец. С ним можно иметь дело, можно работать”» <...> «Нужно получить кредит...Банки теперь проверяют информацию о претенденте. Если на тебя нашлась информация с сайта Компромат.ru, исход понятен. Если ты депутат, то это совсем другой вопрос» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

Таким образом, статус депутата формирует кредит доверия у других участников рынка. В то же время депутатский мандат оказывает сдерживающий эффект в отношении конкурентов и представителей контролирующих органов. Статус позволяет минимизировать такую угрозу в реализации прав собственности, как адресный селективный контроль выполнения правил. Это означает инициирование проверки изнутри контролирующей организации (чаще всего для получения ренты) или извне («по заказу» конкурента)¹³. Статус значительно повышает шансы не быть включённым в список жертв. Он также позволяет оказывать более эффективное сопротивление, если «наезд» всё-таки произошёл.

«Чиновник будет меньше пытаться заработать на бизнесе. Предпочтёт не связываться. Почему? Потому что депутат может позвонить куда надо... Да и потом они (депутаты) воспринимаются чиновниками как свои» (из интервью с заместителем главного редактора авторитетного политического еженедельника).

«Я довольно долго могу упираться. Я все-таки публичная фигура. Я тут (в Законодательном собрании. — М. С.) работаю уже сколько лет... Меня не так-то просто задавить» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Эффект сдерживания усиливается за счёт недостатка информации о возможностях и связях депутата.

«Они же (конкуренты или чиновники. — М. С.) не знают, кто за ним стоит, кто стоит за этим депутатом» (из интервью с Натальей, главным юристом крупной инвестиционно-строительной фирмы).

Гарантии не являются абсолютными. На вопрос о том, позволяет ли сам факт наличия депутатского мандата избежать угрозы, информанты отвечали отрицательно. Обратной стороной медали является искажение институтов самим предпринимателем в статусе депутата. Например, возможность быть исключённым из области применения формальных правил государственного контроля и регулирования или оказание силового давления на конкурента с привлечением органов правопорядка в качестве наёмной силы.

«Или можно прийти к начальнику ГУВД и договориться, чтобы они не ввязывались в сомнительные сюжеты <...> Знаю, что один депутат, правда, Государственной думы... крупный бизнес у него. Он заручился поддержкой крупных руководителей в правоохранительных органах... После этого он не только защищал свой бизнес, но и помогал конкурентам испытывать трудности» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

¹³ Подробнее о понятии и практиках селективного контроля см.: [Радаев 2001; Панях 2003: 33–47]. Осуществление селективного контроля по заказу региональных и местных властей, вынуждающего выполнять политические и экономические задачи, описаны в работе: [Олейник 2008]. Вкратце подобная практика означает, что проверка иницируется изнутри проверяющей организации или извне, то есть конкурентами.

Политика специальных интересов

Такой ресурс, как управление финансовыми потоками, многообразен и включает теневые и легальные формы. Подробное описание этих форм выходит за рамки предлагаемого исследования и зачастую связано с коррупцией. Что касается гарантий прав собственности, то эксперты отмечают особое внимание экономических агентов к региональному бюджету. Бюджет привлекателен (а) масштабами ресурсов или высоким горизонтом возможностей, а также (б) надёжностью размещения капиталов.

«Больше денег, чем в бюджете, нет нигде. Наиболее стабильный тот бизнес, который получает государственные подряды, государственные заказы» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г.).

«Если городской бюджет заказал работы — это значит, что заказчик не сбежит, он заплатит» (из интервью с помощником депутата Законодательного Собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

На выбор между государственным и частным объектами размещения капиталов влияет высокий риск оппортунизма со стороны партнёров (заказчиков, посредников). Выполняя заказ государства, фирма в обмен на надёжность капиталовложений вынуждена отказаться от основного принципа коммерческой деятельности — максимизации прибыли в результате инвестирования.

«Для города он с удовольствием построит дом. Может быть, не те доходы, что от коммерческой стройки. Так ведь там ещё и обманут. Ищи ветра в поле» (из интервью с депутатом К. Законодательного Собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Помимо управления финансовыми потоками, бизнесмены в парламенте занимаются законотворчеством. Но ограничиваются при этом реализацией партикулярных интересов. Классические формы реализации политики специальных интересов (налоговые льготы, акцизные платежи, сниженные ставки арендной платы) хорошо известны и описаны в литературе. Нужно отметить, что такие практики респонденты относили к рутинным и общеизвестным, но при этом предпочитали умалчивать о конкретных примерах.

В качестве обобщения по поводу возможностей, которые доступны предпринимателю с депутатским мандатом в Законодательном собрании, нужно отметить ряд моментов. Во-первых, личные связи и контакты экономического агента с агентами государства продолжают играть значимую роль в российском бизнесе. Именно возможности коммуникации с практически неограниченным числом должностных лиц в среде, где люди, а не институты определяют правила игры, привлекают бизнес в парламент. Во-вторых, оказание административных услуг депутату со стороны чиновника (политика) (как гарантированных законом, так и нарушающих формальные правила) может носить характер принуждения. Дело в том, что бизнесмен во власти, в отличие от обычного предпринимателя, имеет в своём распоряжении рычаги давления на должностное лицо, если то отказывается оказать административную услугу депутату. В-третьих, доступ к механизмам перераспределения финансовых средств (прежде всего к бюджету) сам по себе значения не имеет. Должно быть обеспечено стабильное использование ресурсов за счёт коммуникативных возможностей и репутационных механизмов.

Собственник в парламенте: обмен по правилам?

Согласно структурному анализу политических процессов политическое доминирование как возможность достичь своего интереса определяется «не только формальным признаком, но и степенью заин-

тересованности другой стороны в определённом вопросе» [Кноке 1990: 163–64]. Аналогия между этой моделью и положением экономического агента в парламенте вполне очевидна. Агент обеспечивает конкурентные преимущества на рынке за счёт включения во властную иерархию, то есть его преимущества обусловлены структурно за счёт политического статуса. Внутри властной организации поведение агента должно соответствовать определённым правилам игры и учитывать интересы разных сторон. Как выяснилось, деятельность предпринимателя в процессе реализации своих интересов определяется тремя основными факторами: (1) правила поведения, определяемые включённостью в состав парламента, и их выполнение; (2) отношения обмена с другими представителями власти и готовность депутата вступать в эти отношения; (3) использование конкурентных преимуществ. Эти факторы необходимо рассмотреть подробнее.

Правила поведения

На поведение предпринимателя как на члена представительного органа власти налагаются некоторые ограничения.

Первое ограничение связано с нежелательностью публичного позиционирования в качестве «человека бизнеса».

«Если он хочет избираться на следующий срок (а он, как правило, заведомо хочет это сделать), он не должен показывать избирателям, что он действует в интересах своего бизнеса» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

Это ограничение приобретает форму негласного запрета, который укоренён в корпоративной культуре внутри парламента. Депутат должен демонстрировать свою принадлежность к коллективному образованию, будь то политическая элита в целом или депутатский корпус в частности. Это может фиксироваться и на когнитивном уровне.

«Это нужно же внутри себя ещё чувствовать. Вот чиновники, депутаты, власть... Это же корпорация!» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Здесь очевидна прагматическая составляющая осознания своей причастности к миру политики, нежели к миру бизнеса. Значительно упрощается коммуникация в административной среде через восприятие депутата как своего. Также снижается или даже снимается проблема несения издержек по вознаграждению за оказанную административную услугу.

«Вот чиновник чиновника отблагодарить хочет. “Вы что? — говорю. — Мы же с вами одной крови. Помните?...” (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

Кроме того, запрет — это часть имиджа, формирование и соблюдение которого требуется от депутата как публичного лица. Репутация играет здесь ключевую роль. Публичность не только способствует созданию доверительных отношений (о чем говорилось выше), но и является фактором риска. Любая информация при случае может быть использована конкурентом. Опасность огласки как отдельных поступков, так и фактов из прошлого вынуждает бизнесмена контролировать своё поведение в гораздо большей степени, чем это требуется от других участников рынка.

«Он не должен допускать публичных скандалов, чтобы это не вышло в прессу и не стало достоянием гласности. Он должен абстрагироваться от бизнеса» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

Запрет на публичное позиционирование себя в качестве человека бизнеса как неформальная норма касается не только собственников, но и депутатов, связанных (так или иначе) с деловыми кругами. При этом аффилиция бывает разной. Бизнес может быть партнёрским, это могут быть фирмы, переписанные на родственников или друзей, фирмы, которые депутат «крышует» или учредителем которых является.

Второе ограничение накладывается на свободу бизнесмена как представителя законодательной ветви власти, призванной осуществлять функции контроля над исполнительной властью. Необходимость получения гарантий от представителей исполнительной власти посредством эксклюзивного подхода, а также привлекательность именно этого ресурса (о чем говорилось выше) вынуждают предпринимателей отказываться от выполнения политических функций.

«Если власть просит не обращать внимания на какие-то свои недоработки, то депутат вынужден подчиняться и этим неформальным правилам» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

Законотворческая деятельность в интересах избирателей или города сдерживается необходимостью постоянного использования административного ресурса в интересах своего бизнеса, а значит, необходимостью «отработки» полученных услуг. Респонденты отмечали, что приходится всё время решать мелкие вопросы вместо того, чтобы реализовывать политический потенциал, вести активную законотворческую деятельность.

«Он мог бы решать системные вопросы. Например, налоговое законодательство. Человек из бизнеса в этом разбирается, это ему близко. Они готовы заниматься такими вопросами... Но так как политическая система неустойчивая, они вынуждены решать конкретные вопросы» (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Однако здесь возникает противоречие. Если искажение институтов является наиболее эффективным способом достижения партикулярных интересов, экономический агент и не должен быть заинтересован в оптимизации формальных правил. Как отмечала Э. Панеях, законы в России не достигают задачи создания формальных правил, поскольку «экономические агенты действуют не в соответствии с законом, а с учётом его существования» [Панеях 2003: 33].

Отношения обмена с другими представителями власти

Основы реализации преимуществ на рынке вполне легальны: это могут быть законы, постановления, различные решения контролирующих органов, принятые либо в пользу агента, либо против конкурента. Реализуемую таким образом власть привилегированных игроков определяют как захват государства [Hellman, Geraint, Kaufmann 2000]. Но получение эксклюзивных преимуществ на рынке путём использования нерыночных механизмов ставит экономического агента в зависимость от представителей власти. Отношения представителей бизнеса и государства как институционально неразделённых порядков можно описать как отношения власти и зависимости¹⁴. Эти отношения образуют несбалан-

¹⁴ Модель отношения власти и зависимости предложена в: [Emerson 1962].

сированную систему: благодаря исключительному обладанию ресурсами принуждения государство занимает доминирующую позицию. Как выяснилось, в такой ситуации реализация экономических интересов за счёт услуг, предоставляемых властью, имеет форму обмена.

Речь прежде всего идёт о получении привилегий на рынке в обмен на поддержку действующей власти. Такой обмен составляет основу кронизма. Как указывали респонденты, представители бизнеса, использующие власть для реализации коммерческих интересов и активно подключающие к этому процессу должностных лиц, испытывают политическое давление со стороны исполнительной власти. Это явление, по тонкому замечанию одного из информантов, носит форму *«продажи политической лояльности в обмен на преференции»* (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Бизнес вынужден учитывать политическую ситуацию. Она на сегодняшний день характеризуется утверждением «Единой России» в качестве доминирующей партии, значительным сокращением пространства политической конкуренции. Выше уже говорилось о том, что бизнес на стадии входа в политику руководствуется принципом максимизации выгод и минимизации рисков при выборе объекта вложения капиталов (политической партии). Однако государство, контролируя процесс выборов и партийную политику, оказывает существенное влияние на структуру политических предпочтений экономического агента. Для иллюстрации представлен фрагмент интервью с членом одной из партий, принимавшей участие в выборах в Законодательное собрание Санкт-Петербурга 11 марта 2007 г.

«— В список нашей партии предполагалось включить бизнесмена. Это мой знакомый бизнесмен. Он занимается мелким бизнесом... Так вот, его партнёры получили сигналы о том, что у бизнеса будут проблемы, если он будет участвовать в кампании оппозиционной партии.

— Какие сигналы?

— Ну, какие? Позвонили и сказали: “Иван Иванович, скажи своему Петру Сергеевичу, что ему лучше не участвовать... Могут возникнуть проблемы”. Пришлось ему отказаться» (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Бизнесмены по сравнению с другими депутатами попадают в гораздо более уязвимое положение, когда речь заходит об их профессиональной политической деятельности, то есть о законотворчестве. Они часто испытывают прямое давление со стороны партийного руководства, исполнительной власти, заинтересованной в принятии того или иного решения. Инструментом давления выступает возможность наложения неограниченных санкций со стороны органов права и регулирования, которые обозначаются широким понятием «проблемы».

«Один бизнесмен, чтобы не голосовать, уехал из города. По дороге в Москву его задержала ГИБДД. Если бы он был просто депутат, то к нему никто бы не подошёл... А с бизнесменами другой разговор: “Не будешь участвовать в голосовании — будут проблемы”» (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Нельзя сказать, что такая ситуация не устраивает предпринимателей. Они воспринимают её как данность.

«С подачи власти всё. Но власть в любой момент может сказать: “Ну, ты же пользуешься. Ну, так и я тебя попользую”» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

«Одна моя знакомая, жена крупного бизнесмена, у него очень крупный бизнес... так вот, она как-то сказала: “Мой муж не дурак, он всё понимает: ту систему, эту «Единую Россию».

Но в нашей стране по-другому работать нельзя»» (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Получение преференции на предыдущем этапе взаимодействия, часто с нарушением той или иной правовой нормы, можно рассматривать как услугу, требующую отработки. Действует и обратное правило: подчинение партийной дисциплине или поддержка той или иной инициативы исполнительной власти означает, что при случае предприниматель может рассчитывать на эксклюзивный подход.

«Лояльность не означает немедленного решения вопросов. Просто бизнесмен может потом прийти и сказать: “Иван Иванович, помнишь, я тогда поддержал инициативу, проголосовал? Вот у меня теперь такая проблема возникла, нужно решить”» (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

Конкретный предприниматель и конкретное должностное лицо также вступают в отношения обмена. И здесь нужно учитывать один важный момент: предметом разговора часто является получение эксклюзивной услуги в нарушение существующего законодательства. Реалии российского бизнеса таковы, что соблюдение всех правил невозможно в силу противоречивости норм, а также в силу слишком высоких издержек: потеря времени, денег, упущенные возможности [Панеях 2003]. Работать по правилам оказывается «слишком накладно». Логично было бы предположить, что присутствие во власти позволяет значительно снизить издержки благодаря возможности работать по другим правилам или влиять на их применение. Респонденты намекали на то, что использовали теневые практики, «не вполне соответствующие закону». Один респондент отметил, что не может говорить о конкретных практиках использования административного ресурса в своей коммерческой деятельности, поскольку «срок давности ещё не прошёл». Если процесс такого рода игры остался за пределами поля видимости, удавалось получить некоторое представление об её правилах.

Предприниматель и должностное лицо обмениваются возможностями. Рассчитывая на услугу, экономический агент должен заранее подумать о том, чем он может заинтересовать контрагента. Депутатский мандат сам по себе решает только проблему доступа, а принятие решения зависит от набора возможностей, которыми обладает предприниматель.

«Для начала разговора это важно, чтобы получить контакт. А вот что будет дальше, когда ты говоришь, зависит от того, что ты предлагаешь» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

На вопрос о том, что именно может предложить предприниматель, ответа получить не удалось. Но респонденты подчёркивали, что нельзя получить привилегию «просто так». Здесь может работать та же схема, которая складывается в отношениях между региональными властями и приближёнными к ним предпринимателями¹⁵. Например, вот как описываются отношения между представителем бизнеса в составе муниципального Законодательного собрания и главой районной администрации:

«Он заинтересован в бизнесмене, который может помочь в разрешении социальных проблем, а развитии инфраструктуры района... А депутат может прийти к главе администрации пожаловаться, если на бизнес наезжают» (из интервью с заместителем главного редактора авторитетного политического еженедельника).

¹⁵ Результаты исследования см.: [Олейник 2008].

Должностных лиц могут также интересоваться возможности предпринимателя, открытые ему в связи с принадлежностью к коллективному актору — Законодательному собранию.

«Законодательное Собрание — это коллективный ходатай перед исполнительной властью. И контрагенты, будь то бизнесмены, чиновники, когда к ним приходит депутат, они должны знать, что коллективный ходатай сможет как-то продвинуть их интересы. А если он не обладает соответствующим ресурсом, то, скорее всего, его выслушают, но больше не позвонят» (из интервью с предпринимателем А., бывшим депутатом одного из муниципальных законодательных собраний Санкт-Петербурга, 2004 г. избрания).

Респонденты подчёркивали, что влияние экономического агента как экономического субъекта, способного реализовать интересы своего бизнеса, определяется его значимостью в качестве политической фигуры, то есть способностью воздействовать на процесс принятия решений в целом («продать вопрос»), а не только в той области, которая имеет отношение к его бизнесу.

Использование конкурентных преимуществ

Способность депутата добиться принятия решения в свою пользу определяется не просто его членством в Законодательном Собрании как центре принятия решений, а включённостью в широкое властное пространство, где многое зависит от способности наладить взаимодействие с другими игроками, в данном случае — с политиками и чиновниками. Следующий фрагмент интервью иллюстрирует это положение¹⁶:

«— Один депутат...пришёл на заседание комиссии, где обсуждался генеральный план застройки города на следующий год... Хотел получить заказ для своей фирмы. Но ему не удалось.

— Почему?

— Если бы он действовал не так открыто, то исход мог бы быть другим. Можно было бы прорешать этот вопрос с губернатором, чиновников подключить из администрации» (из интервью с бывшим депутатом М. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 3-го созыва).

«Прорешать вопрос» означает не только результат, оформленный в виде официального постановления, закона или разрешения. «Прорешать вопрос» означает заблокировать деятельность конкурента путём переговоров с «нужными людьми» в регулирующих и контролирующих инстанциях. В результате конкуренту становится недоступен ключевой ресурс — коммуникативный.

Нельзя однозначно утверждать, что в каждом случае необходимо благодарить депутата за оказанную услугу. Например, один информант, пользовавшийся услугами депутата для получения какого-то решения, уверял, что помощь была оказана «просто так, по знакомству».

Благоприятный исход деятельности на рынке можно гарантировать с высокой долей вероятности, если административный ресурс является эксклюзивным. Однако сращивание бизнеса и власти в разных формах (например, принципал-агентские отношения между экономическим агентом и депутатом) — широко распространённое явление. Используя политический ресурс и поддержку должностных лиц даже на самом высоком уровне, экономический агент вступает в игру, исход которой трудно предугадать. Информационная асимметрия, интересы и возможности конкурента, ограниченность собственных возможностей — все это приходится учитывать.

¹⁶ Речь в интервью шла о строительной сфере, которая, как известно, входит в число приоритетных отраслей российской экономики, поэтому отличается острой конкурентной борьбой на рынке, а следовательно, и борьбой за возможность повлиять на принятие решений.

«— У меня есть объект. Я уже пять лет с ним путаюсь, никак не распутаюсь. Должен быть там культурный центр построен. И вот пять лет вязкой борьбы с людьми, которые хотят это пятно использовать для коммерческого или жилищного строительства... Пять лет. Один звонок! И пять лет!

— Мандат не помогает?

— Но с той стороны — тоже люди. Упорные попались» (из интервью с депутатом К. Законодательного собрания Санкт-Петербурга 4-го созыва).

В результате проведения полевого исследования были выявлены довольно неожиданные факты.

Во-первых, для экономических агентов в составе парламента возможность получения финансовых выгод за счёт управления законотворческим процессом и процессом формирования бюджета существенно уступает по своей значимости коммуникативным возможностям в структурах власти. Очевидна ориентация предпринимателей на решение стратегических задач развития бизнеса, а не на достижение тактических преимуществ.

Во-вторых, приход предпринимателей в парламент можно расценивать как реакцию на активизацию манипулирования институтами контроля и регулирования со стороны представителей различных структур власти. Проблема заключается не столько в самом факте манипулирования (что не ново для России), а в том, что оно осуществляется лицами, чьи полномочия значительно возросли, а контроль поведения со стороны государства остался на прежнем уровне. Скорее, можно говорить об отсутствии контроля. В то же время государственные институты являются объектом манипулирования со стороны собственников. Однако манипуляция возможна только в системе ограничений, задаваемых представителями государства. И наконец, очевидно, что присутствие представителей бизнеса в парламенте выгодно самой власти. Для её представителей бизнесмены оказываются доступным объектом давления в ходе реализации политических инициатив, а также источником финансирования тех или иных проектов.

Заключение

Стратегия предпринимателей в отношениях с представителями государства в ходе ведения бизнеса связана, во-первых, со стремлением рациональных акторов (коим является бизнесмен) использовать высокоэффективный ресурс в ходе рыночной конкуренции. Во-вторых, с тем, что представители государства слабо реагируют на запросы со стороны экономических агентов, но при этом используют доступные им полномочия по регулированию предпринимательской деятельности для достижения партикулярных (бюрократических) интересов.

Если говорить о структуре возможностей, доступных депутату и значимых для собственника, то был сделан следующий вывод: среди ресурсов, доступных депутату, предпринимателя больше всего привлекает широта коммуникативных возможностей. Наличие мандата позволяет экономическому агенту эффективно решать обострившуюся (в Санкт-Петербурге) проблему доступа к лицам, принимающим решения. Они используют возможности не только для «защиты» бизнеса от реальных и потенциальных опасностей, но и для «нападения» на конкурентов. Важно отметить, что эффективность того или иного шага зависит от влияния лица, аффилированного с бизнесом, которая определяется не столько наличием формального политического статуса (депутатского мандата), сколько его содержанием — способностью выстраивать стабильные сети взаимодействия в структурах власти.

В ходе исследования также было установлено, что депутатский мандат не избавляет экономического агента от издержек в форме оплаты за оказанные политиками или чиновниками административные услуги. Отношения экономического агента с представителями государства, которые обеспечивают ему

исключительные условия, имеют форму обмена, специфика которого заключается в большой доле нематериальных выгод, интересующих власть: политическая лояльность и выполнение функций посредничества между представителями законодательной и исполнительной ветвей власти.

В итоге можно утверждать, что игра экономического агента на политическом поле оказывается игрой с положительной суммой. Выгоды, получаемые предпринимателем, намного превышают издержки, связанные с обязательствами по выполнению правил игры. В то же время фактическая неограниченность государства по изменению правил поведения и по манипулированию институтами принуждения не позволяет говорить о полной надёжности даже тех гарантий, которые получает экономический агент за счёт включения в политическое поле.

Приложение

Сайты законодательных собраний регионов

Архангельское областное Собрание депутатов URL: <http://www.aosd.ru/>

Вологодская область, Законодательное собрание URL: <http://www.vologdazso.ru/>

Калининградская областная дума URL: <http://duma39.ru>

Республика Карелия, Законодательное собрание URL: <http://www.karelia-zs.ru/>

Республика Коми, Государственный совет URL: <http://gsrk.ru/>

Ленинградская область, Законодательное собрание URL: www.lenoblzaks.ru

Мурманская областная дума URL: <http://www.duma.murman.ru>

Ненецкий автономный округ, Собрание депутатов URL: <http://www.sdnao.ru/>

Новгородская областная дума URL: <http://www.duma.niac.ru>

Псковская область, Областное собрание депутатов URL: <http://www.pskov.ru/vlast/zakonodatelnaya/sobranie>

Санкт-Петербург, Законодательное собрание URL: <http://www.assembly.spb.ru/>

Сайты региональных избирательных комиссий

Архангельская область URL: <http://www.arkhangelsk.izbirkom.ru/>

Вологодская область URL: <http://www.vologod.izbirkom.ru/>

Калининградская область URL: <http://www.kaliningrad.izbirkom.ru/>

Ленинградская область URL: <http://www.leningrad-reg.izbirkom.ru/>

Мурманская область URL: <http://www.murmansk.izbirkom.ru/>

Ненецкий автономный округ URL: <http://www.nenetsk.izbirkom.ru/>

Новгородская область URL: <http://www.novgorod.izbirkom.ru/>

Псковская область URL: <http://www.pskov.izbirkom.ru/>

Республика Карелия URL: <http://www.karel.izbirkom.ru/>

Республика Коми URL: <http://www.komi.izbirkom.ru/>

Санкт-Петербург URL: <http://www.st-petersburg.izbirkom.ru/>

Литература

Барсукова С.Ю. 2006. *Теневая экономика и теневая политика: механизм сращивания*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.

Гончаров В. 2002. Результат петербургских выборов — боевая ничья. *Российский региональный бюллетень*. URL: <http://democracy.ru/library/newsarchive/article.php?id=245>

Зубаревич Н. 2005. *Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы*. Аналитический доклад. М.: Поматур.

Капелюшников Р.И. 1994. *Что такое право собственности?* URL: <http://www.libertarium.ru/libertarium/kapelushworks>

Капелюшников Р.И. 2008. Собственность без легитимности? *Вопросы экономики*. № 2: 85–104.

Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.

Олейник А. 2008. Рынок как механизм воспроизводства власти. *Pro et Contra*. 12 (2–3): 88–107.

Панеях Э.Я. 2000. Издержки легальной экономической деятельности и налоговое поведение российских предпринимателей. В сб.: Волков В.В. (отв. ред.). *Конкуренция за налогоплательщика: исследования по фискальной социологии*. М.: Московский общественный научный фонд; 26–49.

Панеях Э. Я. 2003. Неформальные институты и формальные правила: закон действующий vs закон применяемый. *Политическая наука*. 1: 33–52.

Паппэ Я.Ш. 2000. Треугольник собственников в региональной промышленности. В сб.: Зубаревич Н. (отв. ред.). *Политика и экономика в региональном измерении. Серия Studia Politica*. 3. СПб.; 109–120.

Паппэ Я. Ш. 2005. Отношения федеральной экономической элиты и власти в России в 2000–2004 годах: торможение в центре и новые стратегии на местах. В сб.: Фрухтманн Я. (отв. ред.). *Региональная элита в современной России*. М.: Либеральная миссия; 77–93.

Полищук Л. 2008. Нецелевое использование институтов: причины и следствия. *Вопросы экономики*. 8: 28–45.

- Пшевворский А. 1999. *Демократия и рынок*. М.: РОССПЭН.
- Радаев В.В. 2001. Деформализация правил. *Вопросы экономики*. 6: 60–79.
- Романова Л. 2006. Революция управляющих. *Smart Money*. 7 ноября. 34. URL: <http://www.smoney.ru/article.shtml?2006/11/07/1652>
- Туровский Р. 2005. Власть и бизнес в регионах России: современные процессы обновления региональных элит. В сб.: Фрухтманн Я. (отв. ред.). *Региональная элита в современной России*. М.: Либеральная миссия; 143–178.
- Эггертссон Т. 2001. *Экономическое поведение и институты*. М.: Дело.
- Яковлев А.А. 2006. *Агенты модернизации*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Яковлев А., Фрай Т. 2007. Реформы в России глазами бизнеса. *Pro et Contra*. 11 (4–5): 118–134.
- Acemoglu F. 2003. *The Form of Property Rights: Oligarchic vs. Democratic Societies*. NBER Working Paper No. 1037.
- Bardhan P. 2005. *Scarcity, Conflicts and Cooperation: Essays in the Political and Institutional Economics of Development*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Diemeier D., Ericson J., Frye T., Lewis S. 1997. Credible Commitment and Property Rights: Strategic Interaction between Political and Economic Actors. In: Weimer D. (ed.). *The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics*. New York: Cambridge University Press; 21–40.
- Emerson R. 1962. Power-Dependence Relations. *American Sociological Review*. 27 (1): 31–41.
- Frye T. 1997. Russian Privatization and the Limits of Credible Commitments. In: Weimer D. (ed.). *The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics*. New York: Cambridge University Press; 113–139.
- Frye T. 2002. Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia. *Europe-Asia Studies*. 54 (7): 1017–1036.
- Frye T. 2004. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia. *The American Political Science Review*. 98 (3): 453–466.
- Haber S. 2002. Introduction: The Political Economy of Crony Capitalism. In: Haber S. (ed.). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. Stanford, California: Hoover Institution Press; 1–24.
- Haber S., Maurer N., Razo A. 2002. Sustaining Economic Performance under Political Instability: Political Integration in Revolutionary Mexico. In: Haber S. (ed.). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. Stanford, California: Hoover Institution Press; 25–75.
- Hellman S., Geraint J., Kaufmann D. 2000. *Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition Economies*. Research Working Paper 2444. Washington, DC: World Bank.

- Jacobs A. 2005. *A Matter of Trust: Cognition, Institutions and the Sources of Credible Commitment*. Research Working Paper. URL: <http://faculty.arts.ubc.ca/jacobs/Jacobs%20Matter%20of%20Trust%20APSA.pdf>
- Kang D. 2002. *Crony Capitalism. Corruption and Development in South Korea and Philippines*. New York: Cambridge University Press.
- Knoke D. 1990. *Political Networks. The Structural Perspective*. New York: Cambridge University Press.
- Krueger A. 2002. Why Crony Capitalism is Bad for Economic Growth? In: Haber S. (ed.). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. Stanford, California: Hoover Institution Press; 1–25.
- North D. 1993. Institutions and Credible Commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 149 (1): 11–23.
- North D., Weingast B. 1996. Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17 century England. In: Alston L., Eggertsson T., North N. (eds). *Empirical Studies in Institutional Change*. New York: Cambridge University Press; 134–166.
- Robinson J.A. 1998. Theories «Bad» Policy. *Journal Policy Reform*. 3: 1–46.
- Riker W., Sened I. 1991. A Political Theory of the Origin of Property Rights: Airport Slots. *American Journal of Political Science*. 35 (4): 951–969.
- Slinco I., Yakovlev E., Zhuravskaya E. 2003. *Laws for Sale: Evidence from Russia*. Working Paper. URL: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2003>
- Tornell A. 2002. Economic Crisis and Reform in Mexico. In: Haber S. (ed.). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. Stanford, California: Hoover Institution Press; 127–150.
- Weimer D. 1997. The Political Economy of Property Rights: Introduction. In: Weimer D. (ed.). *The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics*. New York: Cambridge University Press; 1–20.
- Weingast B. 1997. The Political Commitment to Markets and Marketization. In: Weimer D. (ed.). *The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics*. New York: Cambridge University Press; 43–50.
- Yakovlev E., Zhuravskaya E. 2004. *State Capture and Controlling Owners of Firms*. Working paper. 44. Center for Economic and Financial Research. URL: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2004>
- Yakovlev E., Zhuravskaya E. 2006a. *State capture in a Federation*. Working Paper. 93. Center for Economic and Financial Research. URL: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2006>
- Yakovlev E., Zhuravskaya E. 2006b. *State Capture: From Yeltsin to Putin*. Working paper. 94. Center for Economic and Financial Research. URL: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2006>

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

М.Е. Маркин

Новый институциональный подход в экономической теории и экономической социологии: основные сходства и различия



**МАРКИН Максим
Евгеньевич** —
преподаватель
кафедры
экономической
социологии, младший
научный сотрудник
ЛЭСИ НИУ ВШЭ
(Москва, Россия).

Email: mmarkin@hse.ru

В обзоре кратко представлены ключевые положения наиболее влиятельных направлений новой институциональной экономической теории, связанные с именами О. Уильямсона и Д. Норта; рассматриваются основные идеи нового институционального подхода в экономической социологии, развивающиеся в США в рамках исследований хозяйственных организаций (П. Ди-маджио, У. Пауэлл и др.) и рынков (М. Грановеттер, Н. Флигстин и др.), а также в Европе в русле экономической теории конвенций Л. Болтански, Л. Тевено и др. Завершается обзор обсуждением основных сходств и различий между новыми институциональными подходами в экономической теории и экономической социологии.

Ключевые слова: институт; новая институциональная экономическая теория; новый институциональный подход в экономической социологии; экономическая теория конвенций.

В настоящее время новый институциональный подход является одним из ведущих направлений современной экономической социологии. Изучение встроенности экономического действия в социальные институты находится в центре внимания значительного числа исследователей. Таким образом, институциональная укоренённость выделяется в качестве одной из ключевых форм укоренённости экономического действия в социальных отношениях [Радаев 2005: Гл. 3]. Исследования, выполненные в русле нового институционального подхода, также играют важную роль в рамках социологии рынков как ведущего направления современной экономической социологии [Lie 1997; Радаев 2008].

В отличие от большинства других современных экономико-социологических направлений, имеющих достаточно сильную связь с идеями классиков социологии конца XIX — начала XX века, новый институциональный подход в экономической социологии возник под определяющим влиянием новой институциональной экономической теории. В данном случае экономсоциологи не просто предложили альтернативный взгляд на хозяйственные явления, наполнив их содержание своими интерпретациями и скорректировав базовые рабочие понятия, а напрямую заимствовали у коллег-экономистов ключевые определения, введя их в свой анализ практически в неизменном виде. Вслед за классиком новой институциональной экономической теории Д. Нортом в современную экономическую социологию пришло понимание института как правил и обеспечивающих их выполнение механизмов, которые регулируют повторяющиеся взаимодействия между людьми

[Норт 1993]. Так же как и экономистами, экономсоциологами определяются и другие ключевые понятия (например, «транзакционные издержки» и «права собственности»).

В связи с этим возникает вопрос: *если в рамках современной экономической социологии и новой институциональной экономической теории ключевые понятия (прежде всего «институт») определяются одинаково, то в чём заключаются различия между новыми институциональными подходами в этих двух научных дисциплинах?* Таким образом, цель настоящей работы — сравнить новые институциональные подходы в экономической теории и экономической социологии и выявить их основные сходства и различия.

Для того чтобы сфокусироваться на достижении поставленной цели, свою задачу в рамках этой статьи мы ограничили следующим образом: во-первых, мы будем рассматривать исключительно новый институциональный подход, делая лишь схематические наброски его отличий от старого институционального направления в рамках как экономической теории, так и экономической социологии; во-вторых, в центре нашего внимания находится лишь современная экономическая социология, а все остальные отраслевые социологические дисциплины остаются вне нашего обозрения.

Первая часть настоящей работы посвящена ключевым идеям новой институциональной экономической теории. В ней представлены основные взгляды двух ведущих фигур в рамках рассматриваемого направления — О. Уильямсона и Д. Норта. Во второй части статьи мы рассматриваем ключевые экономико-социологические идеи в русле нового институционального подхода. В США его основы были заложены при исследовании хозяйственных организаций, а затем получили развитие благодаря критике новой институциональной экономической теории М. Грановеттером. На рубеже XX и XXI веков отдельное направление сформировалось на основе «мягкой» альтернативы, предложенной Н. Флигстином. В Европе новый институциональный подход в рамках экономической социологии представлен прежде всего экономической теорией конвенций Л. Болтански и Л. Тевено (новым французским институционализмом).

Завершается настоящая работа обсуждением основных сходств и различий между новыми институциональными подходами в экономической теории и экономической социологии.

Новый институциональный подход в экономической теории

Старый и новый институциональные подходы

Старый институциональный подход в экономической теории, связанный прежде всего с именами Т. Веблена, У. Митчелла и Дж. Коммонса, возник в первой половине XX века как одна из альтернатив неоклассике [Радаев 2005: Гл. 1]. В его основе лежали идеи, разработанные ещё в XIX веке в рамках немецкой исторической школы, которая после «победы» К. Менгера (австрийская школа) над Г. Шмоллером (немецкая историческая школа) в «споре о методах» осталась периферийным направлением экономической теории, уступив пальму первенства маржиналистам [Bostaph 1978]. Согласно старому институциональному подходу, человек следует привычке, его предпочтения изменяются с течением времени, он входит в группы и способен вступать в конфликты по поводу властных полномочий [Радаев 2005: Гл. 1]. Иными словами, идеи, развивавшиеся в рамках старого институционального подхода, в значительной степени посягали на основные предпосылки неоклассической экономической теории [Радаев 2001].

В отличие от своего предшественника, новый институциональный подход в экономической теории выступил, скорее, «мягкой» альтернативой неоклассике [Радаев 2005: Гл. 1]. В его основе лежали идеи, предложенные Р. Коузом в 1930-е годы и развитые им позднее, благодаря которым начи-

нает формироваться представление о фирме как о механизме снижения трансакционных издержек¹ [Coase 1937; Coase 1960; Коуз 1993]. Более или менее законченный вид данная теория приобретает в 1970–1980-е годы, в том числе и в результате разработки поставленной О. Уильямсоном проблемы дихотомии «рынки — иерархии» [Williamson 1975; Уильямсон 1996]. В ситуациях, когда трансакционные издержки являются положительными, экономический анализ должен учитывать влияние институтов, а следовательно, сами институты становятся объектом изучения [Норт 1993]. Однако отличительная особенность нового институционального подхода заключается не столько в том, что он ставит в центр внимания институты (это делали и представители старого институционального подхода), сколько в том, что он предлагает использовать неоклассическую экономическую теорию для их исследования [Коуз 1993]. Иными словами, эти идеи в значительной степени являются модификацией (а не «жесткой» альтернативой) неоклассической экономической теории² [Радаев 2001].

Новый институциональный подход О. Уильямсона

Развивая идеи Р. Коуза о возможности применения инструментов неоклассической экономической теории при изучении институтов, О. Уильямсон отталкивается от основных предпосылок неоклассики. Если хозяйственный агент действует в условиях ограниченности ресурсов (что соответствует базовому пониманию экономического действия [Радаев 2002b]), а также поступает рационально, то он стремится к экономному использованию того, чем обладает, для достижения поставленных целей. В ситуациях, когда познавательные способности актора ограничены (имеет место ограниченная рациональность [Саймон 1993]), хозяйственный агент вынужден при осуществлении выбора опираться на институты, что служит стимулом к их изучению [Уильямсон 1993; Уильямсон 1996: Гл. 2].

Хозяйственному агенту не только свойственны ограниченные (а не абсолютные) познавательные способности, но он также действует в условиях неопределённости и асимметрии информации [Акерлоф 1994], которые возникают вследствие наличия у контрагентов специфических активов, правильно оценить которые они не в состоянии [Уильямсон 1996: Гл. 2–4]. В таких ситуациях институты позволяют предотвратить оппортунистическое поведение, что приводит к образованию фирм (иерархий) в противовес рынкам [Williamson 1975].

По мнению О. Уильямсона, современная экономическая теория во второй половине XX века сделала большой шаг вперёд в направлении изучения институтов, однако удовлетворительные ответы даны ещё далеко не на все исследовательские вопросы [Williamson 2000]. Одна из наиболее важных проблем, которая стоит перед новой институциональной экономической теорией в начале XXI века, заключается в выработке инструментария для включения социальной укоренённости действия хозяйственного агента в экономический анализ [Nee 2005]. Такая постановка вопроса отсылает к так называемому социологическому повороту в новой институциональной экономической теории, связанному прежде всего с именем Д. Норта.

¹ Трансакционные издержки складываются из затрат на поиск и приобретение информации, переговоры и принятие решений, их проверку и обеспечение выполнения [Радаев 2005: Гл. 1].

² В рамках нового институционального подхода в экономической теории принято выделять два основных направления: неинституционализм и новую институциональную экономическую теорию. Первое из них в большей степени соответствует неоклассике, в то время как второе нередко стремится пересмотреть ряд ключевых ее предпосылок [Радаев 2001]. Указанное разделение достаточно условно, в разных классификациях работы одних и тех же авторов относятся к разным направлениям [Шаститко 2010: Гл. 1], поэтому в настоящей статье мы не фокусируемся на вопросе классификации и преимущественно говорим о новой институциональной экономической теории.

Новый институциональный подход Д. Норта

О. Уильямсон рассматривает институты как заданные ограничения совершения экономического действия хозяйственным агентом, и проблема их происхождения остаётся для него, скорее, на периферии анализа. Для Д. Норта, напротив, вопрос возникновения институтов является одним из ключевых. Ответ на него должна дать новая экономическая история [Радаев 2005: Гл. 1].

Основной задачей новой экономической истории Д. Норт видит выработку теоретической схемы для анализа исторически обусловленных препятствий на пути экономического роста [Норт 1993]. Функционирование экономики он связывает с институциональными изменениями, которые имеют свои отличительные особенности в разных странах [Норт 1997]. Иными словами, по мнению Д. Норта, для того чтобы понять механизм осуществления экономических трансформаций, необходимо, во-первых, проследить их эволюцию во времени, а во-вторых, рассматривать истории конкретных государств [Норт 2010].

Несмотря на то что Д. Норт практически во всех своих работах подчёркивает значимость не только формальных, но и неформальных институтов, в центре его собственного анализа прежде всего находится государство как создатель законов и актор, играющий важную роль в поддержании экономического роста. Поэтому в рамках новой институциональной экономической теории одно из центральных мест занимает теория прав собственности [Nee 2005]. В её русле собственность определяется как «пучки» прав на совершение действий с материальными объектами (использовать их, присваивать получаемый от них доход, изменять их форму и местонахождение), а структура прав собственности воздействует на распределение и использование ресурсов хозяйственными агентами особыми путями³ [Радаев 2005: Гл. 1].

Фундаментальное разделение Д. Нортом институтов на формальные и неформальные, обращение к историческим сюжетам для выработки понимания экономических изменений, попытки обсуждать влияние идеологий, культурных верований и конвенций на действия хозяйственных агентов образуют «социологический поворот» в новой институциональной экономической теории [Nee 2005]. Однако критический анализ данного подхода позволяет указать на то, что, несмотря на всё вышперечисленное, современные институциональные экономисты по-прежнему не готовы представить удовлетворительные ответы на ряд ключевых вопросов, в частности, почему хозяйственные агенты следуют правилам, за которыми не стоит принуждение [Greif 1994]. Свои решения указанной проблемы предлагает экономическая социология.

Новый институциональный подход в экономической социологии

Старый и новый институциональные подходы

Проблематика институтов пришла в экономическую социологию вместе с идеями классиков социологической мысли. На рубеже XIX и XX веков ещё сложно говорить о существовании экономической социологии как отдельной отраслевой дисциплины, тем не менее релевантные сюжеты встречаются и у Э. Дюркгейма (например, о разделении общественного труда [Дюркгейм 1996]), и у М. Вебера (например, о возникновении капиталистического общества [Вебер 2002]), и у других представителей социологической мысли того времени. Знаковую роль в формировании старого институционального подхода в экономической социологии сыграли Т. Парсонс и Н. Смелсер, представившие в середине XX века своё видение экономической социологии как отраслевой социологической дисциплины [Parsons, Smelser 1956; Парсонс, Смелсер 2011]. Они синтезировали основные институциональные идеи

³ Значимость влияния структуры прав собственности и обеспечения ее защиты на экономическое развитие государств подчёркивает и другой современный институциональный экономист — Э. де Сото [Coto 2004; Coto 2008].

Э. Дюркгейма, М. Вебера и В. Парето (скорее экономиста, нежели социолога), разработав структурно-функциональную рамку для анализа хозяйственных явлений [Nee 2005].

Современная экономическая социология, возникшая во второй половине XX века, выступила альтернативой не только неоклассической экономической теории, но и старой экономической социологии [Сведберг 2004]. Особенно это заметно в контексте анализа социальных институтов. Новый институциональный подход в экономической социологии не стал развитием старого, а, скорее, сформулировал «жесткую» альтернативу ему. В рамках нового подхода институты уже не понимаются как идеальные стандарты поведения, закреплённые в достаточно отвлечённых схемах действия. В центре внимания исследователей находятся правила, регулирующие повседневную деятельность хозяйственных агентов [Радаев 2001]. Иными словами, понимание институтов в рамках нового институционального подхода в экономической социологии скорее соответствует идеям новой институциональной экономической теории, нежели взглядам представителей старого институционального подхода в экономической социологии.

Новый институциональный подход в США

Основы нового институционального подхода в экономической социологии в США были заложены в 1970–1980-е годы при исследовании хозяйственных организаций. Придерживаясь свойственного представителям неоклассической экономической теории критического взгляда на метафору фирмы как «чёрного ящика», экономсоциологи предложили свои теоретические объяснения того, как организационная структура, во-первых, влияет на экономическое действие, а во-вторых, отвечает на вызовы внешней среды [Swedberg 1991]. Впоследствии такая постановка вопроса стала отправной точкой для развития социологических теорий хозяйственных организаций [Carruthers, Uzzi 2000].

В рамках нового институционального подхода в экономической социологии хозяйственные организации рассматриваются как институционально оформленные образования⁴, а исследователи фокусируются на анализе их формальной структуры [Meurer, Rowan 1977]. Обратив внимание на поразительную однородность организационных форм и практик, экономсоциологи объяснили это явление существующим изоморфизмом (ограничивающим процессом, который вынуждает единицу популяции походить на другие единицы, функционирующие в условиях той же внешней среды) [Димаджио, Пауэлл 2010]. В отличие от популяционных экологов хозяйственных организаций, рассматривающих только конкурентный изоморфизм, который предполагает рациональность, выводящую на первый план рыночную конкуренцию, смену ниш и меры соответствия [Ханнан, Фримен 2004; Олдрич 2005], представители нового институционального подхода в экономической социологии подчёркивают роль институционального изоморфизма. В его основе лежит не только экономическая конкуренция организаций, но и их конкуренция за политическую власть и легитимность [Димаджио, Пауэлл 2010]. Развитие этой идеи найдёт своё отражение в рамках «мягкой» альтернативы основному направлению нового институционального подхода в экономической социологии, связанной прежде всего с именем Н. Флигстина [Флигстин 2003]⁵.

В 1980-е годы в США происходит окончательное формирование новой экономической социологии, в основу которой легла концепция укоренённости экономического действия в социальных отношениях [Сведберг, Смелсер 2003; Сведберг 2004]. В «манифесте» новой экономической социологии М. Грановеттер обращает внимание на незаслуженное игнорирование представителями как неоклассической экономической теории, так и старой экономической социологии роли межличностных взаимодействий

⁴ Рассмотрение хозяйственных организаций как институционально оформленных образований соответствует более широкой теоретической рамке анализа хозяйства как институционально оформленного процесса [Поланьи 2002].

⁵ Вопрос о возможностях и пределах изменения институтов в результате целенаправленных и спонтанных действий хозяйственных агентов является центральным в рамках исследований институциональной динамики [Батурова 2005].

между хозяйственными агентами [Грановеттер 2004b]. В качестве примера применения концепции укоренённости он приводит свою критику новой институциональной экономической теории, в частности предложенной О. Уильямсоном и уже упоминавшейся выше дихотомии «рынки — иерархии» [Williamson 1975]. По мнению М. Грановеттера, обе эти формы взаимодействий хозяйственных агентов не позволяют удовлетворительно разрешить проблему оппортунизма, так как в случае рынка преувеличивается способность сдерживать мошенничество со стороны конкуренции, а в случае иерархии — со стороны отношений власти и подчинения [Грановеттер 2004b]. Согласно экономико-социологическому подходу доверие формируется в рамках межличностных взаимодействий между хозяйственными агентами, а поддерживающие его институты должны рассматриваться как социальные конструкты. Это означает, что правила поведения и способы их поддержания не возникают как автоматическая реакция на экономические потребности. Институты конструируются действиями хозяйственных агентов, которые, в свою очередь, ограничиваются социальной структурой [Грановеттер 2004a].

До настоящего момента мы рассматривали экономические и экономико-социологические теории в русле основных направлений новых институциональных подходов в обеих научных дисциплинах, где институт понимается в соответствии с определением, предложенным Д. Норттом. Иными словами, это базовое понятие трактуется как правила и обеспечивающие их выполнение механизмы, которые регулируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [Норт 1993]. Однако, по мере развития современной экономической социологии, на рубеже XX и XXI веков сформировалась «мягкая» альтернатива основному направлению нового институционального подхода, трансформировавшая исходное определение. Н. Флигстин рассматривает институт не только как правила, но и как разделяемые участниками взаимодействий смыслы [Флигстин 2001]. Такая трактовка базового понятия вплотную сближает институциональную и культурную формы укоренённости экономического действия [Аболафия 2003; Димаджио 2004], а смещение фокуса в сторону анализа борьбы различных групп за определение ситуаций и их «правильные» трактовки [Флигстин 2003] отсылает к властной укоренённости [Радаев 2005: Гл. 5]. По мнению Н. Флигстина, архитектура современных рынков формируется через существующие на них концепции контроля (представления о том, как выглядят конкретный рынок и успешная деловая стратегия на нём), которые, в свою очередь, являются социально сконструированными [Fligstein 2001].

Новый институциональный подход во Франции

Во Франции новый институциональный подход в экономической социологии представлен прежде всего экономической теорией конвенций (новым французским институционализмом). Это направление (как и новая — американская — экономическая социология) возникло в 1980-е годы на волне критики неоклассической экономической теории. В это время М. Грановеттер указал на наличие проблемы укоренённости экономического действия в социальной структуре [Грановеттер 2004b], что определило направление дальнейшего социологического анализа хозяйства в США. Европейская экономическая социология выбрала иной путь, нежели американская. Здесь попытки развить экономический анализ были сконцентрированы на изучении роли конвенций в хозяйственной деятельности [Biggart, Beamish 2003]. Таким образом, экономическая теория конвенций, как и новая — американская — экономическая социология, занимает промежуточное положение между пере- и недосоциализованными концепциями человеческого действия [Грановеттер 2004b], но при этом она отталкивается в своём анализе не от социальной структуры, а от конвенций [Biggart, Beamish 2003].

Экономическая теория конвенций в настоящее время является одним из ключевых направлений современной экономической социологии. Её вклад в данную науку может быть определён как минимум по двум фундаментальным основаниям. Во-первых, экономическая теория конвенций предлагает инструментарий для объяснения последствий наличия различных форм обоснования ценности. Во-вторых, она под собственным аналитическим углом зрения демонстрирует социально сконструированную при-

роду экономического действия [Jagd 2007]. При этом взгляды и новой — американской — экономической социологии, и экономической теории конвенций отличаются от подхода новой институциональной экономической теории к рассмотрению не только институтов, но и других ключевых явлений. Например, в рамках экономической теории конвенций противопоставляются калькулятивное (свойственное экономистам) и интерпретативное (близкое социологам) понимания рациональности. В центре внимания здесь находятся уже не эффективность, а обоснование, не оппортунизм, а социальная идентификация и др. [Favereau 2011].

Экономическая теория конвенций также вносит вклад в создание инструментария для анализа проблемы координации не только экономического действия, но и — в более общем виде — человеческого действия. При этом в фокусе её внимания оказываются основные экономико-социологические исследовательские вопросы, связанные с взаимодействиями и укоренённостью [Jagd 2007].

По мнению С. Ягда, современная экономическая социология имеет недостаток, который может устранить экономическая теория конвенций. Большинство экономико-социологических исследований ограничиваются анализом только двух форм координации (рыночных и межличностных взаимодействий). Экономическая теория конвенций предлагает разнообразие таких форм [Jagd 2004]. Например, в концепции общих миров Л. Болтански и Л. Тевено координация может рассматриваться как минимум на шести основаниях [Болтански, Тевено 2000; Boltanski, Thevenot 2006].

Несмотря на то что обычно под экономической теорией конвенций подразумевают теоретический подход Л. Болтански и Л. Тевено, в действительности данное направление — это более общий проект, объединяющий много европейских, преимущественно французских, экономсоциологов (О. Фавро, Ф. Эмар-Дюверне, А. Орлеана и др.). Один из полюсов данного направления представлен исследованиями А. Орлеана, посвящёнными демонстрации социально сконструированной природы экономического действия, а другой — изучением различных форм обоснования ценности для анализа проблемы координации [Jagd 2007]. Именно последний подход непосредственно связан с именами Л. Болтански и Л. Тевено.

Таким образом, экономическая теория конвенций — одно из ключевых направлений современной экономической социологии. Это европейское течение иначе, чем американское, решает проблему социальной укоренённости экономического действия, помещая в центр анализа не социальную структуру, а вырабатываемые хозяйственными агентами конвенции. Все возрастающая популярность данного, преимущественно французского, направления привела к тому, что в научных кругах был поставлен вопрос о признании его новой парадигмой экономического анализа [Wilkinson 1997].

* * *

С 1970-х годов в США и с 1980-х годов в Европе (прежде всего во Франции) начинает формироваться новое теоретическое и эмпирическое направление экономико-социологических исследований, связанное с изучением институциональной укоренённости экономического действия. С 1990-х годов свой скромный вклад в становление нового институционального подхода в экономической социологии вносят и российские экономсоциологи. Переходные процессы современной России, связанные с трансформацией социалистической формы хозяйства в капиталистическую, не завершённые и к настоящему моменту, приводят прежде всего к развитию теорий неформальной экономики и социологии рынков [Радаев 2003; Барсукова 2004; Барсукова, Радаев 2012]. Используя базовые определения новой институциональной экономической теории, экономсоциологи предложили свои решения ключевых хозяйственных проблем. Так сформировался новый институциональный подход, ставший на рубеже XX и XXI веков одним из ведущих направлений экономической социологии.

Прямое заимствование экономсоциологами ключевых понятий (прежде всего понятия «институт») из новой институциональной экономической теории позволяет поставить вопрос о том, чем различаются новые институциональные подходы в обеих научных дисциплинах, каковы их основные сходства и различия.

Новые институциональные подходы в экономической теории и экономической социологии имеют общий объект анализа, которым являются институты. Одинаковое определение институтов как правил поведения хозяйственных агентов и способов поддержания этих правил, предложенное классиком новой институциональной экономической теории Д. Норт [Норт 1993], позволяет исследователям из разных научных дисциплин говорить на одном языке, понимать друг друга при наличии такого желания (что свойственно скорее экономсоциологам, нежели экономистам). Многие идеи, разработанные в рамках новой институциональной экономической теории, могут быть полезны также и для экономической социологии [Menyashev, Natkhov, Polishchuk, Syunyaev 2011].

Тем не менее новым институциональным подходам в экономической теории и экономической социологии присуще и принципиальное различие. Границы между данными подходами, как и между научными дисциплинами в целом [Радаев 2002а; Радаев 2005: Гл. 3], пролегают в предмете анализа. В рамках новой институциональной экономической теории рассматривается, каким образом хозяйственный агент осуществляет выбор при наличии заданных ограничений в виде институтов. Экономическая социология, в свою очередь, изучает социальное конструирование институтов. Иными словами, данные научные дисциплины ставят перед собой разные исследовательские вопросы, касающиеся общего объекта анализа — институтов.

Литература

- Аболафия М. 2003. Рынки как культуры: этнографический подход. *Экономическая социология*. 4 (2): 63–72. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-2/index.html>
- Акерлоф Дж. 1994. Рынок «лимонов»: неопределённость качества и рыночный механизм. *THESIS*. 2 (5): 91–104.
- Барсукова С.Ю. 2004. *Неформальная экономика: экономико-социологический анализ*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Барсукова С.Ю., Радаев В.В. 2012. Неформальная экономика в России: краткий обзор. *Экономическая социология*. 13 (2): 99–111. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2012-13-2/index.html>
- Батурова Е.Ю. 2005. Институциональная динамика: соотношение спонтанных и целенаправленных действий в установлении новых институциональных образцов. *Экономическая социология*. 6 (4): 93–103. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-4/index.html>
- Болтански Л., Тевено Л. 2000. Социология критической способности. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 3 (3): 66–83.
- Вебер М. 2002. *Протестантская этика и дух капитализма*. Ивано-Франковск: Ист-Вью.
- Грановеттер М. 2004а. Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа. *Журнал социологии и социальной антропологии*. VII (1): 76–89.

- Грановеттер М. 2004б. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. В сб.: Радаев В. В. (отв. ред.). *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 131–158.
- Димаджио П. 2004. Культура и хозяйство. *Экономическая социология*. 5 (3): 45–65. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-3/index.html>
- Димаджио П., Пауэлл У. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–56. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-1/index.html>
- Дюркгейм Э. 1996. *О разделении общественного труда*. М.: Канон.
- Коуз Р. 1993. *Фирма, рынок и право*. М.: Дело.
- Норт Д. 1993. Институты и экономический рост: историческое введение. *THESIS*. 1 (2): 69–91.
- Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.
- Норт Д. 2010. *Понимание процесса экономических изменений*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Олдрич Х. 2005. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях. *Экономическая социология*. 6 (4): 39–53. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-4/index.html>
- Парсонс Т., Смелсер Н. 2011. Хозяйство и общество. *Экономическая социология*. 12 (4): 33–36. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2011-12-4/index.html>
- Поланьи К. 2002. Экономика как институционально оформленный процесс. *Экономическая социология*. 3 (2): 62–73. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-2/index.html>
- Радаев В.В. 2001. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы. *Экономическая социология*. 2 (3): 5–26. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2001-2-3/index.html>
- Радаев В.В. 2002а. Ещё раз о предмете экономической социологии. *Экономическая социология*. 3 (3): 21–34. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-3/index.html>
- Радаев В.В. 2002б. Что такое «экономическое действие»? *Экономическая социология*. 3 (5): 18–25. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-5/index.html>
- Радаев В.В. 2003. *Социология рынков: к формированию нового направления*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Радаев В.В. 2005. *Экономическая социология*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Радаев В.В. 2008. Современные экономико-социологические концепции рынка. В сб.: Радаев В.В., Добрякова М.С. (отв. ред.). *Анализ рынков в современной экономической социологии*. 2-е изд. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ; 21–60.
- Саймон Г. 1993. Рациональность как процесс и продукт мышления. *THESIS*. 1 (3): 16–38.

- Сведберг Р. 2004. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? *Экономическая социология*. 5 (4): 37–55. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-4/index.html>
- Сведберг Р., Смелсер Н. 2003. Социологический подход к анализу хозяйства. *Экономическая социология*. 4 (4): 48–61. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-4/index.html>
- Сото Э., де. 2004. *Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире*. М.: ЗАО «Олимп—Бизнес».
- Сото Э., де 2008. *Иной путь: Экономический ответ терроризму*. Челябинск: Социум.
- Уильямсон О. 1993. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. *THESIS*. 1 (3): 39–49.
- Уильямсон О. 1996. *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*. СПб.: Лениздат.
- Флигстин Н. 2001. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. *Экономическая социология*. 2 (4): 28–55. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2001-2-4/index.html>
- Флигстин Н. 2003. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. *Экономическая социология*. 4 (1): 45–63. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-1/index.html>
- Ханнан М., Фримен Дж. 2004. Популяционная экология организаций. *Вестник Санкт-Петербургского университета*. 3: 51–83.
- Шаститко А.Е. 2010. *Новая институциональная экономическая теория*. 4-е изд. М.: ТЕИС.
- Biggart N., Beamish T. 2003. The Economic Sociology of Conventions: Habit, Custom, Practice, and Routine in Market Order. *Annual Review of Sociology*. 29: 443–464.
- Boltanski L., Thevenot L. 2006. *On Justification: Economies of Worth*. Princeton: Princeton University Press.
- Bostaph S. 1978. The Methodological Debate between Carl Menger and the German Historicists. *Atlantic Economic Journal*. VI (3): 3–16.
- Carruthers B., Uzzi B. 2000. Economic Sociology in the New Millennium. *Contemporary Sociology*. 29 (3): 486–494.
- Coase R. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. 4 (16): 386–405. См. также: Коуз Р. 2007. Природа фирмы. В сб.: Коуз Р. *Фирма, рынок и право*. М.: Новое издательство; 36–57.
- Coase R. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 4: 1–44. См. также: Коуз Р. 2007. Проблема социальных издержек. В сб.: Коуз Р. *Фирма, рынок и право*. М.: Новое издательство; 92–149.
- Favereau O. 2011. New Institutional Economics versus Economics of Conventions: The Difference between Bounded Rationality and... Bounded Rationality. *Economic Sociology*. 13 (1): 22–27.

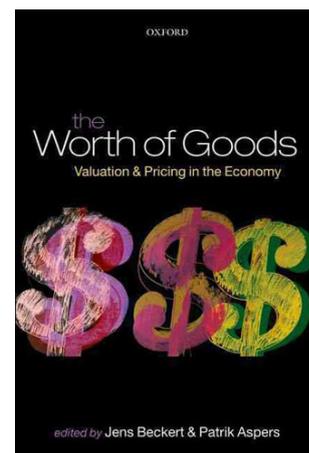
- Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Greif A. 1994. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. *Journal of Political Economy*. 102 (5): 912–950.
- Jagd S. 2004. French Economics of Convention and Economic Sociology. *Экономическая социология*. 5 (4): 22–36. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-4/index.html>
- Jagd S. 2007. Economics of Convention and New Economic Sociology: Mutual Inspiration and Dialogue. *Current Sociology*. 55 (1): 75–91.
- Lie J. 1997. Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*. 23: 341–360.
- Menyashev R., Natkhov T., Polishchuk L., Syunyaev G. 2011. New Institutional Economics: A State-of-the-Art Review for Economic Sociologists. *Economic Sociology*. 13 (1): 12–21.
- Meyer J., Rowan B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*. 83 (2): 340–363. См. также: Мейер Дж., Роуэн Б. 2011. Институционализованные организации: формальная структура как миф и церемониал. *Экономическая социология*. 12 (1): 43–67. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2011-12-1/index.html>
- Nee V. 2005. The New Institutionalism in Economics and Sociology. In: Smelser N., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press: 49–74.
- Parsons T., Smelser N. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Swedberg R. 1991. Major Traditions of Economic Sociology. *Annual Review of Sociology*. 17: 251–276.
- Wilkinson J. 1997. A New Paradigm for Economic Analysis? *Economy and Society*. 26 (3): 305–339.
- Williamson O. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson O. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*. 38 (3): 595–613.

НОВЫЕ КНИГИ

Е.С. Бердышева

Социологи о ценности и цене рыночных товаров

Рецензия на книгу: Aspers P., Beckert J. (eds). 2011.
The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy.
New York: Oxford University Press. 346 p.



БЕРДЫШЕВА Елена Сергеевна — кандидат социологических наук, преподаватель кафедры экономической социологии, старший научный сотрудник ЛЭСИ НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: eberdysheva@hse.ru

Введение

Вы не знаете, что подарить близкому человеку на день рождения? Подарите ему участок на Луне. Уже более 25 лет в мире действует компания The Lunar Embassy¹. С 2000 г. её представительство работает и в Москве. Покупая участок на Луне, вы получаете сертификат, закрепляющий за вами право собственности на приобретение. Это право может быть без лишних забот передано, благодаря чему именинник может быть уверен: участок Луны, который он на досуге может умиротворённо разглядывать в хороший телескоп, не будет перепродан другому лицу без его ведома. И, что особенно приятно, покупка обойдётся всего в 2890 рублей. Или же в 5500 рублей, если вы хотите присоединить к подарку подвеску с кусочком метеорита.

Описанное предложение — вовсе не шутка. Мировой рынок участков на Луне действительно существует. Поэтому единственное, что может вас смутить, так это то, зачем вашему близкому человеку участок на другой планете, а если все-таки он ему нужен, то почему лунный кадастр предполагает столь приемлемые, несравнимые со стоимостью участков на Земле, цены. Активное развитие всевозможных потребительских рынков сегодня ставит перед социологами похожие вопросы.

Ещё недавно ключевая проблема, с которой сталкивались исследователи, анализируя специфику различных рыночных благ, сводилась к неопределённости их качества. Однако сегодня речь уже идёт не столько о том, что потребитель всё чаще затрудняется отличить более качественные товары от менее качественных, сколько о том, что в условиях многообразия современных рынков не всегда понятно, в чем вообще заключается квинтэссенция рыночных продуктов, в чем состоит их ценность, как она соотносится с предлагаемой ценой и каким образом с учётом такого множества неясностей рынки все же функционируют. Одна из попыток разобраться в данных вопросах предпринята авторами рецензируемого сборника «The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy» («Ценность благ: оценивание и ценообразование в экономике»), вышедшего под редакцией Й. Бекерта и П. Асперса в 2011 г. в издательстве Oxford University Press. Сборник объединяет имеющиеся на сегодняшний день результаты недавних исследований

¹ См. URL: <http://www.lunarembassy.com/>

в области конструирования ценности и рыночной цены благ². Задача же нашей статьи состоит в том, чтобы, очертив общее содержание указанного издания, обратить внимание читателей на современные социологические разработки в этой области.

Сборник «Ценность благ: оценивание и ценообразование в экономике» является одним из продуктов проекта по развитию социологии рынков, осуществлённого Институтом изучения обществ им. Макса Планка в Германии, и соответственно итогом многолетних усилий руководителей этого проекта по институционализации темы формирования цены и ценности благ как предмета социологического анализа.

Структура сборника состоит из четырёх разделов, введения и послесловия.

Во введении редакторы-составители обобщают содержание сборника, пытаются реконструировать традицию изучения цены и ценности в классической социологии и ещё раз заявляют о необходимости развития этой традиции в рамках современной экономической социологии.

Первый раздел книги сфокусирован на социальных процедурах конструирования ценности благ.

Второй раздел полностью посвящён формированию представлений о ценности на эстетических рынках, в частности — на рынках вина, моды, современного искусства и креативного перформанса.

Третий раздел объединяет три работы, анализирующие процессы конструирования ценности и цены на финансовые продукты.

Четвёртый представлен единственной статьёй Д. Раваси (D. Ravasi), В. Рындовой (V. Rindova) и И. Стиглиани (I. Stigliani) «Valuing Products as Cultural Symbols: A Conceptual Framework and Empirical Illustration» («Оценивая продукты как культурные символы: концептуальная схема и эмпирическая иллюстрация») и уделяет внимание роли организаций как субъектов производства культурных репутаций и ценности благ.

В качестве послесловия в состав сборника вошла статья Д. Старка (D. Stark) «What's Valuable?» («Что ценно?»), фактически представляющая собой рецензию мэтра на проделанную младшими коллегами работу.

Помимо упомянутых персон, среди авторов статей, вошедших в сборник, есть и другие ключевые для современной экономической социологии имена: М. Фуркад (M. Fourcade), Л. Карпик (L. Karpik), О. Вельтус (O. Velthuis), Ч.У. Смит (Ch. W. Smith).

Как уже было сказано, рассматриваемый сборник развивает исследовательское направление в экономической социологии, которое можно было бы назвать социологией ценности и цены. Тот факт, что цена и ценность неразрывны, вряд ли вызывает у кого-то сомнения, но вот ответ на вопрос о том, в

² Заметим, что статьи, составившие сборник, отчасти уже знакомы читателю, интересующемуся социологией цены и ценности. Все они были представлены в форме докладов на двух ключевых за последние несколько лет научных мероприятиях по данной теме: на конференции «Valuation and Price Formation on Markets» («Определение ценности и формирование цены на рынках»), специально организованной Институтом изучения обществ им. Макса Планка в июне 2009 г. в Менаджио (Италия), и на мини-конференции «Price and Value in Markets and Firms» («Цена и ценность на рынках и в фирмах»), прошедшей в рамках ежегодной встречи Общества по развитию социоэкономики (Society for the Advancement of Socio-Economics) в июле 2009 г. в Париже (Франция).

чём состоит ценность каждого конкретного блага и как она соотносится с присваиваемой этому благу рыночной ценой, отнюдь не очевиден и не однозначен.

Предупреждая возможное разочарование читателей, сразу скажем, что данная книга не о рыночном ценообразовании, хотя тема формирования цены и проходит по ней красной нитью. Авторы не ограничиваются анализом происхождения экономической ценности благ. Они предпринимают попытку посмотреть на процессы оценивания шире, исходя из предположения, что формированию выраженных в деньгах рыночных оценок зачастую предшествует процесс конструирования ценности, реализуемый в различных, в том числе и в нерыночных, контекстах усилиями многообразных социальных акторов.

И снова о проблеме ценности в обществе и в экономической социологии

До недавнего времени социологи достаточно вяло интересовались проблематикой происхождения ценности благ. Однако выпуск столь авторитетным академическим издательством, как Oxford University Press, сборника статей, в котором приняли участие исследователи, находящиеся сегодня на передовой новой экономической социологии, свидетельствует: то время прошло. Хозяйственная жизнь не существует в отрыве от социальной, а значит, экономическую ценность благ нужно изучать, выходя за границы ценообразующих рынков и экономических теорий. Эмпирическому анализу должны быть подвергнуты, во-первых, критерии оценивания, связывающие денежные цены товаров с их ценностью (социальной, эстетической или потребительской); во-вторых, процедуры перевода всех этих ценностей в денежные единицы измерения и, в-третьих, вариации протекания этих процессов в различных социальных контекстах. И этот анализ должен быть социологическим.

Рассматриваемый сборник — не про ценообразование, но ценность и цена с трудом отделимы друг от друга. Всё в жизни имеет свою цену, однако, как метко заметил Дэвид Старк, вовсе не обязательно, что речь идёт о рыночной цене (р. 319).

Экономисты давно настаивали на том, что любому социальному явлению можно присвоить денежную цену. Сегодня социологи приблизились к тому, чтобы с ними согласиться.

Цена и ценность взаимно конституируют друг друга. За выраженной в экономических единицах ценой скрываются социально признанные порядки её обоснования (*accounts of worth*). И если в конце 1990-х годов социологи пытались преодолеть концепцию враждебных миров, противопоставляющую конструктивный мир социальных ценностей деструктивному миру управляемого меркантильными принципами рынка, спустя десятилетие становится ясно: иногда, чтобы обосновать ценность благ там, где о рынке не было и слова, приходится изыскивать способы выразить её в деньгах.

Так, в статье «Price and Prejudice: On Economics and the Enchantment (or Disenchantment) of Nature» («Цена и предубеждение: экономическая наука и очарование (или разочарование) природой») М. Фуркад анализирует механизмы формирования денежных компенсаций за нанесение ущерба окружающей среде, развивая идею о том, что в современном обществе формирование выраженной в деньгах «цены вопроса» является не столько экономическим, сколько политическим проектом.

В качестве примера Фуркад обращается к дискуссии о том, какую цену должна была заплатить компания Exxon Corporation, авария нефтяного танкера которой в 1989 г. вызвала экологическую катастрофу на Аляске. В результате проведённого юристами опроса жителей Аляски выяснилось, что каждая семья была готова заплатить в среднем 31 долл. за реанимацию пострадавшей от нефти бухты. Помноженная на число домохозяйств, проживающих в пострадавшем регионе (а их оказалось 90 млн), эта средняя цифра позволила выставить штраф размером в 2,8 млрд долл., объявить бухту природным наследием и даже запустить новые программы экологического контроля нефтяных танкеров.

Осознавая искусственность, социальную сконструированность процессов калькуляции, принимая во внимание перформативность экономического знания, социологи пересматривают свои убеждения о деструктивном влиянии маркетизации на социальный порядок. Присвоение чистому морю денежной цены коммодифицировало его, но вместе с тем обеспечило его сакрализацию.

В современном мире коммодификация и сакрализация, как выясняется, сплошь и рядом идут рука об руку (р. 58). Неудивительно, что стремление к эффективности ставится во главу угла и в общественном секторе. Подтверждением тому выступают результаты исследования, изложенные Л. Карпиком в работе «What is the Price of a Scientific Paper?» («Что составляет цену научной статьи?»). Проблема конструирования инструментов для оценки добротности (*judgment devices*) продуктов научных исследований стоит в академической среде не менее остро, чем задача дифференциации качества товаров в коммерческом секторе. Полученные с помощью таких инструментов оценки качества лежат в основе распределения ресурсов в научной среде. Последнее, как показывает Карпик, привносит в академическое сообщество логику эффективности, присущую предпринимательской деятельности и менеджериализму (р. 63).

Наиболее популярным способом оценки научных достижений является оценка качества статей по уровню журналов, в которых они опубликованы. Значимость научной статьи в таком случае тем выше, чем больше индекс её цитируемости, импакт-фактор журнала, в котором она опубликована, и, следовательно, потенциальные шансы автора получить грант на новое исследование при включении её в список своих публикаций. Сети оценивания в академической среде представлены такими акторами, как редакторы авторитетных рецензируемых журналов и рецензенты, публикующие в этих журналах свои впечатления от прочитанного. Роль гарантов качества принимают на себя издательства, отбирающие книги для публикации, комитеты, присуждающие научным работам призы имени авторитетных предшественников.

Однако все эти формальные индикаторы качества научного продукта, по мнению Карпика, не всегда меряют то, что должны. Является ли множество рецензий на книгу индикатором её качества или показателем того, что её редакторы имеют хорошую репутацию и основательно включены в соответствующие исследовательские сети, где и находятся рецензенты? Каким образом присваиваются именные награды? Кроме того, системы оценки качества не являются постоянными. Люсьен Карпик доказывает это, анализируя научную реформу во Франции, в ходе которой функции института экспертных агентств, ранее оценивавших качество научных исследований, переходит в ведение рецензируемых журналов. Он отказывается отождествлять научные статьи и книги с обычными экономическими благами. По его мнению, научные статьи — это не доверительное благо (*credible good*), не инспекционный (*search good*) и даже не опытный товар (*experience good*). Продолжая развивать свою концепцию об экономике сингулярностей, Карпик настаивает на том, что научная работа — это сингулярность, нечто уникальное, плохо соизмеримое, характеризующееся радикальной неопределённостью качества. И при таком подходе есть всего две логики оценивания — логика достижений (*logic of excellence*) и логика славы (*logic of glory*).

Логика достижений подразумевает, что качество научной работы оценивается с точки зрения того, какой рейтинг в различных институционализованных системах измерения академических достижений она обеспечивает. Следование такой логике, с одной стороны, способствует росту производства статей, с другой же, ведёт к стандартизации исследований, провоцирует тематический конформизм, выдвигает на первый план задачи научного перформанса. Так поддерживается функционирование нормальной науки, но минимизируется вероятность научных революций.

Что касается логики славы, то в этом случае в основе определения ценности проделанной научной работы лежат её оригинальность, широта взглядов, постановка новых исследовательских задач и рас-

ширение исследовательских перспектив. Результаты выполненных в этой логике исследований делают возможным пересмотр ядра господствующей научной парадигмы.

Ценность как предпосылка существования рынка

Для существования потребительских рынков решение проблемы оценивания (*valuation problem*) имеет принципиальное значение. Рынки не могут возникнуть там, где акторы не знают, какие именно товары стоят того, чтобы выставлять их на продажу, и как должна быть измерена их стоимость. Определённость в этих вопросах задаёт ценности, лежащие в основе рыночного порядка, и отграничивает одни рынки от других (р. 224). Между тем, будучи предпосылкой рынка, ценность (в отличие от цены) обычно рождается за его пределами. Потому-то, как показывает Йенс Бекерт в статье «The Transcending Power of Goods: Imaginative Value in the Economy» («Трансцендентная сила благ: воображаемая ценность в экономике»), в современном обществе не происходит насыщения рынков (*saturation of markets*).

Что привлекает покупателей в товарах, которые они приобретают? По мнению Бекерта, существует всего три возможных источника ценности товара: физические характеристики товара, помогающие удовлетворять потребности; позиционные свойства товара, то есть его способности преобразовывать социальный статус покупателя, и образные (*imaginative*) качества товара, отсылающие к более общим социальным ценностям. Именно эта иллюзорная символическая ценность благ и обеспечивает экономический рост современным экономикам. На происхождении образной ценности товаров автор и фокусирует своё внимание.

Возвращаясь в своих рассуждениях к идеям Эмиля Дюркгейма, Йенс Бекерт полагает, что прочную основу социологии оценивания (*sociology of valuation*) могут составить труды классика в области социологии религии. Как религиозные верования, так и ценность вещей неотделимы от общественных ценностей, господствующего морального порядка и социальных практик. А действие символической ценности товара особенно схоже с действием ценности религиозных тотемов, которые выражают коллективные представления морального сообщества и создают основу для духовной жизни; ценность же товара для потребителя всегда заключается в возможности выразить с его помощью свои социальные и нравственные убеждения (р. 112).

Существуют три измерения трансцендентного: временное (и потребитель чувствует себя сопричастным с прошлым или будущим), пространственное (и потребитель чувствует себя ближе к желанным, но недостижимым местам) и социальное (и потребитель чувствует себя связанным с социальными группами, к которым в реальности не принадлежит). Приобретая все новые и новые товары, характеристики которых отражают те или иные аспекты трансцендентности, потребители приобщаются к высшим ценностям (р. 125).

Различные аспекты ценности товаров могут взаимно конституировать друг друга. Так, в статье «Pricing Looks: Circuits of Value in Fashion Modeling Markets» («Цена внешности: схемы образования стоимости на рынках супермоделей») Э. Миерс (A. Mears) показывает, как в условиях высокой неопределённости, когда производители точно не знают, что именно из предложенных ими товаров будет покупаться и по какой цене, конструируются позиционный и символический аспекты ценности блага.

Выясняется, что в модельном бизнесе работа манекенщиц, занятых на показах в сегменте высокой моды, оплачивается по бартеру — дизайнерскими вещами, сумками и т. д., что не может являться источником заработков для предоставляющих их услуги модельных агентств. Подобный порядок возможен благодаря тому, что дизайнеры уверены: вполне уместно ничего не заплатить модели за участие в показе, ведь само это участие обеспечивает ей серьёзный статусный рост.

Престиж — форма валюты на эстетических рынках (р. 167). Повышенное внимание к манекенщице и восхищённые разговоры о её внешности — ключевой фактор роста цены её услуг. Конвертация обретенного в сфере высокой моды престижа в экономический капитал происходит в массовом сегменте рынка, где и супермодели, и их менее известные коллеги из авторитетных модельных агентств получают оплату своего труда уже в денежном выражении.

Моделям приходится попеременно участвовать как в показах высокой моды (*haute couture*), так и в проектах массового рынка. Занятость исключительно в коммерческом сегменте способна девальвировать высокий статус. Как следствие, агентствам приходится не только контролировать профессиональную биографию каждой из подопечных, но и выстраивать баланс между числом своих моделей, включённых в высокий и коммерческий сегменты моды. На эстетических рынках экономическая ценность маркируется ниже, чем ценность символическая.

Похожая ситуация наблюдается на рынках товаров-сюрпризов (*surprise generating products*), о которых в своей статье «Infinite Surprises: On the Stabilization of Value in the Creative Industries» («Бесконечные сюрпризы: о стабилизации ценности в креативных индустриях») рассуждает М. Хаттер (M. Hutter).

Товарами-сюрпризами автор называет продукты креативной индустрии: театральные постановки, музейные выставки, музыкальные концерты, компьютерные игры и т. д. Все они ценятся за то, что опыт их потребления обещает нечто неожиданное и новое. И тем сложнее решить здесь проблему стабилизации их ценности: вместо осязаемой полезности, оценки товаров-сюрпризов неизбежно восходят к субъективному ментальному переживанию. И потому особое значение для торговли ими имеют сети оценивания (*valuation networks*).

На креативном рынке в состав сетей оценивания входят не только профессионалы (критики, продюсеры и т. д.), но и любители, то есть почитатели. Все эти агенты выполняют на рынке бесценную миссию: производят хвалебные суждения (*judgments of praise*), которые ложатся в основу системы оценок качества продуктов креативного рынка. Причём между профессионалами и любителями, как показывает автор, наблюдается занятное разделение труда. В то время как любителям предписано производить восторженные оценки, облакая их в категории субъективного переживания, профессионалы вольны опираться на уже существующие «якори» ценности (*value anchors*).

«Якори» ценности объединяют под собой разделяемую всеми систему категорий, ссылаясь на которые принято обсуждать и оценивать творческий продукт. Особое значение имеют «якори» абсолютной ценности, а именно продукты креативных индустрий, по поводу высокого качества которых складывается консенсус: такие продукты могут впоследствии использоваться в качестве эталона для производства относительных оценок товаров, выпускаемых в будущем. Популярные сегодня списки «100 лучших фильмов XX века» или «10 книг, которые Вы обязаны прочитать» — примеры «якорей» абсолютной ценности, применяемых в креативных индустриях.

Социальные акторы как производители ценности

Производство социальных представлений о ценности товаров, являющихся «якорями» для соответствующих им денежных цен, — дело рук участников рынка, а не сверхъестественных трансцендентных сил. Вместе с тем, как настаивают авторы работы «Valuing Products as Cultural Symbols: A Conceptual Framework and Empirical Illustration» («Оценивая продукты как культурные символы: концептуальная схема и эмпирическая иллюстрация») Д. Раваси, В. Рындова и И. Стиглиани, изучению роли рыночных акторов в конструировании символического содержания товаров в социологии пока уделяется недостаточно внимания (р. 302)

В этой статье на примере истории скутера компании Vespa показывается, что социальные категории, которые задают характеристики продукта, в значительной мере отражают культурный капитал производителей или символический капитал объединяющих их организаций. Принятое руководством компании Vespa эмоциональное решение сделать свой скутер корпоративным символом позволило превратить его в экспонат для корпоративной музейной коллекции, переопределить этот ходовой товар как культурный и исторический артефакт и убедительно продемонстрировать, что при производстве товаров личный опыт и намерения людей, занятых в производстве, оказываются ещё одним видом ресурсов (p. 302).

Ранее в исследованиях предполагалось, что за порядками обоснования ценности на рынке существует раз и навсегда закреплённый консенсус. Однако анализ рынков в динамике помогает увидеть, как то и дело на рынке сходятся очень разные миры значений, и вопрос заключается в том, какие социальные акторы и при каких обстоятельствах налаживают мосты между ними. Так, например, конструирование ценностей, необходимое для становления финансового рынка в Кении, в значительной мере производилось государством. Подробный анализ этого процесса представлен в статье Кристофера Енки (Ch. Yenkey) «Selling Value in Kenya's Nairobi Stock Exchange» («Продавая ценность на фондовой бирже Найроби в Кении»). Как уже говорилось, рынки невозможны там, где акторы не способны распознать смысл и ценность предлагаемых на них продуктов. Например, в развивающихся странах; там население с трудом представляет, зачем ему участвовать в приватизации и инвестировать, приобретая себе долю в государственной собственности. Несложно создать фондовую биржу в стране. Однако появление фондовой биржи ещё не означает возникновения фондового рынка (p. 248). Чтобы рынок заработал, нужно привлечь к его продукту интерес продавцов и покупателей. В Кении для этого понадобилась масштабная государственная рекламная кампания, связывающая приобретение акций с мечтами жителей о восходящей социоэкономической мобильности. Государству, являющемуся в Кении оплотом ресурсов, пришлось разъяснять неопытному в области инвестирования населению, что участие в приватизации представляет собой редкую возможность получить доступ к государственному богатству (p. 268). Будущим инвесторам не обязательно быть финансово грамотными и разбираться в финансовых продуктах. Достаточно было, чтобы продукты проассоциировались с идеалами, к которым стремится население. Таким образом, способность акторов принимать решения на основе объективной калькуляции далеко не обязательное для существования рынка условие.

Акош Рона-Таш (Akos Rona-Tas) и Стефания Хисс (Stefanie Hiss), анализирующие роль рейтинговых агентств и кредитных бюро в определении ставок на рынке ипотечного кредитования в США в статье «Forecasting as Valuation: The Role of Ratings and Predictions in the Subprime Mortgage Crisis in the US» («Прогнозирование как производство ценности: рейтинги и предсказания как факторы кризиса субстандартной ипотеки в Соединённых Штатах»), демонстрируют, что государство — далеко не единственный актор, способный легитимировать ценность на рынке.

Банки не могут самостоятельно определить степень благонадёжности заёмщиков, что мешает им адекватно назначать ставки по кредитам. На финансовых рынках, так сильно зависящих от точности предсказаний о будущем, «чудо» рынка (*marvel of the market*) срабатывает далеко не всегда. Зафиксировать цену на финансовые продукты удаётся лишь благодаря работе особых рыночных акторов, которым делегирована данная функция. Рейтинговые агентства играют роль квазирегуляторов на рынке ипотечного кредитования, без их утверждения сделки здесь не могут заключаться.

Хотя банки и инвесторы имеют собственные системы оценки потенциальных заёмщиков, они редко отказываются от услуг специализированных агентств, которые предоставляют рейтинги должников (*debtors*). Эти рейтинги выступают «якорями» цены, помогают кредиторам принять решение о целесообразности выдачи кредита и уровне его ставки в каждом конкретном случае (p. 227).

Ещё одним «якорем» цены являются очки (*credit scores*), присваиваемые кредитными бюро заёмщикам на основании их кредитной истории и репрезентирующие благонадёжность клиентов, то есть их ценность в глазах банка.

Вместе с тем важно понимать, что и рейтинговые оценки, и кредитные очки представляют собой социальные конструкты, по поводу легитимности которых на рынке заключены негласные конвенции. Рейтинговые агентства особым формализованным образом собирают информацию о заёмщиках, анализируют её статистически и позиционируют результаты как обладающие объективностью. В это же время кредитные бюро в США долгое время использовали индекс FICO, разработанный компанией Fair Isaac Corporation для оценивания возможностей заёмщиков по возврату кредита.

Сконструированность описанных инструментов оценивания оказалась очевидной в условиях кризиса, в инициировании которого, по данным авторов, сами кредитные бюро и рейтинговые агентства сыграли не последнюю роль.

В 2006 г. предсказательные возможности индекса FICO были подвергнуты критике. Статистический анализ данных за несколько лет сделал заметным тот факт, что различия в оценках благонадёжных и неблагонадёжных заёмщиков составляют в среднем не более 10 баллов. На этом фоне рейтинговые агентства стали пересматривать свои данные, что вылилось в коррекцию анонсированных ранее на рынке рейтингов. Последовавшая за этим серия пересмотров сделок со всей очевидностью продемонстрировала сформировавшийся на финансовом рынке «мыльный пузырь».

Таким образом, финансовый кризис в США 2008 г. был в значительной мере кризисом ценовых «якорей». Как он стал возможен? Рона-Таш и Хисс полагают, что причиной послужило качество данных, используемых для построения финансовых рейтингов. Долгое время показатели кредитного скоринга FICO были недоступны заёмщикам, которые не имели представления о том, насколько кредитоспособными они выглядят в банковской системе. Однако со временем у американцев появилась возможность покупать соответствующую информацию. А параллельно возникли и множество веб-сайтов, помогающих физическим лицам понять, какие аспекты их кредитной истории меняют их кредитный индекс в лучшую или худшую сторону (р. 234).

Ни одна система измерения не совершенна, отмечают авторы статьи (р. 242). На американском рынке ипотечного кредитования слабыми сторонами систем, стабилизирующих ценность и цены в этой сфере, оказались простота (*cognitive simplicity*) и публичность (*public availability*) (р. 242). Заметим, что указанные недостатки стали очевидными далеко не сразу, хотя их действие оказалось для рынка сокрушительным. Таким образом, важно отслеживать, при каких условиях происходит дестабилизация присущих рынку систем оценивания.

Трансформация критериев ценности может происходить под влиянием мировой интеграции. Как это случилось на рынке вина, описанном в статье М.-Ф. Гарсия-Папет (M.-F. Garcia-Parpet) «Symbolic Value and the Establishment of Prices: Globalization of the Wine Market» («Символическая ценность и установление цен: глобализация рынка вина»). На примере винодела Айме Жубера, решившего делать элитное вино в регионе Лангвидон, где действовали государственные винодельни, обеспечивающие массовый рынок, автор демонстрирует, как на рынке вина появляется новая система оценивания качества. Краеугольным камнем системы АОС (Appellation d'Origine Controlée — Исконное контролируемое название) были природная концепция вина и понятие «терра», объединяющее в себе географическое своеобразие местности и характерные для неё традиции производства вина и связывающая их с престижем (р. 134).

Несмотря на высокую репутацию на мировом рынке, произведённые в стигматизированном регионе вина Жубера не соответствовали критериям качества по системе АОС. Иными словами, институцио-

нализированные системы экспертных оценок на рынках могут маргинализировать отдельных игроков, лишая их возможности участвовать в рыночной конкуренции. Анализ условий такого участия важен для понимания ценообразования. Однако на глобальном рынке локальные системы экспертной оценки могут отодвигаться на второй план. Очутившиеся за пределами конкурентной среды аутсайдеры развивают свои системы классификации, обучая потребительскую аудиторию новым критериям качества (р. 148).

Развитие рынка вина, произведённого в «новом мире» (США, Австралия, Чили, Аргентина, Новая Зеландия) и не вписывающегося в ограниченную террой систему классификации, способствовало формированию уже на мировом рынке новых авторитетных систем оценки качества вина, связанных, например, непосредственно с сортами винограда (Фестиваль Шардоне) или даже с ценовыми иерархиями, ассоциируемыми с качеством (р. 143).

Такие явления, как социальные движения за этическое потребление и корпоративную ответственность бизнеса, также могут сказываться на процессе конструирования рыночной стоимости товаров. Появление у покупателей нравственных требований к процессам производства порождает новые измерения качества. В статье «The Value of Ethics: Monitoring Normative Compliance in Ethical Consumption Markets» («Ценность этики: мониторинг нормативного соответствия на рынках этического потребления») П. Гуревич (P. Gourevitch) подчёркивает, что ожидания потребителей относительно того, что при производстве данного продукта не имела места эксплуатация женщин, детей или животных, что оно не нанесло вреда окружающей среде, и т. д. и т. п., меняют рынок. Люди теперь готовы платить большую цену за товары, потребление которых является этическим. Одновременно с этим клиенты не могут самостоятельно справиться с задачей определения аутентичности продукта, степени его реального соответствия выставленным нормативным критериям. Они вынуждены полагаться на оценки, конструируемые третьей стороной. В результате поворот к этическому потреблению создаёт почву для роста рыночной власти общественных организаций, берущих на себя функцию мониторинга деятельности производителей и позиционирующих собственные бренды как инструмент гарантирования этичности различных продуктов.

Рынки как инструменты калькуляции

Ценность блага — необходимая предпосылка для присвоения ему цены. Однако и цены как таковые обладают перформативным эффектом. Например, по словам Чарльза Уолтера Смита, автора статьи «Coping with Contingencies in Equity Option Markets: The “Rationality” of Pricing» («В борьбе со случайностями на рынках фондовых опционов: "рациональность" ценообразования»), многие финансовые рынки существуют только за счёт моделей и формул ценообразования, которые они используют (р. 273). Говоря так, Ч. Смит отсылает нас к истории разработки формулы Блэка—Скоулза—Мертон для определения цены опционов (*Black—Scholes—Merton option-pricing model*), введение которой в практическую деятельность стало поворотным моментом в развитии рынков этих ценных бумаг. Смит приходит к выводу, что в повседневной жизни теоретические модели составляют лишь общую рамку формирования цены рыночных сделок. В каждом конкретном случае цена определяется в ходе взаимодействия между акторами (р. 273). Примечательно, что выставление цены и реакция на неё не обязательно определяются рационально. Смит заявляет, что, хотя экономическая социология вслед за М. Вебером обычно исходит из предположения о том, что за наблюдаемыми событиями скрывается некий порядок, а ход исторического развития делает общество всё более рациональным, подобная аксиоматика, возможно, нуждается в переосмыслении. Социальная жизнь сложна и полна случайностей, и людям приходится иметь с ними дело. Рынок опционов — пример сферы, где наличие случайностей, беспорядок (*disorder*) представляется её участникам фундаментальной характеристикой среды. В таких условиях калькуляция цен сделок оказывается проблематичной. Акторам сложно наделять волатильные цены смыслом. Устойчивых практик ценообразования здесь также не вырабатывается.

Принятие решений, в том числе и о цене, осуществляется на чувственном уровне, интуитивно, за счёт сживания актора с ситуацией (*acting sensibly*) (р. 292). Такое поведение, по мнению Смита, говорит о зарождении нового типа рациональности, проявления которой можно встретить в областях, где роль случайностей очень велика, — в хирургии, в судах, в экстремальных видах спорта. Не учитывая этого обстоятельства, социологи так и продолжают обозначать наблюдаемое в условиях высокой неопределённости поведение акторов как «рациональное» (в кавычках).

Процессы ценообразования социальны и потому вариативны. Продолжая свои исследования рынков современного искусства, Олав Вельтус (Olav Velthuis) в новой работе «*Damien's Dangerous Idea: Selling Contemporary Art at Auction*» («Опасная идея Дэмьена: продажа произведений современного искусства на аукционе») ещё раз обращает внимание читателя на то, что «цены не устанавливаются посредством нейтральных рыночных механизмов, служащих интересам экономических агентов или возникающих благодаря их эффективности на равновесных рынках... Сами цены укоренены в смысловых структурах (*meaning structures*) рынков, в институциональных контекстах, предпосланных этим рынкам, и в ценностях, разделяемых акторами, развивающими данные рынки» (р. 178).

Олав Вельтус говорит о существовании трёх основных механизмов рыночного ценообразования: переговоры (торг), аукцион и выставление фиксированных цен. Почему цены на произведения признанных художников могут устанавливаться на аукционах, а продажа картин наших современников осуществляется исключительно по фиксированным ценам (*posted prices*) и через картинные галереи? Это и есть основная интрига очередного исследования голландского социолога. Анализ исторических документов и данные интервью с арт-дилерами проливают свет на целый ряд обстоятельств, указывающих на то, что аукционы воспринимаются как неуместная форма установления цены на первичном рынке произведений искусства (р. 183–184). В первую очередь это связано с тем, что аукционы, по мнению участников рынка, коммерциализируют искусство. Это не опасно в случае с уже признанными произведениями, но ставит под угрозу художественную ценность картин молодых авторов: презентация их картин априори в коммерциализированном контексте способна разрушить их репутацию в кругу коллекционеров. Кроме того, контакт между продавцами и покупателями в случае аукциона мимолётен, а это лишает их общения, нужного для производства ценности картин. И главное: демократичная природа аукциона, с его публичностью и открытостью для каждого, кто готов платить, препятствует созданию на рынке такого необходимого блага, как принадлежность к узкому кругу избранных, тесному сообществу ценителей современного искусства. Приобретение картин пока ещё мало известных художников по фиксированным ценам в галереях через арт-дилеров обеспечивает столь важное для клиентов ощущение эксклюзивности и конфиденциальности (*privacy*). Таким образом, выбор между различными способами ценообразования на рынках диктуется не столько экономическими соображениями, сколько институциональной, структурной и культурной спецификой. И риски, которым современный британский художник Дэмьен Стивен Хёрст (Damien Hirst) подвергал рынок искусства, выставляя свои работы на аукционе, обусловлены игнорированием этой закономерности.

Заключение

Итак, мы рассмотрели (конечно же достаточно бегло) основные идеи, развиваемые авторами сборника «*The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*» в отношении проблематики социального конструирования цены и ценности рыночных товаров. Безусловно, читатели найдут для себя массу полезного и содержательного при внимательном прочтении представленных в сборнике работ. Однако особый интерес, как нам кажется, эти работы вызовут у читателей, которые только входят в тему и желают поскорее в неё погрузиться.

В некотором смысле рассмотренное нами издание можно считать печальным примером того, как длительность процесса производства академического продукта ведёт к девальвации его ценности. Ещё

в 2009 г. можно было сказать, что выход сборника, полностью сфокусированного на проблематике социального происхождения ценности и цены благ, является необходимым усилием по легитимации данного исследовательского поля, расширению теоретических перспектив новой экономической социологии. Тогда же можно было бы с удовлетворением отметить стремление авторов вернуть в дискурс о ценности и цене идеи классиков социологии — Г. Зиммеля, Э. Дюркгейма, Д. Дьюи.

Однако буквально в последние два-три года проблематика происхождения ценности и рыночной цены очень активно зазвучала в трудах экономсоциологов. В 2009 г. вышла книга Д. Старка «*The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*» («Смысл диссонанса: порядки ценности в хозяйственной жизни»)³. В 2010 г. опубликована работа Л. Карпика «*Valuing the Unique: The Economics of Singularities*» («Оценивая уникальное: экономика сингулярностей»)⁴. В итоге многие концепты, развиваемые авторами сборника за счёт кооперации с экономической антропологией или же на волне становления перформативного подхода к анализу потребительских рынков, сегодня являются уже очень знакомыми исследователям, имеющим дело с данным предметом. Воодушевления эмпирическими результатами или теоретическими выводами, которого ожидаешь, беря в руки новую книгу на любимую тему, по прочтении данного сборника работ так и не происходит. Напротив, констатируешь, что очень многие важные проблемы, существующие в данной области, теперь хоть и кажутся ещё более очевидными, так и остаются нерешёнными. Например, так и не удаётся выбраться из терминологической путаницы: границы между понятиями «стоимость» (*worth*), «ценность» (*value*), «цена» (*price*), «оценка» (*valuation*), «суждение» (*judgment*), «измерение» (*measurement*), «соизмерение» (*commensuration*) до сих пор не определены, и представленные тексты не помогают продвинуться в этом направлении. Не оставляет и ощущение эклектичности предложенных идей. Казалось бы, уже пора переходить к выстраиванию каких-то стройных социологических концепций, объясняющих особенности процессов конструирования ценности и цены в зависимости от параметров рынков ли, продуктов ли и т. д. Но этот шаг не делается. Интерпретируя существование тех или иных рыночных институтов или инструментов утверждения ценности и ценообразования, авторы обращаются к давно известным экономическим максимам об асимметрии информации, неопределённости качества товаров и т. д. Выйти за пределы этих схем в общем-то не удаётся. Как следствие, объединённые под одной обложкой работы остаются собранием интересных находок, но не дают стройной социологической картины изучаемых явлений. Ответить на вопросы о том, зачем имениннику может пригодиться участок на Луне, и почему цена на такой подарок является настолько бюджетной, с опорой на данную книгу получится только у читателей с чрезвычайно богатым социологическим воображением. Остальным же только и останется недоумевать по этому поводу и удивлённо реагировать на восторженные лозунги компании The Lunar Embassy о том, что участки на Марсе всё ещё тоже доступны.

³ Stark D. 2009. *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

⁴ Karpik L. 2010. *Valuing the Unique: The Economics of Singularities*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Приложение

Содержание сборника

1. *Patrik Aspers, Jens Beckert*. Value in Markets

Section I. What is Valuable?

2. *Marion Fourcade*. Price and Prejudice: On Economics and the Enchantment (or Disenchantment) of Nature

3. *Lucien Karpik*. What is the Price of a Scientific Paper?

4. *Peter Gourevitch*. The Value of Ethics: Monitoring Normative Compliance in Ethical Consumption Markets

5. *Jens Beckert*. The Transcending Power of Goods: Imaginative Value in the Economy

Section II. Aesthetic Markets

6. *Marie-France Garcia-Parpet*. Symbolic Value and the Establishment of Prices: Globalization of the Wine Market

7. *Ashley Mears*. Pricing Looks: Circuits of Value in Fashion Modeling Markets

8. *Olav Velthuis*. Damien's Dangerous Idea: Selling Contemporary Art at Auction

9. *Michael Hutter*. Infinite Surprises: On the Stabilization of Value in the Creative Industries

Section III. Financial Markets

10. *Akos Rona-Tas, Stefanie Hiss*. Forecasting as Valuation: The Role of Ratings and Predictions in the Subprime Mortgage Crisis in the US

11. *Christopher Yenkey*. Selling Value in Kenya's Nairobi Stock Exchange

12. *Charles W. Smith*. Coping with Contingencies in Equity Option Markets: The «Rationality» of Pricing

Section IV. Organizations

13. *Davide Ravasi, Violina Rindova, Ileana Stigliani*. Valuing Products as Cultural Symbols: A Conceptual Framework and Empirical Illustration

Postscript

14. *David Stark*. What's Valuable?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

Е.С. Кулдина

О Лаборатории сравнительных социальных исследований (ЛССИ) НИУ ВШЭ



КУЛДИНА Екатерина Сергеевна — стажёр-исследователь ЛССИ НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: ekuldina@gmail.com

Лаборатория сравнительных социальных исследований (ЛССИ) создана при непосредственной поддержке Министерства образования и науки России в рамках программы мегагрантов в ноябре 2010 г. Цель данной программы — привлечь ведущих зарубежных учёных в российские университеты для продвижения отечественной науки.

Так, научным руководителем ЛССИ является Рональд Инглхарт, профессор политологии Мичиганского университета, США (University of Michigan, USA), удостоенный в 2011 г. за свои многочисленные работы премии Скитти (The Johan Skytte Prize) в области политологии. Исследования профессора Инглхарта посвящены культурным изменениям и их последствиям. Используя данные глобального проекта «Всемирное исследование ценностей» (World Values Survey), возглавляемого им с 1981 г., которое содержит информацию о почти 90 странах мира, он изучает связи между экономическим развитием, общественными ценностями и убеждениями и развитием политических институтов. Работы Инглхарта переведены на многие языки, в том числе на немецкий, испанский, французский, русский, польский, фарси, вьетнамский, японский, корейский, китайский.

Заведует же ЛССИ профессор факультета социологии Санкт-Петербургского филиала НИУ ВШЭ Эдуард Дмитриевич Понарин. К его исследовательским интересам относятся здоровье, национализм, религия и этничность.

Работает Лаборатория на два города, часть сотрудников — в Санкт-Петербурге, часть — в Москве, штат распределён почти поровну. В настоящее время исследовательский коллектив Лаборатории — это команда из 30 сотрудников, от профессоров до студентов, работающих в области сравнительных межстрановых исследований. Однако, помимо штатных сотрудников, в проектах Лаборатории принимают участие учёные из регионов России, стран СНГ и дальнего зарубежья, отбираемые на регулярных конкурсах на позицию ассоциированного сотрудника. Все вместе они образуют международную исследовательскую сеть. Таким образом, Лаборатория является площадкой для встреч, обмена опытом, разнообразных курсов, семинаров, летних школ. Цель программ — развитие профессиональных навыков у молодых учёных, заинтересованных в количественных сравнительных исследованиях и статических методах анализа больших массивов данных. Обучение проходит путём общения с признанными экспертами в разных отраслях социальных наук.

Молодыми сотрудниками Лаборатории ведётся свыше 40 проектов, нацеленных на подготовку публикаций в международных реферируемых журналах. Профессор Инглхарт и другие ведущие сотрудники являются научными руководителями этих проектов. Лаборатория предоставляет своим молодым сотрудникам (в том числе нештатным сотрудникам, входящим в исследовательскую сеть Лаборатории) возможности повышения квалификации на мероприятиях ЛССИ и в ведущих западных университетах.

В первую очередь Лаборатория вкладывает ресурсы в наращивание научно-исследовательского потенциала России, создавая среду, где студенты, аспиранты и недавние выпускники работают наравне с иностранными коллегами, иницируя собственные проекты и получая теоретическую и методологическую поддержку старших коллег. Налаживая партнёрские отношения с университетами по всему миру, ЛССИ привлекает иностранных специалистов для обучения и научного руководства магистрами и аспирантами. Кроме того, ЛССИ предоставляет молодым сотрудникам возможности стажировки в партнёрских учреждениях США, Германии, Нидерландов и других стран, дабы они могли получить реальный опыт работы в признанных научных центрах мира и использовать его в дальнейшем для продвижения результатов своих исследований и формирования позитивного образа российского учёного в международном научно-исследовательском сообществе.

Наконец, Лаборатория стремится заявить о себе как о центре знания мирового уровня и распространить в России международные стандарты проведения социологических исследований. Возглавляющие ЛССИ профессора являются признанными экспертами в вопросах макросоциальных и модернизационных процессов, а также межстрановых ценностных изменений. Под их руководством и при их непосредственном участии в Лаборатории каждую неделю проходят семинары, встречи и обсуждения, три раза в год проводятся рабочие исследовательские семинары, летом организуются школы по статистическому анализу, существуют также ежегодные отчётные конференции. Все мероприятия Лаборатории проходят на английском языке и открыты для посещения¹.

Отдельно стоит отметить информационный ресурс Лаборатории (URL: <http://lcsr.hse.ru/>), созданный на платформе сайта НИУ ВШЭ. На сайте детально освещаются все достижения сотрудников. Регулярные конкурсные наборы, резюме прошедших еженедельных семинаров, последние результаты исследований — всё оперативно находит отражение на сайте.

Содержательно деятельность Лаборатории сосредоточена на двух аспектах сравнительных исследований, предпринимаемых в основном по данным «Всемирного исследования ценностей», а также включающих данные других исследований:

- субъективное благополучие и здоровье;
- толерантность: проблемы миграции и отношения к мигрантам в обществе, причины национальной розни, этнических и религиозных конфликтов.

¹ Недельный семинар для исследователей в области сравнительных исследований завершился 28 апреля 2012 г.; подробнее о семинаре см. на сайте Лаборатории (URL: <http://lcsr.hse.ru/seminar/inter>). Кроме того, см. анонс: Летняя школа Лаборатории сравнительных социальных исследований (ЛССИ) «Моделирование структурных уравнений», 1–14 июля 2012 г. *Экономическая социология*. 2012. 13 (2): 150–151. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2012/03/30/1234591310/ecsoc_t13_n2.pdf#page=150. Летняя школа посвящена методу моделирования структурных уравнений. Основным лектором на школе выступит профессор Питер Шмидт, известный методолог, работавший в крупных исследовательских центрах и университетах Мангейма и Гамбурга (Германия).

В фокусе внимания ЛССИ находятся сравнительный анализ норм и ценностей, объяснение динамики ценностных ориентаций, происходивших в России и других постсоветских странах в последние десятилетия, соотнесение этой динамики с политическими и экономическими изменениями в общемировом контексте, выявление отличий России от более чем 90 стран мира, сравнение российских регионов между собой и прояснение связи между культурно-историческими особенностями и уровнем экономического развития регионов.

Лаборатория заинтересована в продвижении российских исследований в ряде областей, таких как политическая социология, исследования национализма и религии, изучение модернизационных процессов в России и СНГ в сравнительной перспективе, выявление уровня субъективного благополучия населения различных стран.

На сегодняшний день семь индивидуальных проектов под руководством Рональда Инглхарта находятся на финальной стадии разработки, их результаты готовятся к публикации в рецензируемых журналах с высокими индексами цитирования. В этих исследованиях освещаются следующие темы:

- «Традиционное семейное поведение с точки зрения человеческого потенциала» (Е.А. Быстров, Университет Якобса (г. Бремен, Германия); email: ebystrov@bigsss-bremen.de);
- «Культура имеет значение? Сравнительный анализ влияния толерантности на модернизацию» (А.Н. Щербак, НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге, Россия; email: ascherbak@hse.spb.ru);
- «Культурный и политический антиамериканизм и их связь с модернизацией: анализ на уровне стран» (К.А. Жирков, Европейский университет в Санкт-Петербурге, Россия; email: k.zhirkov@gmail.com);
- «Почему одни люди более космополитичны, чем другие: точка зрения политической экономики и теории модернизации» (А.Н. Кустов, Университет Маннгейма, Германия; email: koustov.alexander@gmail.com);
- «Важность экономической составляющей в политике: межстрановой анализ» (А.В. Захаров, НИУ ВШЭ, Москва, Россия; email: al.v.zakharov@gmail.com);
- «Что позволяет людям чувствовать себя свободными: субъективная свобода в сравнительной перспективе» (Н.Ю. Фирсова, НИУ ВШЭ, Москва, Россия; e-mail: nfirsova@hse.ru);
- «Ценности как предсказатель разницы образовательных успехов у коренных жителей и мигрантов на примере 14 стран» (Е.А. Варшавер, НИУ ВШЭ, Москва, Россия; email: evarshaver@hse.ru).

Лаборатория выступает действующим «инкубатором» для новых исследовательских групп, работа которых рассчитана на длительную перспективу. Результаты такой работы всегда отложены во времени, но значительные успехи заметны уже сейчас, когда ЛССИ существует всего полтора года. Принцип академической мобильности, положенный в основу исследовательской сети Лаборатории, постепенно начинает приносить свои плоды. В сотрудничестве с Лабораторией заинтересованы молодые иностранные и российские учёные, имеющие европейские и американские учёные степени. Они уже сейчас приезжают в НИУ ВШЭ в качестве преподавателей и ассоциированных сотрудников и включаются в существующие исследовательские проекты или запускают новые. Российским аспирантам открывают-

ся большие возможности для продолжения своего образования и построения карьеры в университетах-партнёрах с потенциалом к возвращению в Россию. Научный коллектив ЛССИ обеспечивает быстрое наращивание исследовательских компетенций и навыков благодаря совместной работе с ведущими специалистами, использованию международных баз данных для исследований и современных методов их анализа.

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

Н.Е. Тихонова, Ю.П. Лежнина

Основы социальной политики

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

Лекции читают: проф. Н.Е. Тихонова, доц. Ю.П. Лежнина

Семинары ведёт доц. Ю.П. Лежнина



ТИХОНОВА Наталья Евгеньевна — доктор социологических наук, профессор, зав. кафедрой социально-экономических систем и социальной политики НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: netichon@hse.ru



ЛЕЖНИНА Юлия Павловна — кандидат социологических наук, доцент кафедры социально-экономических систем и социальной политики НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: jlezhnina@hse.ru

Аннотация

В современном мире модернизация различных сфер жизни общества, экономической, политической и социальной, всё чаще и чаще сопровождается нестабильностью. В этих условиях особое внимание привлекают вопросы социальной политики, так как общество остро реагирует на возрастающие риски неопределённости. Современные реалии требуют нового подхода к созданию институциональной базы для системы государственной поддержки населения. При этом подобное переориентирование связано не столько с оптимизацией государственных расходов на выплату социальных пособий, сколько с формированием условий для развития социально ориентированной экономики без ущерба для темпов её роста и политической стабильности в стране, что и является предметом социальной политики.

Курс направлен на формирование современного понимания социальной политики, а также на изучение возможностей и механизмов её влияния на социально-экономическое развитие общества.

Основная цель курса — изучение взаимосвязи социально-экономического развития общества и социальной политики, основ социальной политики, её функций в различных типах обществ, формирования и институционализации этих функций в ходе исторического развития, механизмов реализации этих функций.

В число *задач курса* входит:

- формирование понимания специфики моделей социальной политики в различных странах и факторов, обуславливающих эти различия;
- рассмотрение и анализ опыта реализации социальной политики в России (прежде всего в последние десятилетия), общественного запроса со стороны российского общества к модели социальной политики, оптимальной для России, а также представлений россиян об ответственности за её выполнение различных субъектов и об оптимальных целях и механизмах проведения реформ в социальной сфере.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Для направления «Социология» подготовки бакалавра дисциплина относится к общим профессиональным дисциплинам по выбору, читается на 4-м курсе.

Ожидается, что слушатели *знают* основы экономической теории, имеют общие представления о функционировании социально-экономических систем, а также владеют английским языком в степени, достаточной для чтения и понимания базовой и дополнительной литературы по курсу.

Студент для освоения курса должен **уметь** следующее:

- определять основные понятия, адекватные для описания, сравнения и анализа изучаемых явлений и процессов;
- раскрывать абстрактные понятия на конкретных примерах из современной социальной, экономической и политической жизни;
- находить причинно-следственные связи между изучаемыми социальными явлениями и процессами, объяснять изучаемые социальные явления и процессы, приводить примеры, аргументировать свою мысль теоретическими определениями и приводить соответствующие факты;
- самостоятельно находить дополнительную информацию для подготовки к обсуждению изучаемых вопросов.

В результате изучения дисциплины студент должен **знать** следующее:

- основные социальные проблемы современного общества и возможности социальной политики в их решении;
- суть социальной политики и её соотношение с социально-экономической политикой;
- ключевые стратегии (модели) социальной политики;
- основные проблемные точки современной социальной политики;
- базовые закономерности реализации мер социальной политики и механизмы функционирования основных её направлений;
- основные направления и опыт реализации социальной политики в России.

Студент должен **уметь** следующее:

- производить, отбирать, обрабатывать и анализировать информацию о социальных проблемах общества и о мероприятиях социальной политики;
- выстраивать причинно-следственные связи между социально-экономическими процессами и мероприятиями социальной политики.

Студент должен **владеть** следующим:

- понятийным аппаратом, применимым для анализа современной социальной политики;
- навыками анализа влияния мер социальной политики на социально-экономические процессы;
- способностью использования теоретических знаний для формулирования практических решений в области социальной политики;
- навыками получения информации из различных типов источников, включая Интернет и зарубежную литературу.

Формы контроля знаний студентов

Итоговая оценка складывается с учётом нижеследующих весов:

25% — работа на семинарских занятиях;

25% — оценка за реферат;

50% — оценка за экзамен.

Работа на семинарских занятиях оценивается с учётом посещаемости и активности в обсуждении затрагиваемых вопросов. Семинары проходят в формате дискуссий, посвящённых рассмотрению материалов лекций с акцентом на прикладные аспекты, моделированию схем решения социально-экономических проблем (согласно проблематике лекционных занятий) мерами социальной политики, анализу сконструированных преподавателем ситуаций реализации мероприятий социальной политики того или иного направления (согласно проблематике лекционных занятий) в определённых условиях и оценке их работоспособности.

Реферат объёмом 3000–4000 слов оценивается по следующим критериям:

- умение поставить проблему;
- характер привлекаемой литературы;
- уровень систематизации привлекаемой литературы;
- самостоятельность в изложении материала;
- умение поставить проблему в более широкий контекст;
- степень решения поставленных целей и задач;
- умение сделать чёткие и понятные выводы;
- аккуратность в оформлении работы (грамотное библиографирование цитируемых и приводимых в списке литературы источников).

При написании реферата студенты могут самостоятельно выбрать любую социально-экономическую проблему, решение которой связано с мероприятиями социальной политики, и подготовить работу на тему «Программа исследования... для разработки методов совершенствования социальной политики в сфере...».

В качестве альтернативного варианта реферат может быть написан по материалам публикаций по любой из проблем, анализировавшихся в курсе.

Письменный экзамен выполняется в виде теста в конце лекционного курса в присутствии преподавателя. Вопросы составляются с учётом материала, пройденного как на лекционных, так и на семинарских занятиях. Для подготовки студентам предлагается воспользоваться вопросами для самопроверки, приведёнными в программе. Время, отведённое на выполнение экзаменационной работы, — 1 ч. 20 мин.

Содержание дисциплины

Тема 1. Предмет и функции социальной политики. Модели государства всеобщего благосостояния и его перспективы в условиях глобализации

Основные функции социальной политики. Связь социальной политики с типом общества. Социальная политика в узком и широком смысле слова. Субъекты и объекты социальной политики в обществах разных типов.

Социально ориентированная экономика и социальная политика. Дж. Кейнс и концепция социального государства. Европейская социальная модель, американская и южноазиатская модели.

Понятие «государство всеобщего благосостояния» и роль в нём социальной политики как инвестиционного инструмента, формирующего человеческий и социальный капитал общества. Основные модели государства всеобщего благосостояния. Европейская интеграция и развитие социальной политики.

Кризис традиционных моделей социальной политики в условиях глобализации. Изменение понятий «социальный риск» и «группа риска».

Основная литература

Горшков М.К., Тихонова Н.Е. (ред.). 2008. *Социальные неравенства и социальная политика в современной России*. М.: Наука; 16–40.

Сидорина Т.Ю. 2010. *История и теория социальной политики*. М.: Издательский центр РГГУ; 310–365.

Дополнительная литература

Григорьева И.А. 2003. Социальная политика: основные понятия. *Журнал исследований социальной политики*. 1 (1): 29–44.

Нуреев Р.М. (ред.). 2008. *Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России*. М.: Теис.

- Смирнов С.Н., Сидорина Т.Ю. 2004. *Социальная политика*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.
- Тошков Д. 2010. Транспонирование социальной политики Евросоюза в новых государствах — членах ЕС. *Журнал исследований социальной политики*. 8 (3): 295–318.
- Aidukaite J. 2009. Old Welfare State Theories and New Welfare Regimes in Eastern Europe: Challenges and Implications. *Communist and Post-Communist Studies*. 42: 23–39.
- Baldock J., Manning N., Viskerstaff S. (eds). 2007. *Social Policy*. New York: Oxford University Press.
- Birkelund G.E. 2006. Welfare States and Social Inequality: Key Issues in Contemporary Cross-National Research on Social Stratification and Mobility. *Research in Social Stratification and Mobility*. 24: 333–351.
- Kuenne R.E. (ed.). 2000. *Readings in Social Welfare. Theory and Policy*. Oxford: Blackwall Publishers.
- Pierson C. 2006. *Beyond the Welfare State? The New Political Economy of Welfare*. Cambridge: Polity Press. Chs. 1–3, 5.
- Pierson C., Casteles F. 2000. *The Welfare State Reader*. Cambridge: Polity.

**Тема 2. Эволюция социальной политики в России в 1990-х — начале 2000-х годов.
Федеральная и региональные социальные политики: разделение полномочий,
специфика задач и моделей**

Особенности советской модели социальной политики. Социальная политика в 1990-х и в 2000-х годах. Идеология социальных реформ последних лет. Специфика представлений россиян об оптимальной модели социальной политики и её причины.

Региональная неравномерность развития России. Региональная специфика социальных проблем и многообразие моделей региональной социальной политики. Последствия интеграции России в мировую экономику и вступления в ВТО для различных групп регионов.

Основная литература

- Горшков М.К., Тихонова Н.Е. (ред.). 2008. *Социальные неравенства и социальная политика в современной России*. М.: Наука: 138–176, 281–349.
- Малева Т.М. (ред.). 2007. *Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х*. М.: НИСП; 1–29, 388–424.

Дополнительная литература

- Зубаревич Н.В. (ред.). 2005. *Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живём?* М.: Политур.
- Зубаревич Н.В. 2010. *Регионы России: неравенство, кризис, модернизация*. М.: Независимый институт социальной политики.

Лапин Н.И. 2010. Новые проблемы исследований региональных сообществ. *Социологические исследования*. 7: 28–38.

Лэйн Д. 2000. Преобразование государственного социализма в России: от «хаотической» экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? *Мир России*. 1: 3–22.

Плискевич Н.М. 2008. *Социальный компонент трансформационных процессов*. М.: Институт экономики РАН.

Смирнов С.Н., Сидорина Т.Ю. 2004. *Социальная политика*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики; 97–107, 239–253.

Тихонова Н.Е. 2005. Россияне: нормативная модель взаимоотношений общества, личности и государства. *Общественные науки и современность*. 6: 34–45.

Шкаратан О.И. (ред.). 2003. *Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики; 5–143, 283–326.

Ярская-Смирнова Е., Романов П. (ред.). 2008. *Советская социальная политика: сцены и действующие лица, 1940–1985*. М.: ООО «Вариант»; Центр социальной политики и гендерных исследований.

Ярская-Смирнова Е., Романов П. (ред.). 2008. *Социальная политика в современной России: реформы и повседневность*. М.: ООО «Вариант», Центр социальной политики и гендерных исследований.

Тема 3. Проблема наращивания человеческого потенциала страны и роль в решении этой задачи социальной политики

Понятия «человеческий потенциал» и «человеческий капитал». Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Человеческий потенциал России и её регионов.

Показатели человеческого капитала. Общий и специфический человеческий капитал. Методы измерения человеческого капитала. Общая характеристика видов образования и места России среди других стран мира по показателям образованности населения и развития образовательной сферы. Роль и функции государства в сфере образования. Организация системы образования в СССР и её эволюция в 1990-х годах. Основные проблемы различных уровней образования в России в настоящее время. Проблемы социального и регионального «замыкания» вузов. Результаты эксперимента с Единым государственным экзаменом (ЕГЭ) и Государственными именными финансовыми обязательствами (ГИФО). Проблема обновления и сохранения человеческого капитала и различные формы дополнительного образования (концепция «непрерывного образования»).

Состояние здоровья населения Российской Федерации. Место России среди других стран мира по показателям здоровья населения и развития системы здравоохранения. Сущность страховой и солидарной модели организации здравоохранения. Основные направления изучения состояния общественного здоровья: здоровье нации (*public health*), социология медицины, здоровье и социальное неравенство, понимание здоровья, роль индивидуального поведения и социальных факторов в сохранении здоровья и т. д. Понятие ожидаемой здоровой жизни. Методы измерения уровня здоровья.

Социальная политика как способ формирования человеческого потенциала страны. Оценка степени эффективности выполнения ею этой функции. Ситуация в этой области в России. Реформа образова-

ния и национальный проект «Образование». Основные задачи социальной политики в сфере здравоохранения и основные методы их реализации. Национальный проект «Здоровье» и его место в реформировании системы здравоохранения в России.

Основная литература

Горшков М.К., Тихонова Н.Е. (ред.). 2008. *Социальные неравенства и социальная политика в современной России*. М.: Наука; 78–86, 199–232.

Малева Т.М. (ред.). 2007. *Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х*. М.: Независимый институт социальной политики; 30–110.

Дополнительная литература

Айвазян С.А. 2000. *Интегральные показатели качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях*. М.: Центральный экономико-математический институт РАН.

Добрынин А.И., Дятлов С.А. 1999. *Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования*. СПб.: Наука.

Зборовский Г.Е. 2010. Модернизация образования сквозь призму социальной политики. *Журнал исследований социальной политики*. 8 (1): 87–104.

Колесова В.П., Маккинли Т. 2000. *Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса*. М.: Издательство «Права человека».

Салман Р., Фигейрас Дж. 2000. *Реформы системы здравоохранения в Европе. Анализ современных стратегий*. М.: ГЭОТАР Медицина.

Шейман И.М., Шишкин С.В. 2010. *Модернизация здравоохранения: новая ситуация и новые задачи*. М.: Дело.

Шишкин С.В. (ред.). 2004. *Высшее образование в России: правила и реальность*. М.: Независимый институт социальной политики; Поматур.

Шишкин С.В. (ред.). 2004. *Доступность высшего образования в России*. М.: Независимый институт социальной политики; Поматур.

Шишкин С.В. (ред.). 2006. *Здравоохранение в регионах Российской Федерации: механизмы финансирования и управления*. М.: Поматур.

Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы. 2003. Доклад Всемирного банка. М.: Весь мир.

Человеческие ресурсы региона и корпоративная политика. 2003. Независимый институт социальной политики, ОАО «ГМК «Норильский никель»». М.: Поматур.

Шувалова О.Р. 2010. Международные индикаторы участия населения в непрерывном образовании. *Вопросы образования*. 2: 178–186.

Baldock J., Manning N., Viskerstaff S. (eds). 2007. *Social Policy*. New York: Oxford University Press. Chs. 13, 14.

The World Health Report 2006 — Working Together for Health. URL: <http://www.who.int/whr/2006/en/index.html>

Тема 4. Социальный капитал общества и проблемы неравенства, бедности и эксклюзии

Понятие «социальный капитал общества» и основные факторы формирования социального капитала. Понятие «социальное неравенство» и способы измерения социального неравенства (индекс Джини, коэффициент фондов, децильный коэффициент и т. д.). Нормальное и избыточное неравенство. Социальные и экономические последствия избыточного неравенства. Глубина, факторы и легитимность в общественном сознании социальных неравенств. Сокращение избыточных неравенств и проблема социального капитала общества.

История исследований бедности. Основные подходы к бедности — абсолютный, относительный, субъективный, категориальный. «Потребительская корзина», «черта бедности» и прожиточный минимум. Ситуационная и хроническая бедность. Глубина бедности и дефицит ресурсов. «Ловушка» бедности и культура бедности. Бедные и андеркласс. Проблема бедности в СССР. Изменение социального состава бедных в конце XX века в мире и в России.

Понятие «социальная эксклюзия». Бедность и эксклюзия. Факторы, повышающие риски эксклюзии. Масштабы эксклюзии в российском обществе.

Основная литература

Горшков М.К., Тихонова Н.Е. (ред.). 2008. *Социальные неравенства и социальная политика в современной России*. М.: Наука; 13–77, 177–184.

Малева Т.М. (ред.). 2007. *Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х*. М.: НИСП; 218–254.

Дополнительная литература

Абрахамсон П. 2001. Социальная эксклюзия и бедность. *Общественные науки и современность*. 2: 158–166.

Воронкова О.В. 2009. Государственная политика регулирования уровня бедности населения в России и других странах. *TERRA ECONOMICUS*. 7 (2): 74–81.

Горшков М.К., Тихонова Н.Е. (ред.). 2004. *Россия: новая социальная реальность: Богатые. Бедные. Средний класс*. М.: Наука; 15–27, 37–90.

Малева Т.М. (ред.). 1998. *Бедность: альтернативные подходы к измерению*. Научные доклады. 24. М.: Московский центр Карнеги.

- Овчарова Л. (ред). 2002. *Стратегия содействия сокращению бедности в России*. М.: МОТ.
- Овчарова Л.Н. (ред.). 2005. *Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность*. Независимый институт социальной политики. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.
- Овчарова Л.Н. 2009. *Теоретические и практические подходы к оценке уровня, профиля и факторов бедности: российский и международный опыт*. М.: М-Студио.
- Овчарова Л., Корчагина И., Турунцев Е. 1998. *Система индикаторов уровня бедности в переходный период в России*. Российская программа экономических исследований. Научные доклады 98/04. М. EERS.
- Овчарова Л.Н., Попова Д.О. 2005. *Детская бедность в России*. Доклад ЮНИСЕФ. М.: ЮНИСЕФ.
- Разумов А.А. 2002. *Работающие бедные в России*. М.: ВЦУЖ.
- Тихонова Н.Е. 2010. Малообеспеченность в современной России: причины и перспективы? *Социологические исследования*. 1. 5–17.
- Тихонова Н.Е. 2003. *Феномен городской бедности в современной России*. М.: Летний сад; 5–154.
- Ярошенко С. 2010. «Новая» бедность в России после социализма. *Laboratorium. Журнал социальных исследований*. 3: 221–251.
- Baldock J., Manning N., Viskerstaff S. (eds). 2007. *Social Policy*. New York: Oxford University Press. Chs. 5, 12.
- Naan A. de. 1998. Social Exclusion: An Alternative Concept for the Study of Deprivation? *IDS Bulletin*. 29 (1): 10–19.

Тема 5. Многообразие направлений социальной политики (демографическая и семейная политика, пенсионное и социальное обеспечение, политика занятости и жилищная политика и др.) и его причины

Социальная политика и социальное управление. Проблема экстерналий в современной экономике и задачи социальной политики. Основные функции социальной политики в современных обществах и их соотношение с основными направлениями социальной политики в России.

Демографическая проблема и возможности государственной политики в области изменения количественных параметров демографического поведения в современных обществах. Миграционные процессы и миграционная политика. Концепции демографической и семейной политики в развитых странах. Демографическая ситуация и особенности государственной демографической и семейной политики в России.

Проблемы пенсионного обеспечения: виды пенсий, основные формы поддержки пожилых, источники и структура доходов людей пожилых возрастов. Модели государственных систем пенсионного обеспечения. Возраст выхода на пенсию. Льготные пенсии. Экономическая активность пенсионеров. Доходы и уровень жизни пенсионеров. Основные черты новой пенсионной системы в России.

Политика формирования системы рабочих мест определённого качества и структуры и проблема помощи безработным как два основных направления политики занятости. Изменение ситуации на рынках труда в 1970-х годах и новый смысл проблем безработицы и нестандартной занятости. «Нормальный» уровень безработицы. Проблема хронической и ситуационной безработицы. «Скрытая» безработица и официальная безработица, методики их измерения. Опыт государственной политики занятости развитых стран. Субъекты политики на рынке труда. Государственная политика занятости в России. Региональные особенности политики занятости. Пассивные и активные стратегии поиска работы. Мотивация занятости и программы занятости. Оценка эффективности программ занятости.

Роль права на адекватное жилище в системе прав человека и в воспроизводстве качественного человеческого капитала. Жилищная политика в странах с развитой рыночной экономикой. Жилищная обеспеченность населения России и наиболее острые социальные проблемы в этой сфере. Социальные последствия принятия нового Жилищного и Семейного кодексов. Программа «Жилище» и национальный проект «Доступное и комфортное жильё гражданам России».

Основная литература

Горшков М. К., Тихонова Н. Е. (ред.). 2008. *Социальные неравенства и социальная политика в современной России*. М.: Наука; 185–271.

Дополнительная литература

Автономов А.С., Гаврилова И.Н. (ред.). 2009. *Социальная политика в контексте межсекторного взаимодействия*. М.: Издательство Главного архивного управления города Москвы; Институт социологии РАН.

Захаров С. 2006. Расширяющиеся границы брака. *Демоскоп Weekly*. Электронная версия бюллетеня «Население и общество». Центр демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН; 237–238. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0237/tema01.php>

Захаров С.В., Малева Т. М., Синявская О.В. 2009. *Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. Сборник аналитических статей. 2*. М.: Независимый институт социальной политики.

Захаров С.В., Прокофьева Л.М., Синявская О.В. 2010. *Эволюция семьи в Европе: Восток — Запад. По материалам исследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе»*. 3. М.: Независимый институт социальной политики.

Капелюшников Р.И., Вишневская Н.Т. 2003. *Феномен российской безработицы: динамика, структура, специфика*. М.: Московский общественный научный фонд.

Малева Т.М., Синявская О.В. 2005. *Пенсионная реформа в России: история, результаты перспективы*. Независимый институт социальной политики. М.: Поматур.

Малева Т.М., Синявская О. В. 2007. *Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе*. М.: Независимый институт социальной политики.

Мукомель В.И. 2008. Миграционная политика и политика интеграции: социальное измерение. В кн.: Горшков М.К. (ред.). *Россия реформирующаяся. 7*. М.: Институт социологии РАН; 250–272.

Осколкова О.Б. 1995. *Государственная семейная политика в странах Европейского союза: Краткий справочник*. М.: ИНИОН РАН.

Сакевич В. 1999. Семейная политика в странах Европейского союза. *Население и общество*. Информационный бюллетень Центра демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. 34 (февраль).

Синявская О.В. 2009. *Семья в центре социально-демографической политики? Сборник аналитических статей*. М.: Независимый институт социальной политики.

Синявская О.В. 2005. *Неформальная занятость в современной России: измерение, масштабы, динамика*. Независимый институт социальной политики. WP/2005/01. М.: Поматур.

Baldock J., Manning N., Viskerstaff S. (eds). 2007. *Social Policy*. New York: Oxford University Press. Chs. 6, 7, 8, 16, 17, 19.

Barr N. 2000. *Reforming Pensions: Myths, Truths, and Policy Choices*. Working Paper № WP/00/139. IMF. August.

Тема 6. Корпоративная социальная политика

Корпоративная социальная политика как способ наращивания нематериальных активов предприятия (человеческого и социального капиталов, бренда и т. д.). Социальная отчетность предприятий. Кадровая политика и социальные проекты предприятий.

Понятие «социальная ответственность бизнеса». Благотворительность и бизнес. Государственно-частное партнерство в реализации социальных задач.

Основная литература

Чирикова А.Е., Лапина Н.Ю., Шилова Л.С., Шишкин С.В. (отв. ред.). 2005. *Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнёр?* Независимый институт социальной политики. М.: Изд. дом Высшей школы экономики; 11–25, 52–96, 105–175.

Дополнительная литература

Аверин А. 2008. *Социальная политика и социальная ответственность предприятия*. М.: Альфа-Пресс.

Бурджалов Ф. 2002. *Социальная сфера предприятия: современная российская практика в мировом контексте*. М.: ИМЭМО РАН.

Горшков М., Лебедев А. 2005. *Крупный российский бизнес: социальная роль и социальная ответственность (позиция населения и оценки экспертов)*. М.: Национальный инвестиционный совет; Институт комплексных социальных исследований.

Журнал исследований социальной политики (Тема номера: Корпоративная социальная ответственность). 2005. 3 (3).

Зубаревич Н.В. 2005. *Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы*. Независимый институт социальной политики. М.: Поматур.

Капин В., Нещадин А., Тульчинский Г. 2009. Методика оценки эффективности корпоративной социальной политики (социальных инвестиций и социального партнёрства). *Человек и труд*. 5: 20–28.

Козина И. 2005. Особенности «социально ответственного бизнеса» российских предприятий. *Журнал исследований социальной политики*. 3 (3): 367–378.

Коновалова Л.Н., Косраков М.И., Якимец В.Н. 2003. В кн.: Литовченко С.Е. (ред.). *Управление социальными программами компании*. М.: Ассоциация менеджеров. URL: http://www.amr.ru/upload/iblock/3a0/CSR_programs_management.pdf

Кричевский Н.А., Гончаров С.Ф. 2008. *Корпоративная социальная ответственность*. М.: ИТК «Дашков и К».

Рудык Э.Н. 2004. Социальное предприятие, социальная экономика, социальное государство. М.: 12. URL: <http://www.moskvam.ru/2004/12/rudyk.htm>

Человеческие ресурсы региона и корпоративная политика. 2003. Независимый институт социальной политики, ОАО «ГМК “Норильский никель”». М.: Поматур.

Чирикова А.Е. 2007. *Взаимодействие власти и бизнеса в реализации социальной политики: региональная проекция*. М.: Независимый институт социальной политики.

Шевчук А.В. 2005. Социальная роль бизнеса в моделях корпоративного управления. *СПЭРО*. 2: 17–26.

Mitchell Ch. 2003. *A Short Course in International Business Ethics: Combining Ethics and Profits in Global Business*. New York: World Trade Press; 70–74.

Вопросы для самопроверки при подготовке к экзаменационной работе

1. Общая характеристика социальной политики как особого социального института. Социальная политика в широком и узком смысле слова.
2. Государства всеобщего благосостояния: причины возникновения и характерные особенности.
3. Характеристика трёх основных моделей государства всеобщего благосостояния.
4. Причины кризиса идеи государства всеобщего благосостояния в современную эпоху.
5. Эволюция основных моделей социальной политики в последние десятилетия XX века.
6. Пути развития социальной политики в странах Южной Америки и в наиболее развитых странах Азии.
7. Особенности господствующего в России типа общественного сознания и специфика представлений россиян об оптимальной модели социальной политики.

8. Причины патерналистских настроений по отношению к государству в России.
9. Особенности советской модели социальной политики и история российской социальной политики в 1990-х годах.
10. Идеология социальных реформ последних 10–15 лет; возможные социально-экономические последствия этих реформ.
11. Общая характеристика регионального неравенства в российском обществе, специфики региональных социальных проблем и особенностей моделей социальной политики в различных регионах.
12. Социальный капитал общества и факторы его формирования.
13. Основные подходы к исследованию бедности.
14. Что такое «потребительская корзина», «черта бедности» и «прожиточный минимум»? Как они измеряются в рамках разных подходов, и как связаны «черта бедности» и прожиточный минимум в восприятии россиян? Три уровня бедности.
15. Ситуационная и хроническая бедность. «Ловушка» бедности и культура бедности. Понятие «андеркласс».
16. Основные пути борьбы с бедностью методами социальной политики.
17. Понятие «социальная эксклюзия». Социальная эксклюзия и бедность.
18. Социальная эксклюзия и занятость. Факторы риска попадания в группу исключённых.
19. Основные пути борьбы с социальной эксклюзией методами социальной политики.
20. Основные виды социальных неравенств и роль социальной политики в их преодолении.
21. Особенности модели стратификации российского общества по критерию уровня жизни.
22. Какие методы используются в государственной политике для сокращения глубины социальных неравенств?
23. Кто входит в число основных субъектов политики занятости и каковы функции каждого из них?
24. Проблема хронической и ситуационной безработицы. «Скрытая» безработица и официальная безработица. Роль государства в регулировании каждой из основных форм безработицы.
25. Формальная и неформальная занятость через призму задач социальной политики по отношению к каждой из них.
26. Пассивные и активные стратегии поиска работы. Мотивация занятости. Пассивные и активные программы занятости.

27. Какие проблемы в области здравоохранения являются наиболее острыми в российских условиях?
28. Каковы основные проблемы социологии здоровья? Дайте их общую характеристику и объясните, какое значение они имеют для разработки социальной политики.
29. Перечислите основные направления реформы здравоохранения в России.
30. Какие проблемы в области образования являются наиболее острыми в российских условиях?
31. В чем опасность неравенства в доступе к образованию и какие методы могут использоваться в рамках социальной политики для сглаживания этого неравенства?
32. Перечислите основные направления реформы образования в России.
33. Социальная политика как инструмент наращивания человеческого потенциала страны: механизмы и индикаторы для оценки динамики.
34. Общая характеристика принципов реформы пенсионной сферы, начатой в 2000-е годы в России.
35. Охарактеризуйте наиболее острые проблемы пенсионного обеспечения, вокруг которых в настоящее время идут дискуссии.
36. Жилищная обеспеченность населения России и наиболее острые социальные проблемы в этой сфере.
37. Основные направления жилищной политики в России в настоящее время.
38. Охарактеризуйте демографическую ситуацию в России и особенности демографической политики Российского государства в настоящее время.
39. В чём состоит специфика современного этапа развития семьи и какие задачи вытекают из этого для государственной семейной политики?
40. Миграционные процессы и миграционная политика.
41. Корпоративная социальная политика: цели, направления, методы.
42. Взаимодействие бизнеса и государства в решении социальных задач: стимулы и механизмы реализации.

КОНФЕРЕНЦИИ

В.И. Горностаева

VI Конференция памяти Юрия Левады «Современное российское общество и социология»

20 апреля 2012 г., Москва, Россия



ГОРНОСТАЕВА

Виктория

Игоревна —

студентка факультета
социологии НИУ ВШЭ
(Москва, Россия).

Email: gornostaeva.viktoriya@gmail.com

В Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» при поддержке Аналитического центра Юрия Левады 20 апреля 2012 г. прошла ежегодная Конференция памяти Юрия Левады «Современное российское общество и социология», шестая по счёту. Конференция имеет большое значение для научного сообщества, а её проведение приурочено ко дню рождения Ю.А. Левады, одного из основоположников российской социологии, которому 24 апреля исполнилось бы 82 года. С докладами по актуальным социальным темам выступили молодые исследователи, работающие или обучающиеся в области социологии, — студенты и аспиранты различных вузов страны, сотрудники научных центров и организаций. Главная идея конференции — дать возможность молодым учёным поделиться первым исследовательским опытом, результатами своих изысканий по острым и важным социальным проблемам.

Декан факультета социологии НИУ ВШЭ А.Ю. Чепуренко открыл пленарное заседание вступительным словом, в котором подчеркнул важность сотрудничества Высшей школы экономики и Аналитического центра Юрия Левады. Он также прокомментировал девиз центра «От мнения — к пониманию!», отметив, как важно в ходе исследования перейти от субъективного мнения к объективному пониманию явлений и процессов. После этого Б.В. Дубин, руководитель отдела социально-политических исследований «Левада-Центра», в докладе «Старое и новое в выборах 2011 года» поделился некоторыми результатами работы Центра, кратко обрисовав социально-демографический портрет участника митингов на Болотной площади и проспекте Сахарова.

В рамках конференции работали семь секций, посвящённых теоретическим и прикладным проблемам экономической социологии и социологии рынков, социологии занятости, социологии и экономики образования, а также исследованию общественного мнения, социологическим методам сбора и анализа данных. Секции возглавили специалисты в данных областях (Л.Я. Косалс, С.Ю. Барсукова, Е.Б. Мезенцева, И.В. Павлюткин, Л.А. Хахулина); с докладами выступили как опытные социологи-практики, так и их младшие коллеги, студенты и аспиранты различных вузов страны, в том числе приехавшие в Москву на конференцию. Среди слушателей были представители разных высших учебных заведений и исследовательских ор-

ганизаций, в том числе специалисты из Аналитического центра Юрия Левады, студенты-социологи Московского педагогического государственного университета (МПГУ).

Остановимся подробнее на нескольких докладах, представленных на конференции, сделав основной акцент на наиболее интересных для читателей журнала «Экономическая социология».

Студентка факультета социологии НИУ ВШЭ В.И. Горностаева в докладе «Представления о человеке в социальных науках: возможно ли построение единой модели?» коснулась методологических проблем экономической социологии. Был проведён обзор сложившихся в социальной науке моделей *homo economicus* и *homo sociologicus*, и рассмотрена интегрирующая модель *homo socioeconomicus* в качестве примера альтернативного взгляда на поведение человека. Использовались экономическая модель REMM («resourceful, evaluative, maximizing man», то есть «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек»), предложенная У. Меклингом и К. Бруннером, и модель SRSМ («socialized, role-playing, sanctioned man», то есть «социализированный человек; человек, исполняющий роль, и человек, который может быть подвергнут санкциям») С. Линденберга. Сделанный автором доклада вывод сводился к тому, что единая модель на данном этапе взаимодействия социальных наук пока не может быть построена, во многом в силу различия перспектив и задач, которые стоят сейчас перед этими науками.

Значительная часть выступлений была посвящена изучению аспектов, связанных с частной собственностью и бизнесом в целом.

О.Б. Павленко, магистрант факультета психологии, стажёр-исследователь Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований Экспертного института НИУ ВШЭ, представила доклад «Отношение к частной форме собственности в России: потребность в безопасности или открытость к изменениям?». Используемая в работе выборка, на основании которой автор делает свои выводы, составила 200 человек, проживающих в Москве и Московской области. В исследовании противопоставляются установки индивидов на предпочтение частной и государственной форм собственности, и проверяется гипотеза о связи индивидуальных ценностей с установками по отношению к формам собственности. В гипотезе предполагается положительная связь между позитивным отношением акторов к частной форме собственности и открытостью к изменениям, в том числе с самостоятельностью и активностью деятельности; с позитивным же отношением к государственной форме собственности положительно связаны ценности сохранения (такие как безопасность, конформность и традиция). С помощью конфирматорного факторного анализа О.Б. Павленко выделила фактор «позитивное отношение к частной собственности». Согласно результатам кластерного анализа, такое отношение к частной собственности продемонстрировали более трети респондентов (38,5% опрошенных). По мнению автора, это означает, что большинство людей (61,5% опрошенных) консервативно настроены по отношению к собственности, то есть предпочитают государственную форму собственности на ключевые отрасли промышленности и одобряют значительную роль государства в экономике. Позитивное отношение к частной форме собственности демонстрируют люди, открытые изменениям, самостоятельно и критично мыслящие, ценящие личную безопасность. Напротив, позитивное отношение к государственной собственности положительно связано с установкой на общественную безопасность как на ценность, то есть респонденты воспринимают государственную собственность как более «безопасную» форму собственности. Кроме того, молодые респонденты характеризуются более позитивным отношением к частной собственности, чем респонденты старшего возраста. Состоятельные люди имеют более позитивное отношение к частной собственности. Таким образом, государственную форму собственности выбирают люди с выраженной ориентацией на ценности сохранения (безопасности). Однако безопасность, якобы присущая государственной собственности, по мнению автора доклада, оказывается иллюзией, так как она не даёт той эффективности, которую предоставляет частная форма собственности.

Научные сотрудники Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ представили доклады на темы, связанные с розничными сетями в России: «Имидж продовольственных розничных сетей в российских печатных СМИ¹» (Е.А. Назарбаева) и «Изменение условий отбора контрагентов розничными сетями и их поставщиками под влиянием нового законодательства в современной России» (М.Е. Маркин).

Цель исследования Е.А. Назарбаевой — сравнить существующие образы розничных сетей, торгующих продовольственными товарами, в печатных СМИ за 2007–2011 годы. Результаты исследования свидетельствуют о том, что в это время изменился не только интерес к торговле как таковой, но и контекст, в котором упоминались розничные сети. За пять лет розничные сети прошли путь от нового перспективного формата до своеобразных захватчиков рынка, пользующихся своим положением.

Цель исследования, представленного М.Е. Маркиным, — выявить изменения условий отбора контрагентов розничными сетями и их поставщиками под влиянием закона о торговле. Было обнаружено, что этот закон, принятый в 2009 г., повлёк за собой уже в 2010 г. снижение по сравнению с 2007 г. количества поставщиков и представителей розничных сетей, которые в качестве обязательного условия при выборе бизнес-партнёра назвали проведение контрагентом гибкой политики.

Д.Ю. Мигунова, аспирант НИУ ВШЭ, и Н. Э. Соболева, стажёр-исследователь Лаборатории сравнительных социальных исследований, коснулись вопросов, связанных с бизнес-сообществом. В докладе «Институционализация бизнес-образования. Постановка проблемы» Д.Ю. Мигунова попыталась обрисовать ситуацию с исследованиями бизнес-образования в России и по возможности указать на существующие пробелы. Автор пришла к выводу, что на настоящем этапе практически отсутствуют комплексные исследования, учитывающие множественные аспекты функционирования данного института и задачи, выполняемые им в российской институциональной среде по отношению к разным группам предпринимателей и менеджеров. Таким образом, это может послужить хорошим полем для исследований в дальнейшем.

Н.Э. Соболева поделилась результатами исследования «Этические установки на ведение бизнеса представителей бизнес-сообщества (на примере слушателей программ MBA)». Основная мысль автора заключалась в том, что возможность успешной модернизации зависит от уровня человеческого капитала тех, кто может являться её агентами (в том числе представителями бизнес-сообщества). Эмпирической базой исследования выступил проведённый автором количественный опрос 222 слушателей программ бизнес-образования при трёх вузах Москвы (июнь — октябрь 2010 г.). В результате своего исследования Н.Э. Соболева пришла к выводу о том, что примерно для половины обследованных представителей бизнес-сообщества (47%) следование бизнес-этике связано со строгим соблюдением закона. Хотя большинство представителей бизнес-среды стремятся к соблюдению этики при ведении бизнеса, лишь для десятой части совокупности опрошенных такое поведение является должным. Автор доклада связывает эту специфику с низким уровнем доверия, характерным для российской деловой культуры, что вынуждает акторов предполагать обман и действовать исходя из этих ожиданий. Кроме того, следует отметить: на данном этапе большинство опрошенных полагают, что для достижения делового успеха необходимо нарушать формальные правила (более 70% находят «гибкость» в обращении с законом важным фактором успеха). Таким образом, закон и деловая этика в сознании представителей бизнес-сообщества не составляют единое целое.

Тема социальных инвестиций представляет сегодня интерес для исследователей и в других контекстах. К примеру, О.А. Базина, студентка Российского государственного гуманитарного университета (РГГУ), выступила с обзором «Социальные инвестиции в детство: опыт зарубежных исследований». Обобщая

¹ Средства массовой коммуникации.

данные и опыт анализа ряда научных публикаций, автор делает вывод, что социальные инвестиции могут рассматриваться с двух сторон — количественной и качественной. Если количественный аспект может измеряться через бюджет времени и долю финансово-материальных вложений, то качественные показатели (успеваемость и достижения детей в учёбе, развитие познавательных навыков ребёнка) измерить сложнее.

Доклад на тему, также связанную с детством, сделала и стажёр-исследователь Института развития образования НИУ ВШЭ, студентка Е.А. Конобеева. Согласно представленным в докладе «Негосударственные услуги в сфере дошкольного образования в Москве» результатам, даже с учётом низкой доходности частной предпринимательской деятельности в сфере дошкольного образования и серьёзных организационно-правовых издержек, с ней связанных, у населения наблюдается высокая мотивация создания негосударственных дошкольных учреждений. При этом государство не только не поддерживает данный вид деятельности, но неявно препятствует ему, не желая возникновения конкуренции в дошкольном образовании, из-за чего рынок данных услуг уходит в теневой сектор.

М.В. Овчинникова, аспирантка кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ, в докладе «Динамика формальных рамок на рынке производства ювелирных изделий в России: неформальные механизмы регулирования» познакомила слушателей с предварительными результатами одноимённого исследования. Основным методом сбора информации являлись глубинные интервью с экспертами — участниками рынка ювелирных изделий; использовались также данные агентства «РосЮвелирЭксперт» и информативные отчёты о текущей ситуации на отечественном рынке производства ювелирных изделий, публикуемые в Интернете и печатных СМИ. Докладчица представила детальный анализ динамики формальных рамок рынка ювелирных изделий России, сконцентрировавшись на двух направлениях — динамика законодательных изменений, связанных с толлингом, и динамика изменений, связанных с процедурой пробирования ювелирных изделий производителями. Предварительные результаты позволяют говорить о том, что возможность использования толлинговых (давальческих) схем выступает своего рода регулятором рынка для правящих структур. Эмпирически полученные данные подтверждают тезис Р. Фриденда и А. Робертсона (в рамках теоретического подхода которых проводилось исследование) о том, что законодательные акты — это рамки, которые устанавливает государство для реализации принципа зависимости современного рынка от государства. Сам по себе принцип зависимости осуществляется не благодаря чётко сконструированным рамкам, а, напротив, в результате хаотичности и постоянной динамики установлений.

С докладом «Влияние неформальной занятости на восприятие собственного социального статуса в современной России»² выступила аспирантка кафедры экономической социологии, младший научный сотрудник Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ А.А. Зудина. Она предложила новый подход к анализу влияния неформальной занятости на структуру общества при помощи изучения субъективного социального статуса. На основе данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ, 2000–2009 годы, был проведён сравнительный анализ особенностей представлений неформальных и формальных работников о своём социальном статусе. Среди неформальных работников были выделены две категории — самозанятые и неформальные работники по найму, которые сравнивались по особенностям восприятия своего социального положения с формальными работниками. Согласно результатам, с негативными последствиями для социального статуса в большей степени ассоциируется неформальная занятость по найму, чем самозанятость. Основной чертой самозанятости для работников является возможность улучшить своё благосостояние, а неформальной занятости по найму — отсутствие социальных гарантий. Однако полученные данные не позволяют

² Доклад стал развитием идей, предложенных В.Е. Гимпельсоном и А.А. Зудиной в опубликованной в конце 2011 г. работе: Гимпельсон В.Е., Зудина А.А. 2011. «Неформалы» в российской экономике: сколько их и кто они? WP3/2011/06. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

говорить о наличии чётко выделенных социально-экономических групп. По мнению докладчика, данный факт может свидетельствовать о низком качестве институтов формального сектора, об отсутствии доверия к ним и неэффективности каналов социальной мобильности.

Магистрант факультета социологии НИУ ВШЭ, сотрудник Аналитического центра Юрия Левады О.С. Караева представила доклад на тему «“Противоречивые инновации”: восприятие технологий генной инженерии в современном обществе». Развивая интерес к области изучения рынка генетически модифицированных организмов (ГМО)³, автор в своей новой работе ставит цель обрисовать общую картину, связанную с восприятием генетических технологий в России, а также пытается объяснить наблюдающиеся различия в отношении к ГМО в странах Европы, в США и России. В качестве гипотез выдвигаются предположения о различиях, во-первых, в научной грамотности населения (научные знания общеобразовательного уровня), во-вторых, в научной культуре (доверие к научным открытиям и восприятие возможного риска и выгоды от внедрения научных разработок), в-третьих, в политической культуре (принятые меры регулирования данной области). Эмпирической базой исследования послужили опросы общественного мнения, проведённые Аналитическим центром Юрия Левады по заказу Института статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) НИУ ВШЭ по всероссийской выборке взрослого населения, а также вторичные данные результатов исследования «Евробарометр» и исследовательского проекта агентства National Science Foundation.

В данном обзоре освещена лишь небольшая часть докладов, представленных на VI Конференции памяти Юрия Левады. Хочется надеяться, что традиция совместного проведения научных семинаров и исследований между НИУ ВШЭ и «Левада-Центром» продолжится. Организация подобных мероприятий должна способствовать сплочению российского социологического сообщества и передаче опыта старших коллег молодому поколению специалистов.

³ Дебютная работа О.С. Караевой в соавторстве с Л.Р. Камальдиновой была опубликована в журнале «Экономическая социология»: Караева О.С., Камальдинова Л.Р. 2011. Генетически модифицированные продукты: позиции основных участников продовольственного рынка. *Экономическая социология*. 12 (3): 106–126. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2011-12-3/index.html>

Contents and Abstracts

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

Interviews

Interview with Mark Granovetter: «Organization Theory and Economic Sociology Go along Side by Side» (translated by *Dana Assalauova*)..... 8

New Texts

Dilyara Ibragimova

Who Manages Money in Russian Households?..... 22

Abstract

Based on «Monitoring of Financial Behaviour and Trust to Financial Institutions» (HSE, 2011) the paper is devoted to budgetary management in Russian households. The research findings show a diversity of Russian practices in budgetary management. However, joint/partial pool, indicating equal participation of husband and wife in budgetary management, has become a dominant system. Although the joint budgetary management does not imply that spouses are equally dominant in their household relationships. The article discusses the reasons why men and women perceive an existing budgetary management system in a different way, and reveals factors which allow attributing the households to different types of budgetary management. Key factors determining a choice of a budgetary management type include per capita income, gender, and length of marriage, wife's level of education, and the type of budgetary management practiced by the respondents' parents. The impact of the last factor is related to gender of the household members.

Keywords: budgetary management in households; sociology of financial behavior; gender norms; gender identity.

New Translations

Albert Hirschman

Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph (an excerpt) (translated by *Dmitry Uzlaner*)..... 57

Abstract

In his book *Albert Hirschman* (b. 1915), a famous American economist, reconstructs the intellectual climate of the seventeenth and eighteenth centuries to illuminate the intricate ideological transformation that occurred, wherein the pursuit of material interests — so long condemned as the deadly sin of avarice — was assigned the role of containing the unruly and destructive passions of man.

The journal «Economic Sociology» publishes an excerpt from the first part «How the Interests are Called upon to Counteract the Passions» of this volume in which Hirschman discusses how a new paradigm indicating the interests as main drivers of human behavior was developed.

Keywords: passions; interests; acquisitiveness; motivation; commerce; social order.

Beyond the Borders

Aleksander Poddiakov

Matrices of Human Metacapital Games: Up and Down Games for Woodman, Robber, and Professor 71

Abstract

Certain types of human capital (knowledge, skills, and competences) can bring some advantages (or disadvantages) to an actor and her/his counterparts. In social settings where participants are guided by distinct and opposite interests there is a premise for qualifying human capital as negative or positive depending on whether its owner damages or benefits the others.

In this paper, a notion of human metacapital required for the management of human capital of other people is developed. This metacapital can be positive or negative depending on its contribution to accumulation of capital. Positive human metacapital contributes to the formation of positive human capital and impedes to the formation of negative one, and negative metacapital — vice versa.

Interactions of owners of human metacapitals are considered as the games with human capital. The paper introduces formal statements depicting constructivity–destructivity of actors (organizers and recipients) teaching strategies, effectiveness of these strategies, etc.

The author distinguishes three negative strategies for human capital management: non-participation in teaching (avoiding teaching), active counteraction to teaching, «Trojan» teaching. All these strategies are conducted at micro-, meso-, and macro levels.

In general, the development of positive and negative teaching strategies is considered as a part of special activity devoted to formation and institutionalization of different types of human capital and metacapital.

Keywords: positive human capital; negative human capital; human metacapital; human capital management; negative strategies in teaching; game theory.

Debut Studies

Mariya Sakaeva

Parliament as a «Window of Opportunities»: A Study on the Pursuit of Business Interests by Entrepreneurs with Mandates 96

Abstract

The article is devoted to the election of businessmen into regional legislatures. Transition from business to politics without withdrawing the entrepreneurial activity is considered as a rationalized behavior of economic actors. The author supposes that mandate of a legislator serves as an effective tool for pursuing business interests. Legislature Assembly of Saint-Petersburg is a case for studying opportunities and resources which are available to business people becoming its members. The study demonstrates the barriers faced by entrepreneurs pursuing their interests through accumulation of political, administrative, and other resources. The author focuses on the scale of the business people elections to regional legislatures of North-Western Federal Okrug. The research findings show that a new political status presents a «window of opportunities», widening entrepreneurs capacities to optimize their market positions. At the same time, limitations of these opportunities are examined.

Keywords: property rights; entrepreneurship; reliable guaranties; informal relationships; regional parliament; state.

Professional Reviews

Maksim Markin

New Institutionalism in Economics and New Economic Sociology:
Main Similarities and the Differences 123

Abstract

The article reviews main statements of the influential institutional perspectives, including new institutional economic theory presented by O. Williamson and D. North; new institutionalism in economic sociology developed by organizational theorists (P. DiMaggio, W. Powell, etc.) and sociologists of markets (M. Granovetter, N. Fligstein, etc.) in the USA; and economics of conventions (L. Boltanski and L. Thevenout) in Europe. This analytical review includes a discussion of major similarities and differences of new institutional approaches in economics and sociology.

Keywords: institution; new institutionalism in economics; new institutional approach in economic sociology; economic theory of conventions.

New Books

Elena Berdysheva

Sociologists on Value and Price of Market Goods. A Book Review on:
Aspers P., Beckert J. (eds). 2011. *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*..... 134

Research Projects

Ekaterina Kuldina

About Laboratory for Comparative Social Research, HSE 146

Syllabi

Nataliya Tikhonova , Yuliya Lezhnina

The Basics of Social Policy 150

Conferences

Victoriya Gornostaeva

VI Conference «Contemporary Russian Society and Sociology» in Memoriam of Yury Levada 164

About the Authors

Berdysheva, Elena

Candidate of Science in Sociology, Senior Lecturer, Faculty of Sociology; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE).
eberdysheva@hse.ru

Gornostaeva, Victoriya

Student, Faculty of Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE).
gornostaeva.viktoriya@gmail.com

Granovetter, Mark

Joan Butler Ford Professor, Faculty of Sociology, Stanford University.
mgranovetter@stanford.edu

Hirschman, Albert

Emeritus Professor, School for Social Science, Institute for Advanced Study.

Ibragimova, Dilyara

Candidate of Science in History, Associate Professor, Faculty of Sociology; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE).
dibragimova@hse.ru

Kuldina, Ekaterina

Junior Research Fellow, Laboratory for Comparative Social Research, National Research University Higher School of Economics (HSE).
ekuldina@gmail.com

Lezhnina, Yuliya

Candidate of Science in Sociology, Associate Professor, Department of Socio-Economic Systems and Social Policy, National Research University Higher School of Economics (HSE).
jlezhnina@hse.ru

Markin, Maksim

PhD Student, Lecturer, Faculty of Sociology; Junior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE).
mmarkin@hse.ru

Poddiakov, Aleksander

Doctor of Science in Psychology, Tenured Professor, Professor, Faculty of Psychology; National Research University Higher School of Economics (HSE).
apoddiakov@hse.ru

Sakaeva, Mariya

PhD Student, Faculty of Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE); Senior Lecturer, Faculty of Social Work, Syktyvkar State University.

eu.sakaeva@gmail.com

Tikhonova, Nataliya

Doctor of Science in Sociology, Professor, Faculty of Economics; Head, Department of Socio-Economic Systems and Social Policy, National Research University Higher School of Economics (HSE).

netichon@hse.ru