

Т. 10. № 3. Май 2009

www.ecsoc.msses.ru



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247

Читайте в номере:

Интервью с Китом Хартом

Козина И. М. Индустриальные конфликты в современной России

Коулман Дж. Введение социальной структуры в экономический анализ

Лапин Н. И. Проблема ценностей в исследованиях В. А. Ядова и его коллег



Журнал выходит пять раз в год:

- № 1 – январь,
- № 2 – март,
- № 3 – май,
- № 4 – сентябрь,
- № 5 – ноябрь.

Учредители:

- Государственный университет
Высшая школа экономики;
- В. В. Радаев



Редакция

Главный редактор:	Радаев Вадим Валерьевич
Редактор выпуска:	Ковалева Марина Самуиловна
Сотрудники редакции:	Александрова Елена Сергеевна Котельникова Зоя Владиславовна
Корректор:	Андреева Елена Евгеньевна

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.	ГУ ВШЭ
Заславская Т. И.	Московская Высшая школа социальных и экономических наук
Лапин Н. И.	Институт философии РАН
Малева Т. М.	Независимый институт социальной политики
Овчарова Л. Н.	Независимый институт социальной политики
Радаев В. В. (главный редактор)	ГУ ВШЭ
Рывкина Р. В.	Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН
Хахулина Л. А.	Аналитический центр Юрия Левады
Чепуренко А. Ю.	ГУ ВШЭ
Шанин Т.	Московская Высшая школа социальных и экономических наук
Шкаратан О. И.	ГУ ВШЭ

Содержание

Вступительное слово главного редактора 4

Интервью

Кит Харт отвечает на одиннадцать вопросов об экономической антропологии (*перевод В. В. Радаева*) 6

Новые тексты

И. М. Козина

Индустриальные конфликты в современной России 16

Новые переводы

Дж. Коулман

Введение социальной структуры в экономический анализ (*перевод А. А. Куракина*) 33

Взгляд из регионов

О. И. Михайлова, О. Ю. Гурова

Потребитель в молле: между свободой выбора и стратегиями ограничения потребительского поведения 41

Дебютные работы

Д. А. Крылов

Конструирование рынка нанотехнологий в России: благодаря и вопреки государству 58

Профессиональные обзоры

Н. И. Латин

Проблема ценностей в исследованиях В. А. Ядова и его коллег 82

Новые книги

Обзор книжных новинок: западная экономическая социология — 2008 (*подготовлен З. В. Котельниковой*) 94

Исследовательские проекты

Интернациональный провал постсоветской социологии: сравнение институциональных объяснений (*рук. — М. М. Соколов*) 105

Учебные программы

Я. М. Рощина

Социально-экономическое поведение домохозяйств 111

Конференции

Е. Г. Новикова

X Международная научная конференция ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества: 7–9 апреля 2009 г., Москва 136

Contents and Abstracts 140

About the Authors 143

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Нельзя пройти мимо особо важного события. Исполнилось 80 лет Владимиру Александровичу Ядову или, как его часто называют, «российскому социологу номер один». Понятно, что это почётное место ему выделено не за официальные регалии, хотя он и возглавлял Институт социологии РАН в самое переломное для страны и социологии время. Его знают все социологи (и не только) и любят все, кто знает.

К юбилею коллеги Владимира Александровича подготовили прекрасную книгу «Vivat, Ядов» с множеством воспоминаний и размышлений. Вошло в эту книгу и наше интервью с Ядовым, опубликованное в журнале в 2007 г. (Т. 8. № 5. С. 8–17). Кстати, в этом номере мы с разрешения коллег публикуем один из лучших материалов данной книги.

Поздравляем! Виват, Ядов!

Теперь можно перейти к описанию майского номера нашего журнала.

В рубрике «**Интервью**» Вас, несомненно, привлечёт интересное интервью с Китом Хартом (Keith Hart) — тем самым экономическим антропологом, который, исследуя хозяйство Ганы, придумал концепцию неформальной экономики, ставшую одним из наиболее известных инструментов. Любопытно также, как Харту удалось выстроить отношения с экономистами (он считает, что даже не будучи экономистом, нужно уметь говорить с ними на одном языке). Перевод на русский язык подготовлен мною. Несмотря на занятость, не удержался, увлёкся и...

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется текст *И. М. Козиной* (ГУ ВШЭ) «Индустриальные конфликты в современной России». Статья посвящена анализу специфики забастовочного процесса в России 1990-х и 2000-х годов. На основании материалов монографических исследований (кейсов) забастовок последних лет даётся анализ организации и институционализации конфликта профсоюзами, определяются факторы, обуславливающие характер и отличительные особенности индустриального конфликта в настоящий период. После некоторого затишья классическая социологическая тема возвращается.

В рубрике «**Новые переводы**» публикуется второй текст в рамках нашего нового проекта «Классика новой экономической социологии», который мы анонсировали в предыдущем номере и открыли текстом К. Гирца. На этот раз нас ожидает работа другого классика — *Джеймса Коулмана*, по праву считающегося основателем направления, получившего название «социология рационального выбора». Вашему вниманию предлагается небольшой и очень живо написанный текст. Он начинается с серии примеров, показывающих проблемы, которые не в состоянии решить современная экономическая теория без серьёзной ревизии собственных предпосылок. Главное из необходимых изменений, по мнению Коулмана, — введение в экономический анализ категории социальной структуры. Перевод подготовлен *А. А. Куракиным*.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» публикуется статья победителей конкурса нашего журнала: О. И. Михайловой (выпускницы факультета социологии Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ), и О. Ю. Гуровой (кандидата культурологии, доцента Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ). Статья называется «Потребитель в молле: между свободой выбора и стратегиями ограничения потребительского поведения». В фокусе исследования находятся стратегии молла, поведение потребителей и их взаимодействие. При этом потребитель выступает не просто как «пассивный фигурант» — он при помощи практик потребления активно конструирует свой собственный «образ», помогающий ему сориентироваться в пространстве молла и не растеряться в нахлынувшем на него товарном изобилии.

В рубрике «**Дебютные работы**» статья другого победителя нашего конкурса. Им стал *Д. А. Крылов* (студент магистратуры ГУ ВШЭ). Его работа посвящена популярной и загадочной для многих теме — конструированию рынка нанотехнологий в России. Показывается, как появление Роснанотеха скорректировало стратегии поведения фирм в силу того, что рынку были предложены стандарты поведения, выполнение которых открывает путь к финансированию со стороны госкорпорации. На этой основе обсуждается вековая тема противоречивой способности государства стимулировать инновационные хозяйственные процессы.

Упомянем, что работы коллег, занявших вторые места в нашем конкурсе, готовятся к публикации в рубриках «Взгляд из регионов» и «Дебютные работы» в следующем, сентябрьском номере журнала.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» в связи с юбилеем В. А. Ядова мы публикуем материал чл.-корр. РАН *Н. И. Латина* «Проблема ценностей в исследованиях В. А. Ядова и его коллег». Автор концентрируется на работе, которая считается основным вкладом Ядова в социологическую теорию — о несоответствии, противоречии между ценностными ориентациями и реальным (наблюдаемым, явным) поведением индивидов. Итогом этой работы стала книга «Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности» (1979), в которой была выдвинута и обоснована гипотеза об иерархической структуре диспозиций личности, социальной обусловленности этой структуры и ее системном влиянии на реальное поведение. Осталось сказать, что данный материал — не только о Ядове и его коллегах. Это весьма содержательный обзор российских работ в проблемной области, связанной с изучением ценностей.

В рубрике «**Новые книги**» публикуется обзор книжных новинок. Здесь Вы найдёте аннотации новых книг Брука Харрингтона об американских инвестиционных клубах, Мауро Гиллена и Адриана Щегла о превращении одного из провинциальных банков в глобальную финансовую группу, Нила Флигстина о Европейском союзе и ряд других. С новыми книгами нас знакомит *З. В. Котельникова*.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» мы получаем возможность познакомиться с проектом «Интернациональный провал постсоветской социологии: сравнение институциональных объяснений» (руководитель — *М. М. Соколов*, Санкт-Петербургский филиал ГУ ВШЭ / Европейский университет в Санкт-Петербурге). В проекте ставятся небезразличные для нас всех вопросы: существует ли российская социология в международном социологическом пространстве, и что собственно видится «оттуда»? кому и как удаётся привлечь внимание западных учёных? где возникают самые проблематичные «узкие места»? В анализе используются индексы цитирования (ISI, РИНЦ), интернациональная и национальная статистика науки, интервью с социологами.

В рубрике «**Учебные программы**» размещается программа *Я. М. Роциной* «Социально-экономическое поведение домохозяйств». Эта дисциплина читается на факультете социологии ГУ ВШЭ и необходима тем, кто решил всерьёз освоить социологическое ремесло. В ходе обучения студенты знакомятся с основными моделями и подходами к анализу экономического поведения домохозяйств, учатся решать задачи, адекватно использовать эконометрические модели для тестирования гипотез, приобретают навыки работы с массивами эмпирических данных (в том числе преобразованием файлов и переменных), самостоятельно реализуют свои исследовательские мини-проекты.

В рубрике «**Конференции**» мы обращаем внимание на итоги прошедшей 7–9 апреля 2009 г. в Москве X Международной научной конференции ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. Обсуждалась ранее заготовленная тема «Производительность и человеческий фактор» и тема, появившаяся в результате последних драматических событий: «Мировой экономический кризис и роль России в его преодолении». Подробнее о конференции можно узнать на сайте <http://conf.hse.ru/index.html>. Там же доступны репортажи и видеозаписи с мероприятий конференции.

* * *

Подходит к концу очередной учебный год. Прочитаем этот номер и пойдём на каникулы.

ИНТЕРВЬЮ

Кит Харт отвечает на одиннадцать вопросов об экономической антропологии



ХАРТ Кит (Hart, John Keith) — почетный профессор антропологии Колледжа Голдсмита при Лондонском университете (Лондон, Великобритания).

Email: keith@thememorybank.co.uk

Источник: Keith Hart Answers Eleven Questions About Economic Anthropology. *Economic Sociology. The European electronic newsletter*. 2007. 9 (1): 11–16. <http://econsoc.mpifg.de>

Пер. с англ. В. В. Радаева

Кит Харт кратко описывает свою профессиональную биографию следующим образом:

Я родился в Англии, в Манчестере в 1943 г. Сейчас живу в Париже и преподаю антропологию в качестве совместителя в Лондоне. Сначала я изучал классические предметы в Кембриджском университете, а затем перешёл на социальную антропологию. Своё диссертационное исследование я проводил в г. Аккра, столице Ганы. Именно здесь я выработал идею неформальной экономики. Сначала она идентифицировалась с хозяйством городских бедных слоёв в странах третьего мира, а затем превратилась в универсальную концепцию в социальных науках. Вместе с другими экспертами я написал программу развития для получившей независимость Папуа Новой Гвинеи. Мне приходилось читать лекции в дюжине университетов по всему миру, но дольше всего я находился в Кембридже, где работал директором Центра африканских исследований. В последнее десятилетие я изучал то, как изменяются деньги и отношения обмена в условиях цифровой революции в сфере коммуникаций и формирования всемирного общества. Мне доводилось работать журналистом, консультантом по проблемам развития, издателем и профессиональным игроком. Я также активен в сети Интернет, поддерживаю сайт www.thememorybank.co.uk

1. Профессор Харт, не могли бы Вы для начала рассказать немного о том, над чем Вы сейчас работаете?

В последние пару лет я написал несколько статей по проблемам денег, где анализирую их с разных точек зрения. Четыре эссе находятся в печати, в том числе: «О деньгах и антропологии: к разработке нового объекта, теории и метода», «Всепроникающая власть денег», «Деньги всегда персональны и безличны», «Роль денег в становлении всемирного общества» (так же называется моя инаугурационная лекция в Колледже Голдсмита, которая состоится в октябре). Я также выступал с докладами на пленарных заседаниях многих конференций и написал несколько статей по тематике неформальной экономики — концепции, которая является моим основным вкладом в исследования проблем развития.

Недавно мною опубликовано обзорное эссе по работам Марселя Мосса (Marcel Mauss). И в 2009 г. мы с Аленом Кайе (Alain Caillé)¹ планируем большую конференцию, посвящённую его наследию.

¹ Ранее в журнале публиковался Манифест институциональной политической экономики, написанный группой учёных и инициированный А. Кайе [Буае и др. 2008]. — *Примеч. пер.*

С Жаном-Луи Лавилем (Jean-Louis Laville) и Маргарит Мендель (Marguerite Mendell) мы готовим к публикации на английском языке «Словарь по альтернативной экономике» (Dictionnaire de l'autre économie) [Laville, Cattani 2006.]. Вместе с Крисом Ханном (Chris Hann) мы редактируем книгу «Рынок и общество: Великая трансформация сегодня» — сборник работ, посвящённых роли Карла Поляни в экономической антропологии в период кризиса неолиберализма. Крис и я также пишем совместную книгу «Экономическая антропология: краткая история». Я готовлюсь к пленарному докладу на тему «Хозяйство людей» на конференции в Лондоне в январе 2008 г. Эта конференция пройдёт под названием «Переосмысливая природу хозяйств: человеко-ориентированный подход». Она замыслена как центральное событие в серии семинаров, организации которой я в немалой степени способствовал.

Я продолжаю писать книгу «Африканская революция: Африка в мире XXI столетия» — она призвана суммировать всё то, что мне удалось исследовать на протяжении профессиональной карьеры по изучению процессов африканского развития. Совсем недавно я получил звание почётного профессора в университете Квазулу-Наталь в Дурбане (ЮАР) и собираюсь заниматься активными исследованиями в ЮАР и в Индии вместе с моим коллегой, экономистом Вишну Падачачи (Vishnu Padayachee). Я также согласился участвовать в антропологическом исследовании профсоюзов в Бразилии и Аргентине.

В сентябре 2007 г. я прочитал публичную лекцию «К новым человеческим универсалиям: Переосмысливая антропологию XXI века», где поделился своими размышлениями о будущем антропологии. В более общем плане я поддерживаю вебсайт, который является своего рода экспериментом в сфере онлайн-публикаций, нацеленных на развитие антропологии, более доступной для широкой публики (www.thememorybank.co.uk).

2. Вы получили образование по антропологии. Как Вы пришли в эту область?

Я всегда намеревался работать в академической среде, вопрос заключался лишь в выборе конкретной области. В начале 1960-х годов я изучал классические дисциплины в Кембридже, и мне это безумно нравилось. Но перспективы нахождения работы по данной специальности казались весьма туманными, в то время как социальные науки стремительно развивались. Сначала я подумывал о социологии, но в то время она входила в учебную программу для экономистов, и именно это весьма курьёзным образом (если иметь в виду то, чем я занимался впоследствии) меня от социологии отвратило. У меня был тренер по гребле, который занимался изучением эрозии в пустынях средиземноморской впадины, что позволяло ему проводить каждую зиму в тёплых краях. И я подумал, что социальная антропология подобна социологии, но только даёт возможности для путешествий, что меня очень привлекало. Когда же я перешёл на факультет антропологии, оказалось, что мои профессора работают в Гане, и мне подумалось, что будет легче получить финансирование, если и я туда поеду. Я бы, конечно, мог сочинить задним числом какое-то более достойное объяснение, но в то время мои мысли были сконцентрированы на возможных преимуществах академической карьеры. Конечно, если бы тогда я знал об университетах то, что знаю сейчас, возможно, мои приоритеты были бы иными.

3. В Ваших работах центральное место занимает проблема денег. Она также весьма заботит и экономическую социологию. В то же время сложилось впечатление (и не только у меня), что антропологи и социологи не слишком активно сотрудничают по данной теме. Каковы причины?

Антропологам и социологам сложно сотрудничать по какой-либо теме, поскольку их организационные порядки в сильной степени пересекаются, что делает их конкурентами. Я, например, обнаружил, как легко и выигрышно кооперироваться с экономистами и инженерами. Найджел Додд (Nigel Dodd),

социолог из Лондонской школы экономики, всегда с вниманием относился к моим исследованиям по проблематике денег, и я с уважением отношусь к его работам. В то же время Джеффри Ингэм (Geoffrey Ingham) разработал государственническую теорию денег, которая диаметрально противоположна тому, что делаю я. Выше я также ссылаясь на моих парижских коллег, экономсоциологов Алена Кайе и Жана-Луи Лавиля. Должен сказать, что во Франции границы между дисциплинами часто не такие жёсткие, как в англосаксонском мире. Так, Бруно Тере (Bruno Terét) и Жан-Мишель Серве (Jean-Michel Servet) являются моими близкими коллегами, чьи работы о деньгах соединяют в себе элементы политической экономии, социологии и антропологии.

В книгу, посвящённую Карлу Поланьи, Крис Ханн и я включили главы, подготовленные Йенсом Бекертом (Jens Beckert) и Филиппом Штайнером (Philippe Steiner). Нас объединяет общая идея развития сотрудничества поверх дисциплинарных границ и построения жизнеспособной альтернативы основному направлению экономической теории. Вивиана Зелизер (Viviana Zelizer) часто приглашается для выступлений перед антропологами. Есть значительные пересечения в её интеллектуальной программе, изложенной в книге «Социальное значение денег» в 1994 г. и сборником «Деньги и мораль обмена», выпущенной в 1989 г. Джонатаном Парри (Jonathan Parry) и Морисом Блоком (Maurice Bloch). Я замечал, что и антропологи, и социологи настойчиво подчёркивают сходные личные и социальные аспекты денежных отношений, оставляя их более абстрактные и безличные трактовки экономистам. Это скорее их объединяет, чем становится основой для интенсивного разделения труда. Должен сказать, что я изучал социологию и при этом работал в качестве экономиста, таким образом, я не слишком увлекаюсь дебатами по поводу дисциплинарных границ в социальных науках.

4. Хотя приводимая мною ниже цитата, взятая с Вашего домашнего вебсайта, и вырвана из контекста, в ней видится много общего с социологическим подходом: «Экономическая антропология призвана демонстрировать, что числа, представленные в финансовых отчётах, ведомостях, счетах, квитанциях и учётных записях операций людей, образуют один из способов выражения их отношений с обществом в данный период времени (<http://www.thememorybank.co.uk/2007/07/15/127/>). Не могли бы Вы пояснить эту мысль?

В целом я стремлюсь выйти за рамки характерного для XX столетия дуализма структуры и действия. Именно поэтому я подчёркиваю принципиальную способность денег преодолевать разрывы между общим и особенным, абстрактным и конкретным, коллективным и индивидуальным. И хотя в работе, которую вы процитировали, мною не приводится подробная аргументация, я хотел бы посоперничать с Иммануилом Кантом, развивая космополитическую антропологию с прагматической точки зрения. Под этим я понимаю поиск того, что мы должны знать о человечестве в целом, если хотим построить мир, в котором каждый найдёт себе достойное место. И даже более, необходимо сделать то, что нами открыто, доступным для людей в тех формах, в каких они смогут использовать полученное знание для своих практических нужд.

Суть проповедуемого мною метода можно суммировать в трёх предложениях. Первое Вы уже привели. За ним идёт вот что: «Делая следующий шаг, необходимо показать, как и откуда появляются эти числа и как ими можно манипулировать в интересах тех или иных акторов. Тогда будет более понятно, как и зачем следует реформировать регулирующие институты для нашего общего блага». В сильно упрощённом виде можно сказать, что я пытаюсь предложить программу экономической антропологии как разновидности политического образования и, возможно, также программу социологии в дюркгеймовском смысле, делающую наши связи с обществом более наглядными.

Вопрос заключается в том, как подойти к более глубокому изучению денег. Речь идёт не только о денежных фетишах, но также о числовых фетишах (здесь мною в явном виде развиваются идеи Освальда Шпенглера (Oswald Spengler)). Наблюдается и явная параллель с рассуждениями Карла Маркса из первой главы «Капитала», за исключением того, что я избавляюсь от иллюзорного представления о товарах как относящихся только лишь друг к другу и поддерживаю удивительный взгляд на товары и цены как персонифицированные силы, полагая при этом, что эти силы являются одновременно и социальными, и личными (позиция, заимствованная мною от Мосса).

Я рад, что задавая вопрос, Вы выбрали именно это суждение, поскольку во многих отношениях оно образует ключевой момент всего моего эссе. Но чтобы обстоятельно его объяснить, пришлось бы привести множество других аргументов с самых разных сторон.

5. Что Вы считаете основными открытиями экономической антропологии, которые должны быть известны всем и каждому за её пределами?

Среди насущных вопросов, возникающих на пересечении экономической теории и антропологии, я бы указал на следующие. Как относиться к стремлению экономистов поместить все человеческие отношения на рациональную основу — следует ли антропологам присоединиться к этой программе или считать её не более чем дурным сном? Поскольку экономическая теория является продуктом западной цивилизации и в особенности англо-саксонского мира, означает ли это, что любое постулирование универсалий обречено быть проявлением этноцентризма? Можно ли считать рынки и деньги универсальными элементами человеческого общества, если капитализм как хозяйственная конфигурация возник относительно недавно? Реально ли в условиях рыночного хозяйства достичь более эффективной демократии, каким-то образом нейтрализовав неравенства, порождаемые властью больших денег? Способны ли мы достичь более гармоничного сочетания частных и общественных интересов в рамках хозяйственной организации, или индивидуализм «человека экономического» неизбежно возобладает? Должны ли мы отделить экономику как обособленный объект исследования или более продуктивно подчёркивать укоренённость экономических отношений в обществе и культуре в целом? Впрочем, ни один из этих вопросов не относится лишь к одной экономической антропологии.

Крис Ханн и я разделяем развитие экономической антропологии на три исторических этапа. Первый покрывает период от 1870-х до 1940-х годов, когда экономическая теория и антропология сформировались как академические дисциплины. На фоне бюрократической революции, сконцентрировавшей власть в недрах сильных государств и корпоративных монополий, экономическая теория преобразовала себя в исследование процессов индивидуального принятия решений на конкурентных рынках. Чуть позже, когда стремительно урбанизирующийся мир погрузился в пучины экономической депрессии и мировой войны, антропологи опубликовали свои этнографические исследования отсталых народов, которые воспринимались как оставшиеся на обочине современной истории. Заметим, что в это время ни одно из этих исследований не имело заметного отклика в публичной сфере.

Второй период, начавшийся после завершения Второй мировой войны, был отмечен значительным расширением университетов и повышением публичной роли экономической теории до её сегодняшнего уровня. Расцвет в сфере академических изданий позволил антропологам публиковаться, обращаясь почти исключительно к своему профессиональному сообществу и своим студентам. В период с 1950-х до 1970-х годов ими поддерживались оживлённые дискуссии между формалистами, субстантивистами и марксистами, и в то же время консенсус по поводу государства благосостояния достиг своего пика и происходило крушение европейских империй.

Эта дисциплинарная область стала менее различимой с начала 1980-х годов, с наступлением эры неолиберальной глобализации в мировом хозяйстве. Было проведено множество исследований процессов обмена, денег, потребления и приватизации, но как и во многих других случаях в антропологии, полученные результаты были в сильной степени фрагментированы. Экономические антропологи развернули критику капиталистической цивилизации в период, когда рыночное хозяйство стало поистине глобальным. Здесь проявилось более глубокое осознание собственных теоретических основ и даже бóльшая открытость к истории экономической мысли. Однако до определённой поры антропологи избегали прямых вызовов по отношению к экономистам, не проникая на их территорию национального и глобального экономического анализа.

В то же самое время, хотя большинство антропологов по-прежнему опиралось на полевые наблюдения как свой неотъемлемый метод, этнографическая модель исследования была подвергнута массивной критике со стороны теоретических направлений, которые порою объединяются под маркой постмодернизма. Это привело к появлению новых подходов к изучению хозяйства, в том числе с использованием экспериментальных методов, но подобные попытки обычно избегали антропологического взгляда на текущий момент мировой истории.

И это очень жаль, поскольку с окончанием холодной войны, изобретением системы Интернет и глобализацией денежных рынков возникла серьёзная потребность в применении всестороннего исторического подхода. Тем не менее в результате экономическая антропология сегодня изучает внутренние процессы функционирования капитализма в его ядре и в глобальном пространстве, незавидное состояние бедных народов в неразвитых странах, как они диктуются международной бюрократией (или логикой международного развития).

6. Если бы Вас попросили порекомендовать один текст (кроме своих собственных) для того, кто не является антропологами, но хотел бы познакомиться с экономической антропологией, что бы Вы посоветовали (пожалуйста, поясните свой выбор)?

Со всей очевидностью это был бы «Очерк о даре» Марсея Мосса [Мосс 1996], хотя смысл этого текста может легко ускользнуть, если не иметь довольно значительной предварительной подготовки. Интеллектуальная программа Мосса отправляется от дюркгеймовской работы «О разделении общественного труда» [Дюркгейм 1991], в особенности от главы, посвящённой неконтрактным элементам контракта, но и эта работа весьма не проста. На мой взгляд, наиболее революционной книгой, когда-либо написанной основателями современной социальной теории, выступает книга Эмиля Дюркгейма «Элементарные формы религиозной жизни» [Durkheim 1968]. Деньги — это Бог капитализма и экономической теории — оказываются фальшивой религией. Впрочем, это не приведёт читателя прямоком к экономической антропологии. «Общая экономическая история» Макса Вебера [Вебер 2001] также является превосходным введением, а последняя глава данного труда вновь проводит связь между хозяйством и религией. Но существует книга, которая не обманет ожиданий читателя и откроет путь к определённому типу экономической антропологии, истории и социологии, который особенно для меня интересен, — это «Великая трансформация» Карла Поланьи [Поланьи 2002]. Я уже упоминал, что начинал с изучения классических дисциплин, и это хорошо объясняет, почему я предпочитаю приступать к изучению дисциплины с её основополагающих текстов. В этом отношении у меня общее интеллектуальное наследие с большинством социологов.

7. Вы также работали над нормативными вопросами. Обычно студентам рекомендуют отделять должное от сущего. И данная позиция разделяется большинством учёных. Если это так, то интересно было бы понять, каким образом нормативные постулаты могут соотноситься с «традиционной» научной работой?

Макс Вебер, должно быть, поворачивается в гробу, когда Вы говорите подобные вещи. Главный вопрос здесь заключается в отношении политики и науки (или в более общем смысле, интеллектуальной жизни). Два великих эссе Вебера о политике как призвании и профессии и о науке как призвании и профессии [Вебер 1990] показывают, что разделительные линии между этими двумя областями очень трудно провести со всей чёткостью и, возможно, даже не следует пытаться этого делать. Он сказал, что политика выражает стремление к власти и она увлекаема страстью. Но политик, который демонстрирует невосприимчивость к рациональным обоснованиям, вскоре потеряет свой кредит доверия. Подобно этому, наука преследует цель получения знания путём рационального обоснования. Но все лучшие учёные проникнуты страстью к своим занятиям. Работу Вебера нельзя понимать иначе как попытку нахождения путей соединения науки и политики. Сферы деятельности могут быть до определённой степени специализированы, но они призваны подпитывать друг друга с течением времени.

Все величайшие мыслители, у которых я научился основополагающим вещам, черпали своё вдохновение из стремления сделать этот мир лучше. Большинство из них изменяли мир скорее своими трудами, нежели политической активностью (например, Дж. Локк и К. Маркс), но тем не менее их интеллектуальные усилия вдохновлялись вовлечённостью в политику. Я провёл основную часть своей зрелой жизни, занимаясь исследованиями процессов развития. В этой области, откуда бы ни возникали источники академического вдохновения, единственный путь для продвижения вперёд лежит через обнаружение возможного в сущем (Ж. Ж. Руссо, Г. В. Ф. Гегель).

Тот тип науки, который Вы идентифицировали в качестве традиционной, не более чем коллаж настоящей науки — повернутой к прошлому и консервативной, более заслуживающей названия идеологии. Если бы представители социальных наук уделяли какое-то внимание реальной науке XX столетия, они бы испытали прямое влияние научного модернизма (теории относительности, квантовой механики) или нелинейных антиредукционистских наук, демонстрирующих сложность происходящих процессов. Но, как правило, они этого не делали. Экономисты по сей день опираются на эпистемологию XVII столетия. Пожалуй, единственным из значимых социальных мыслителей, открытых достижениям современной науки и методов, был Дж. М. Кейнс. Но он не слишком заботился о разграничительных линиях между политикой и наукой.

8. Экономическая антропология, во многом как и экономическая социология, связывает себя с экономической теорией. Как Вы полагаете, приносит ли это какую-нибудь пользу?

Экономическая антропология выступает продуктом сложившегося в XX столетии близкого соседства двух академических дисциплин. Было бы неверно говорить о взаимоотношениях экономической теории и антропологии как о диалоге. С одной стороны, с самого начала экономисты, следующие неоклассической традиции, редко проявляли какой-либо интерес к антропологии и не демонстрировали его вовсе на всём протяжении второй половины XX столетия, когда их дисциплина утвердилась в качестве доминирующего идеологического и практического оружия глобального капитализма. С другой стороны, антропологи, сталкиваясь с проблемами хозяйства, как правило, считали необходимым как-то отнестись к экономическому мейнстриму — иногда применяя его идеи и методы к анализу экзотических обществ, а чаще критически относясь к этой дисциплине, провозглашающей свои универсальные постулаты. Поскольку антропологи данного периода строили свой интеллектуальный авторитет на методах полевых исследований, дискурс экономической антропологии обычно был переполнен интерпретациями экономических идей, пропущенных через призму этнографических изысканий. Но так как в то время цивилизация часто отождествлялась с хозяйством, некоторые антропологи, используя различные теории и методы, предложили свои альтернативные взгляды на прошлое, настоящее и будущее развитие хозяйства.

Когда я завершил свою докторскую диссертацию, то присоединился к группе, состоящей в основном из экономистов, занимающихся проблемами развития. И мне пришлось вступить с ними в диалог. Этот диалог можно было бы представить следующим образом.

Экономист: Действительно ли предельная производительность сельскохозяйственного труда в Гане равняется нулю?

Харт: Что это означает?

Э.: Я говорю о дуалистической теории Льюиса, посвящённой трудовой миграции между традиционным и современным секторами экономики. Предполагается, что люди могут покидать традиционный сектор, и при этом в нём не происходит уменьшения объёмов производства.

Х.: А имеет ли вообще какое-либо значение уровень дохода, который они получают, работая в сельском хозяйстве?

Э.: Что Вы имеете в виду?

Х.: Дело в том, что бóльшая часть сельскохозяйственных работ осуществляется молодыми мужчинами, а распределение продукта контролируется старшими. Таким образом, если молодые уходят на заработки в город, то сколько бы они там не получали, это становится их личным доходом и в любом случае оказывается, что это больше, чем они получали дома.

Э.: Как вы называете подобный тип организации?

Х.: Родовым (клановым) (lineages) или регулируемым группами по происхождению (unilineal descent groups)². Французский марксист Пьер-Филипп Рей (Pierre-Philippe Rey) хорошо описал этот клановый способ производства в Западной Африке.

Э.: И Вы ещё говорите, что экономисты злоупотребляют жаргонными терминами! Есть новая версия модели Льюиса, предложенная Джоном Харрисом (John R. Harris) и Майклом Тодаро (Michael P. Todaro), которая учитывает сравнительные ожидания дохода в сельской и городской местности.

Х.: Может, нам следует написать совместную статью «Клановый способ распределения: возвращение к модели Льюиса»...

Этим и многими другими путями я сообразил, что вполне благополучно могу обустроить свою академическую жизнь, действуя в качестве посредника между антропологией и экономической теорией. Но мне хотелось изменить обе дисциплины. Я понял, что хотел бы научиться говорить с экономистами на их языке, раз уж они заняли доминирующие профессиональные позиции в области проблем развития. И в течение трёх лет я работал в журнале «The Economist», публикуя в нём репортажи о Западной Африке. Через эту работу я и выучил экономическую фразеологию (economesse), что позволяло мне выступать в качестве экономиста, не имея соответствующего формального образования. Это сослужило мне добрую службу, когда я разрабатывал концепцию неформальной экономики. Моя исходная статья состояла из двух частей. Первая была живо написанными этнографическими зарисовками жизни в трущобах Аккры (я был там, а Вы там не

² Группой по происхождению является всякая социальная группа, членство в которой зависит от общего происхождения от реального или мифического предка. Например, обладание определённой родословной означает принадлежность к однолинейной группе по происхождению, членство в которой может основываться либо на патрилинейном, либо на матрилинейном происхождении (<http://www.i-u.ru/biblio/>). — *Примеч. пер.*

были). Вторая же часть была построена как разговор с коллегами-экономистами и представляла мою аргументацию в тех терминах, в которых они были готовы её воспринять.

В то время у меня был близкий друг, экономист Джон Брайден (John Bryden). Позднее мы написали совместную книгу «Новый подход к анализу развития сельских территорий в Европе» (2004) [Bryden, Hart 2004]. Мой нынешний партнёр по исследовательскому проекту в ЮАР тоже экономист, Вишну Падаячи (Vishnu Padayachee), мы с ним изучаем деятельность индийских бизнесменов и в более общем плане — отношения между Индией и Южной Африкой. Таким образом, я продолжаю извлекать выгоды из междисциплинарного диалога.

Также не без энтузиазма могу отметить развитие внутри экономической дисциплины заметной альтернативы мейнстриму экономической теории — постаутистической экономической теории (post-autistic economics). Я всерьёз надеюсь, что после стерильных отношений XX столетия вновь откроется возможность для продуктивного междисциплинарного диалога. Но даже если этого и не произойдёт, я намерен его продолжать. Несмотря на всё своё раздражение от того, как экономисты злоупотребили легковёрным общественным мнением, я по-прежнему верю, что человечество выиграло бы, если бы продемонстрировало способность более рациональным образом разрешать свои экономические проблемы.

9. Видите ли Вы какие-то недостатки в современной экономической антропологии?

Главные недостатки экономической антропологии присущи и академической антропологии в целом — это чрезмерное полагание на методы полевых исследований, отказ заниматься вопросами мировой истории, замыкание в профессиональной гильдии, пытающейся оборонять свои ряды, и закрытость к междисциплинарному диалогу, который мог бы сегодня привести к развитию подлинной альтернативы мейнстриму экономической теории. В настоящее время я вижу некоторые улучшения в этой области и пытаюсь со своей стороны поддержать инициативы в рамках подобного проекта.

10. Предполагая, что мы на это способны (а Ваши ответы это подразумевают и дают определённую надежду), какие темы, по Вашему мнению, целесообразно было бы выбрать для сотрудничества социологов и антропологов?

Как уже отмечалось выше, я обнаружил, что мне лично нетрудно взаимодействовать с исследователями из других дисциплин, которые имеют сходные взгляды и интересуются аналогичными вопросами. Но построение институциональных и интерактивных рамок для выработки последовательной альтернативы экономическому мейнстриму куда важнее, чем поиск отдельных тем для спонтанных совместных исследований.

Поскольку антропологи и социологи действительно занимаются разными вещами, что бы могло сделать сотрудничество между ними выгодным для обеих сторон? С моей точки зрения, обычные рассказы об их глубоких различиях являются глубоким заблуждением. Предполагается, что антропологи изучают других и особенно ценят возможность сближения с изучаемыми людьми. Социологи же работают ближе к собственному дому и более строги в теоретическом и методологическом отношении. Антропологи часто жалуются на высокомерное отношение со стороны социологов, считая это неспособностью отсталой и заформализованной буржуазной касты воспринять всерьёз наши вторжения в анализ процессов глобального капитализма. Но в этом стереотипном противопоставлении есть и доля истины. Антропологи часто выполняют охранительную функцию — они могут выдерживать интеллектуальную строгость, на которой так настаивают социологи, и в то же время в их распоряжении находится более широкая база для

сравнительного анализа, которая, возможно, должна быть более доступна тем, кто изучает одни лишь западные общества.

Среди множества антропологических школ я вышел из той, которая всегда понимала социальную антропологию как форму сравнительной социологии, следуя традиции, идущей ещё от Ш. Монте-скье. Так что я порекомендовал бы экономсоциологам больше интересоваться тем, что реально делают антропологи и насколько различны наши практики и предпосылки, из которых мы исходим. Например, книга Кальмана Эплбаума (Kalman Applbaum) «Эра маркетизации» (2003) [Appelbaum 2003] является чрезвычайно оригинальной антропологической работой, в которой комбинируются исторические сопоставления между развитием рынков в Великобритании XVIII столетия и США начала XX столетия со многими комментариями о глобальном распространении рыночных практик в настоящее время, основанными на этнографических свидетельствах. Я убеждён, что возможности для интеллектуального обмена и сотрудничества с экономсоциологами были бы намного больше, если бы автор попросту не принадлежал к другой профессиональной гильдии. Так что самое главное — создать условия для диалога, и проведение Вами данного интервью очевидно этому способствует.

В последние годы я занимался изучением одного из типов антропологии, которая формировала себя не как современная академическая дисциплина, а опиралась на либеральную философию XVIII столетия, в особенности на космополитические взгляды И. Канта. И в таком варианте антропология может касаться буквально всего, что мы хотели бы знать о человечестве в целом, если стремимся к построению более равного мирового сообщества. Хочется верить, что подобный подход будут разделять те, кто изучает историю, социологию, политическую экономию, философию и литературу, а не только представители моей специальности. Многие дисциплины могли бы внести свой вклад в данный процесс, не претендуя при этом на монопольную позицию. Сходную роль в последние полвека сыграла идея развития. Такой подход намного более важен, чем все стремления наших обособленных академических гильдий отстаивать свои исключительные права на подлинное знание, находя от случая к случаю возможности для совместной работы. Антропология должна стать элементом широкой интеллектуальной коалиции тех, для кого осуществление новых человеческих устоев — мирового общества, в котором каждый находит своё место, — является насущной личной потребностью.

11. Если бы к Вам обратился за советом молодой исследователь, интересующийся вопросами хозяйства, какой наиболее важный урок Вы извлекли из своих занятий?

Изучайте хозяйство любыми способами, делая то, чего не делают экономисты; при этом учитесь говорить и писать на экономическом языке, чтобы Вы могли вступить с ними в продуктивный диалог.

Литература

- Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. 2008. К созданию институциональной политической экономии. *Экономическая социология*. 9 (3): 17–24.
- Вебер М. 1990. *Избранные произведения*. М.: Прогресс; 644–735.
- Вебер М. 2001. *История хозяйства*. Город. М.: Канон-Пресс-Ц; Кучково поле.
- Дюркгейм Э. 1991. *О разделении общественного труда. Метод социологии*. М.: Наука.
- Мосс М. 1996. Очерк о даре. В кн.: Мосс М. *Общества, обмен, личность: труды по социальной антропологии*. М.: Восточная литература; 83–222.
- Поланьи К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Applbaum. 2003. *The Marketing Era: From Professional Practice to Global Provisioning*. New York: Routledge.
- Bryden J., Hart K. (eds.). 2004. *A New Approach to Rural Development in Europe: Germany, Greece, Scotland, and Sweden*. Lewiston (N.Y.): E. Mellen Press.
- Durkheim E. 1968 (1912). *Les Formes Élémentaires de la Vie Religieuse*. Paris: Les Presses Universitaires de France.
- Laville J.-L., Cattani A. D. (dir.) 2006. *Dictionnaire de l'autre économie*. Paris: Gallimard.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

И. М. Козина

Индустриальные конфликты в современной России



КОЗИНА Ирина Марковна — кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник Института управления социальными процессами ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: ikozina@hse.ru

Статья¹ посвящена анализу специфики забастовочного процесса в России 1990-х и 2000-х годов. Динамика забастовок и её связь с функционированием экономики рассматривается и объясняется в общем контексте изменений социально-трудовой сферы и форм её регулирования. На основании материалов монографических исследований (кейсов) забастовок последних лет даётся анализ организации и институционализации конфликта профсоюзами, определяются факторы, обуславливающие характер и отличительные особенности индустриального конфликта в эпоху «новой экономики».

Ключевые слова: трудовой конфликт; забастовка; трудовые отношения; массовые протестные действия; профсоюзы.

Введение в тему

Под индустриальными или трудовыми конфликтами в социологии понимают виды поведения и отношения, которые выражают противостояние между собственниками предприятий и менеджерами и (или) их представителями, с одной стороны, и работниками и (или) их представителями — с другой. Термин «индустриальный конфликт» в западных странах употребляется в качестве синонима понятия «забастовка» и в исследовании используется в том же смысле. В России более распространён термин «трудовой конфликт», забастовка предстает в качестве одной из форм такого конфликта, заключающегося в коллективном отказе продолжать работу на прежних условиях с целью оказания давления на предпринимателей или правительство (забастовка — от итал. *basta!* — довольно! хватит!).

Социологический подход к пониманию причин и источников индустриальных конфликтов представлен в самых разных концепциях. К. Маркс объяснял природу индустриальных конфликтов господством частной собственности, что придавало социальным отношениям между работодателем и работниками антагонистический характер. М. Вебер суть трудовых конфликтов видел в борьбе экономических интересов агентов производства (прибыль, заработная плата). В теории П. Сорокина о социальном неравенстве экономический конфликт определялся неудовлетворенными базовыми потребностями людей и поиском участниками конфликта средств их удовлетворения.

¹ Работа выполнена при поддержке Научного Фонда ГУ ВШЭ в рамках программы индивидуальных грантов (исследовательский проект № 08-01-0049).

У Р. Дарендорфа трудовой конфликт является формой неизбежного социального конфликта по поводу обладания властью. В ряду «теорий человеческих отношений» обосновывается принципиальная возможность устранения конфликта интересов менеджмента и рабочих путём их интеграции в социальную организацию предприятия.

Тема индустриального конфликта была популярна в западной социологии середины XX в., когда профсоюзы вошли в фазу наиболее активного развития, а забастовочное движение приобрело широкий размах. Целый ряд работ посвящен выявлению и систематизации причин забастовок и их последствий. В оценке роли и значения забастовок среди исследователей трудовых отношений нет однозначного понимания. Одни авторы рассматривали индустриальный конфликт как процесс, стимулирующий видоизменения отношений между работниками и работодателями и приводящий к становлению новых форм производственных отношений, и потому позитивный, другие — как процесс разрушительный, грозящий распадом системы социальных отношений [Hiller 1969; Lane, Roberts 1971; Gouldner 1965]. Наибольший интерес в исследовательском смысле представляет анализ латентных процессов в ходе индустриального конфликта, когда требование повышения зарплаты носит символический характер и играет компенсаторную роль, замещая утраченные неформальные привилегии или скрывая противостояние разных профессиональных групп в рамках предприятия [Dennis 1957]. К концу 1980-х годов в связи с падением уровня забастовочной активности в странах развитого капитала интерес к исследованию индустриального конфликта снизился и публикации носили в основном обзорно-критический характер [Zetka 1992; Edwards 1992]. В России исследования забастовок появились на волне шахтёрского протеста 1990-х годов. Они рассматривались, как правило, в рамках анализа протестной активности как одна из его форм (работы В. Шаленко, В. Ильина, Л. Гордона, Е. Груздевой, В. Комаровского). Другой ракурс анализа представлен этнографическим описанием взаимодействия субъектов трудовых отношений в конкретной конфликтной ситуации (В. Борисов, П. Бизюков, А. Зайцев). Большой вклад в исследование индустриальных конфликтов в России внесла серия публикаций результатов российско-британского проекта по изучению трансформации трудовых отношений на предприятиях [Clarke 1996 a, b].

Тем не менее работы, написанные в XX в., каким бы важным и символическим ни было забастовочное движение, во многих отношениях являются выражением ушедшего времени. Развитие гибкого производства, рост временного труда и общее уменьшение трудовых гарантий является важной чертой последних десятилетий. Под влиянием общих процессов, происходящих в экономике, видоизменяется и система социально-трудовых отношений. При этом для нынешнего этапа развития характерно отсутствие единообразия правил и практик трудовых отношений, как вследствие глубокой «анклавизации» России, так и благодаря значительной роли неформальных отношений в процессе производства [Становление трудовых отношений... 2004]. При этом конфликт остаётся одним из главных элементов отношений в сфере труда, меняется только его характер. Переходя к анализу забастовок конца 2000-х годов, мы остановимся на ряде моментов, важных для понимания специфики индустриальных конфликтов начала XXI века: законодательные рамки, динамика и основные характеристики забастовочного движения, факторы, определяющие переход противоречий в трудовой сфере в форму забастовки, роль институтов, представляющих интересы работников.

Забастовка в законе и в статистике

Право на забастовку принято называть одним из основополагающих прав «второго поколения», то есть социальных прав человека. В актах Международной организации труда (МОТ) право на забастовку признаётся косвенно (опосредствованно), так как вытекает из смыслового содержания Конвенции № 87 «О свободе ассоциации» — невозможно эффективно пользоваться свободой ассоциаций при запрете права на забастовку [Лушников, Лушникова 2005].

В настоящее время право на забастовку как средство разрешения коллективных трудовых конфликтов и отстаивания работниками своих социально-экономических интересов признают все промышленно развитые демократические страны Европы. Но порядок реализации этого права определяется национальным законодательством. В связи с этим учёные-трудовики обычно подразделяют государства на два вида: государства, где законом гарантировано право на забастовку (Германия, США и др.), и государства, которые признают свободу забастовок (Бельгия, Великобритания и др.). В законодательстве последних право на забастовку в позитивной форме не выражено, но это право выводится из права на ассоциации [Обзор зарубежного законодательства... 2009]. Российская Федерация в этом смысле относится к первой группе — право на забастовку признаётся, гарантируется Конституцией, а также закрепляется в Трудовом кодексе РФ².

В РФ право на забастовку существует только для законных, то есть прописанных в законе, забастовок. Иными словами, право на забастовку не только допускает, но и предполагает её регулирование и ограничение. В России забастовка рассматривается как способ урегулирования разногласий между работниками и работодателями по поводу установления и изменения условий труда, включая заработную плату, а также в связи с коллективно-договорным регулированием труда, то есть по причинам социально-экономического характера. Забастовки по политическим мотивам, равно как и забастовки солидарности, вообще не упоминаются в законе и не признаются.

Право на забастовку может быть уравновешено правом на локаут. Это положение концепции права на забастовку не является общепризнанным в зарубежной практике. Законодательство целого ряда европейских стран допускает как право работников на забастовку, так и право работодателей на ответные действия — локауты, то есть увольнение работников по инициативе работодателя в связи с их участием в забастовке. Такой подход основан на признании равноправия сторон — работников и работодателей — и характерен для стран северной и центральной Европы (Германии, Скандинавских стран и др.). В других странах (Италия, Португалия, Греция), а также и в России работодатели права на локаут не имеют [Киселев 1999]. Идея равенства сторон в трудовых отношениях отвергается на основании того, что работники менее влиятельны и экономически слабее работодателей и в качестве компенсации им предоставляется право на забастовку.

Право на забастовку — коллективное по своей природе право и не укладывается в рамки индивидуальных трудовых отношений. Поэтому ещё одно ограничение, устанавливаемое национальными законодательствами, относится к вопросу о представительстве интересов работников. Предпочтительное право быть организатором забастовки традиционно предоставляется профсоюзам — в мировой практике забастовки, организованные профсоюзами, принято называть «официальными». Некоторые страны даже считают это право исключительно профсоюзным (монопольным) и не признают законными забастовки, организованные другими представителями работников. Однако большинство европейских стран признают право на организацию забастовки за любым представительным органом работников [Киселев, 1999]. Таким же образом этот вопрос решён и в российском законодательстве — представлять интересы работников вправе любой представительный орган³.

Не вдаваясь далее в подробности, можно констатировать, что в общей части принципов реализации права на забастовку действующее российское трудовое законодательство соответствует рекомендациям МОТ. Однако в отличие от Европы для России типична ситуация, когда формально закреплённые права и законодательно установленные процедуры на практике не могут реализоваться. В контексте права

² Статья 37 п. 4 Конституции РФ; ст. 409 ТК РФ.

³ Статья 411 ТК РФ.

на забастовку тревогу вызывают многочисленные нарушения конституционного права на свободу объединения, причём нередко через прямой запрет работодателей на создание профсоюзов. Учитывая тот факт, что практически все важнейшие вопросы регулирования труда в настоящее время решаются на локальном уровне, отсутствие профсоюза в значительной степени затрудняет, если вообще не исключает, возможность представлять и защищать интересы работников в данной организации. Это явление достаточно широко распространено, о чём свидетельствуют многочисленные жалобы российских профсоюзов в МОТ и принятые по ним постановления. Но даже там, где профсоюзы существуют, представительство и защита интересов работников ограничивается существенным ущемлением прав малочисленных альтернативных профсоюзов, наиболее активных и деятельных, — лишь при условии объединения более 50% работников профсоюз вправе представлять их интересы в переговорах с работодателем.

Существенные проблемы для реализации права на забастовку в России создаёт и установленный законом регламент: выдвигать требования работодателю может либо собрание, на котором присутствует не менее половины работников предприятия, либо конференция, на которой присутствуют не менее 2/3 избранных работниками делегатов. Решение о забастовке считается принятым, если за него проголосовали не менее половины присутствующих на собрании или конференции. В нынешних условиях это почти невозможно, учитывая то, как устроен современный бизнес. Кроме того, забастовка как способ разрешения коллективного трудового спора предусматривает обязательные примирительные процедуры, которые включают рассмотрение конфликта примирительной комиссией, посредником и (или) в трудовом арбитраже⁴. В целом, по подсчётам экспертов, длительность всех обязательных предварительных процедур составляет не менее 42 дней, это настолько затрудняет организацию и проведение забастовки, что делает законную забастовку почти невозможной и потому практически «невидимой» в статистике.

В то же время, нужно заметить, реальный уровень забастовочной активности вряд ли может напрямую зависеть от национальной специфики правового регулирования индустриальных конфликтов. В Германии, к примеру, одно из наиболее ограничительных (рестриктивных) европейских законодательств о забастовках, что совсем не мешает немецким профсоюзам устраивать масштабные акции [Schulten 2008].

В России статистика забастовочного движения ведётся с 1990 г., когда после событий известной шахтёрской забастовки 1989 г., ставшей первой широкомасштабной акцией протеста, был спешно принят закон, который легализовал право на забастовку и определил порядок его реализации⁵. Однако эту статистику нельзя считать полной. При организации статистического наблюдения под забастовкой понимается «временный добровольный отказ работников от выполнения трудовых обязанностей в целях разрешения трудового спора». Росстат фиксирует три основных показателя: число организаций, на которых проводились забастовки, число участников и количество времени, не отработанного участниками забастовок. Началом или окончанием забастовки считается дата принятия решения о начале или окончании забастовки на собрании трудового коллектива. Сведения подаёт одна из сторон трудового конфликта — работодатель. При этом остановка работы легко может быть расценена как несанкционированное отсутствие на рабочем месте, если не соблюдена формальная процедура. То есть фактически за менеджментом закреплено право — определять ситуацию как забастовку или нет. Кроме того, поскольку прописанный в законе регламент оказался настолько сложным и запутанным, что практически любую забастовку можно квалифицировать как незаконную, профсоюзы или

⁴ Ст. 401–404 ТК РФ.

⁵ Закон СССР «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)» № 580-1 от 09.10.1989 г.

работники часто используют различные формы забастовочных действий, которые приводят к снижению экономических показателей работы предприятия без прохождения надлежащих процедур. Методика учёта забастовок исключает фиксирование такого рода нестандартных форм индустриального конфликта, дающих «эффект забастовки без забастовки». Это, например, «работа по правилам» или использование права на индивидуальный отказ от работы как одна из форм легальной забастовки⁶. Остановка производства в этом случае возможна, когда большое количество работников подают индивидуальные заявления об отказе от работы. Формально это не считается забастовкой, поэтому работодатели не могут подать в суд за незаконную забастовку. Порой стачкомы предпочитают объявить забастовку вообще без прохождения официальных процедур, рассчитывая на то, что пока состоится решение суда, и она будет признана незаконной, можно успеть добиться эффекта⁷. Не фиксируются также остановки работы продолжительностью менее чем одна смена. Таким образом, большинство реальных индустриальных конфликтов по тем или иным причинам не попадают в статистическую отчетность⁸.

Независимые мониторинги забастовочных акций ведут и некоторые центры профсоюзов и других общественных организаций. Данные собираются при помощи собственных сетей — информация от первичных профсоюзных/партийных региональных ячеек, но, основным источником служат СМИ и новостные ленты Интернета. Понятно, что методика сбора не грешит формализацией: информация может включать совсем краткое упоминание или более-менее детальное изложение событий, отражающее взгляд автора. Независимые мониторинги отслеживают все формы коллективного протеста, в том числе уличные выступления, голодовки и проч., поэтому собственно забастовки, в строгом смысле этого слова, довольно сложно вычленишь из общего ряда массовых действий, сопровождающих трудовые конфликты. Информация из независимых источников, не являясь вполне релевантной для создания полной, объективной картины развития забастовочной активности, тем не менее даёт своего рода ориентир для корректировки официальной статистики (в сторону увеличения). Так в 2007 г. по всей России было официально зарегистрировано 7, а в 2008 г. — только 4 забастовки, а по данным мониторинга «Института «Коллективное действие», в 2007 г. прошли как минимум 35, в 2008 г. — 27 забастовок [Клеман 2009]. И всё же, хотя официальные показатели забастовочной активности являются неполными (заниженными), представление об общих тенденциях они дают, а имеющиеся корректировки существенно не влияют на общий вывод.

Динамика забастовочного движения

С начала 1990-х годов наблюдалось три всплеска забастовочной активности. Первый приходится на 1991–1992 гг., когда снижение реальной заработной платы в условиях инфляции привело к тому, что число забастовок увеличилось в 1991 г. примерно в 7 раз, а в 1992 г., будучи подхлестнуто освобождением цен, — более чем в 20 раз по сравнению с 1990 г. (см. табл. 1). Основной рост произошёл за счёт работников бюджетной отрасли, где число забастовок увеличилось в 4 раза (в других отраслях рост забастовочной активности был более умеренным — примерно в 1,5 раза).

⁶ Согласно ст. 142 ТК РФ, в случае задержки заработной платы на срок более 15 дней работник имеет право, известив работодателя в письменной форме, приостановить работу до выплаты задержанной суммы.

⁷ 10 дней положено по закону, во время которых судебное решение может быть оспорено в Верховном суде России, а забастовка не может считаться нелегальной, пока нет решения Верховного суда.

⁸ Данные Росстата не могут служить и основой для международных сравнений, поскольку отсутствует какая-либо общая методика фиксирования такого рода трудовых конфликтов.

Далее, после двух относительно спокойных лет, когда «бюджетники» молчали, а число конфликтов в промышленности оставалось на уровне 1990 г., наступает новый подъём 1995–1998 гг. с пиком в 1997 г., когда Росстат зафиксировал максимальное за весь период число забастовок и участвующих в них работников. Этот период знаменитых шахтёрских «рельсовых войн» и активных выступлений бюджетников примерно совпадает по времени с пиком невыплат заработной платы. Таким образом, задержки выплаты заработной платы в середине 1990-х годов выступали самым мощным конфликтогенным фактором, что отмечают многие исследователи. Задолженность по заработной плате с 1995 г. росла большими темпами и начала сокращаться только к 1999 г. Вместе с этим происходило наглядное сокращение числа фиксируемых индустриальных конфликтов.

Несмотря на наблюдаемые значительные колебания уровня забастовочной активности, можно констатировать, что забастовки являлись постоянным фоном производственных отношений в России на протяжении 1990-х годов. Главной движущей силой протестного движения, как в политическом, так и в экономическом смысле, были работники угольной отрасли. Шахтёрские выступления составляли основную часть забастовок, организованных на промышленных предприятиях. Тем не менее чисто статистически забастовки промышленных рабочих «тонули» среди выступлений работников бюджетной сферы, особенно сферы образования. В связи с этим нужно объяснить специфику забастовок «бюджетников», которые, в отличие от забастовок в реальном секторе экономики, носили умеренно-демонстрационный характер.

Протестные акции работников образования и здравоохранения, несмотря на массовость, как правило, ограничивались краткосрочными (однодневными) забастовками, сопровождающимися митингами и другими публичными акциями, призванными привлечь внимание к их проблемам (пикетирование зданий местных органов власти и проч.). Забастовки часто проводились без реального прекращения работы. Учебный процесс обеспечивался так называемыми дежурными преподавателями, а медики подобным образом организовывали график «забастовочного режима работы клиники» [Зайцев, Клементьева, Ермаковский, Карпенков 1998]. С одной стороны, такой умеренный тип протеста объяснялся причинами морального характера. Образование и здравоохранение относятся к сфере социальных общественных интересов, в этом смысле учителя и медики в значительной мере являются заложниками своего рабочего процесса — нельзя шантажировать власть за счёт ни в чём не виноватых потребителей услуг. С другой стороны, умеренность протестных действий объяснялась тем обстоятельством, что в отличие от забастовок в промышленности и транспорте, за которыми стояли настроенные по-боевому альтернативные профсоюзы, забастовками «бюджетников» руководили лояльные к власти отраслевые профсоюзные объединения ФНПР, старавшиеся свести любые негативные последствия от забастовок к минимуму.

На рубеже нового тысячелетия экономический спад сменился подъёмом, а протестные действия резко пошли на убыль. Такие явления, как административные отпуска, работа неполное рабочее время и невыплаты заработной платы перестали носить массовый характер, и хотя говорить о радикальных сдвигах в положении наёмных работников было преждевременно, позитивные изменения на рынке труда привели к некоторому росту уверенности и защищённости работающего населения.

Другим фактором, способствующим сокращению числа забастовок, было ужесточение политического режима, происходившее одновременно с улучшением экономической конъюнктуры: «Кто сядет на рельсы, тот сядет», — так Владимир Путин определил своё отношение к борьбе за права трудящихся ещё в начале своего первого президентства.

И ещё одно обстоятельство определяло резкое уменьшение числа официально зафиксированных забастовок. Как уже упоминалось, после вступления в силу в 2002 г. нового Трудового кодекса

право на забастовку оказалось сильно урезанным. Поправки в закон настолько усложнили и без того непростую процедуру выхода на забастовку, что работники стали бастовать без всякой процедуры либо устраивать иные акции протеста. В любом случае забастовками они не считались, и показатели резко улучшились.

Таблица 1

Динамика забастовочной активности (1990–2008 гг.)

Годы	Число организаций, на которых проходили забастовки	Число организаций, на которых проходили забастовки, без организаций образования и здравоохранения	Численность участников забастовок (тыс. человек)	Численность участников забастовок в среднем на одну организацию (человек)	Количество времени, не отработанного участниками забастовок (тыс. человеко-дней)	Количество времени, не отработанного участниками забастовок в среднем на одну организацию (человеко-дней)
1990	260	247	99,5	383	207,7	799
1991	1755	405	237,7	135	2305,7	1310
1992	6273	401	357,6	57	1893,3	302
1993	264	263	120,2	455	240,4	910
1994	514	235	155,3	302	761	1459
1995	8856	296	489,4	55	1367,0	154
1996	8278	653	663,9	80	4009,4	484
1997	17007	685	887,3	52	6000,5	353
1998	11162	433	530,8	48	2881,5	258
1999	7285	106	238,4	33	1827,2	251
2000	817	25	30,9	37	236,4	289
2001	291	11	13,0	45	47,1	162
2002	80	19	3,9	48	29,1	364
2003	67	20	5,7	86	29,4	439
2004	5933	165	195,5	33	210,9	36
2005	2575	70	84,6	33	85,9	33
2006	8	8	1,2	149	9,8	1225
2007	7	7	2,9	414	20,5	2929
2008	4	4	1,9	475	29,1	7275

Источник: Рассчитано по данным Росстата.

Новый всплеск забастовочного движения фиксируется в 2004–2005 гг., когда общее число бастующих выросло по сравнению с 2003 г. более чем в 30 раз. Этот подъём был связан с принятием 122-го закона и сопряженных с ним реформ бюджетной сферы, вызвавших цепь протестных движений. Пенсионеры, инвалиды, ветераны и другие льготники протестовали в связи с «отменой» льгот (именно

так была воспринята монетизация), а работники бюджетной сферы — в связи с катастрофическим материальным положением на фоне увеличения тарифов на оплату услуг, особенно в сфере ЖКХ. Кроме того, возмущение вызывала ситуация, возникшая в связи с разграничением бюджетных обязательств. Если ранее ставки и оклады для «бюджетников» были едиными и утверждались на федеральном уровне, теперь эти вопросы были переданы в компетенцию регионального управления, которые вправе устанавливать свои нормы оплаты исходя из возможностей местного бюджета. За равный труд работникам бюджетной сферы не было гарантировано равное вознаграждение, что вызывало опасения профсоюзов. Таким образом, основная роль в забастовочной активности в эти годы принадлежала «бюджетникам». И хотя народные гуляния, которые собирала на один день Федерация независимых профсоюзов России, вряд ли можно в полной мере считать забастовками, всероссийские акции протеста обеспечили важнейший рычаг давления на правительство. Число забастовок в других отраслях народного хозяйства тоже увеличилось в эти годы, но их доля составляла только около 3% общего числа зафиксированных забастовок.

В последующие годы о рабочем движении почти забыли — профсоюзы, как могли, адаптировались к российской действительности и массовыми действиями перестали беспокоить власть. После 2005 г. полностью прекратились выступления работников бюджетной сферы, а немногие всплески протестной активности промышленных рабочих случались, скорее, вопреки общей тенденции. В 2006–2008 гг. статистика регистрирует уже не сотни и даже не десятки, а единичные случаи забастовок, хотя они выглядят довольно мощными по охвату и длительности. Если в предыдущие 10 лет количество бастующих на одно предприятие не превышало в среднем 50 человек, то в 2008 г. эта цифра выросла до 475 человек. Количество потерянного рабочего времени, не отработанного участниками забастовок в среднем на одну организацию, достигло 2929 человеко-дней в 2007 г. и 7275 человеко-дней в 2008 г. (максимальное значение этого показателя в предыдущие годы равнялось 1459 человеко-дней).

Исследователи находят трудно достижимым установление каких-либо простых связей между сферой действия забастовок и функционированием экономики. В частности, не прослеживается связи между ростом забастовок и таким важным показателем, как динамика заработной платы (см. рис. 1). По сути, в разные периоды времени динамика забастовок объясняется разным набором причин. В середине 1990-х годов связь между ростом числа участников забастовок и ростом таких показателей, как число безработных и объём невыплаченной зарплаты, была очевидна. Увеличение всех трёх показателей происходит практически одновременно, и пики забастовок, безработица и задержки заработной платы приходятся примерно на одно время (см. рис. 2). При этом забастовочная активность начинает падать ещё до того, как показатели безработицы и объёма задержанной заработной платы достигают своего максимального значения (что лишь отчасти подтверждает марксистский тезис о том, что в рыночной экономике уровень забастовочной активности определяется социально-экономическим положением наёмных работников). А следующий всплеск забастовочной активности в 2004 г. не имеет связи с какими-либо макроэкономическими показателями и имеет под собой уже иные причины, о которых говорилось выше.

Таким образом (и в этом сходятся социологи самых различных школ и направлений), всплеск забастовочной активности каждый раз требует конкретных объяснений. О значимости социального контекста для понимания забастовочных действий говорил ещё А. Гоулднер: «такие действия могут быть исполнены смыслом только в отношении того контекста, в котором они имели место. Значение и последствия поведенческого паттерна будут меняться в зависимости от контекста, в котором они происходят» [Gouldner 1965].

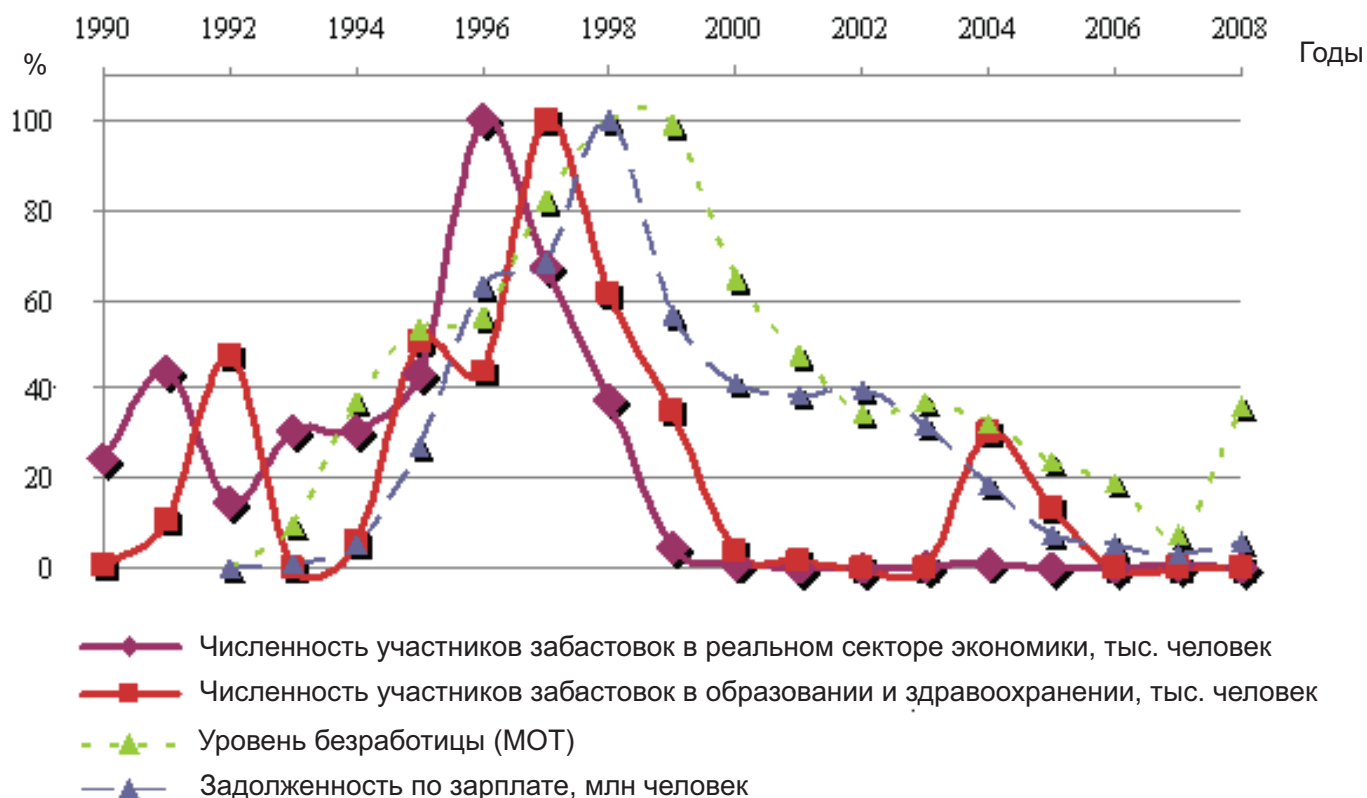
Хотя экономический кризис 1990-х годов крайне негативно отразился на положении работников в сфере труда, это, вопреки ожиданиям, не привело к массовой забастовочной активности. Согласно

статистике число участников забастовок в разные годы составляло от 99,5 до 887 тыс. человек. К числу факторов, объясняющих относительно низкий уровень забастовочной активности, можно отнести отсутствие отработанных процедур разрешения индустриальных конфликтов, слабость институтов, представляющих интересы работников во взаимоотношениях с работодателем, а также инерционность мышления работников, «довольно позднее осознание ими факта изменения трудовых отношений» [Соболев 2007:13]. Объяснение причин низкой включённости в открытые конфликты можно найти и в исследовании взаимоотношений работников и управленческого персонала в предшествующий забастовке период. Эти объяснения уводят нас в сферу неформальных отношений на предприятии. На ухудшение условий труда и техники безопасности и задержки заработной платы работники отвечают снижением интенсивности и производительности труда, воровством, снижением дисциплины и т. п. Устанавливается некий баланс: руководство предприятия не платит вовремя зарплату, но ослабляет контроль над работником на рабочем месте, закрывает глаза на факты нарушения дисциплины и техники безопасности [Борисов 1996; Борисов, Бизюкова, Бурнышев 1995]. Такое «усиление» позиции работника при соответствующем «ослаблении» власти менеджеров выступало компенсирующим моментом в условиях задержек зарплаты и позволяло «мирно» продолжать производственную деятельность.



Источник: Рассчитано по данным Росстата.

Рис. 1. Динамика изменений (в % к предыдущему году) числа забастовок и размера реальной заработной платы 1990–2008 гг.



Источник: Рассчитано по данным Росстата.

Рис. 2. Динамика изменений показателей уровня забастовочной активности, безработицы и объёма задолженности по заработной плате (в % от их максимальных значений за период 1990–2008 гг.)

Особенности забастовочного движения прошлых лет были обусловлены тем, что подавляющее большинство забастовок проходило на государственных предприятиях и в бюджетных организациях, а также на предприятиях отраслей, получающих государственные дотации. Поэтому практически любой открытый конфликт с экономическими требованиями неизбежно был направлен против правительства, которое выступало не арбитром, а активной стороной производственного конфликта. Это вело к политизации промышленных конфликтов. Как правило, акции протеста не приводили к разрешению конфликта. Вышедшим на забастовку работникам выплачивали часть долгов по зарплате, и они возвращались на рабочие места. Большинство забастовок вспыхивало стихийно, то есть трансформация конфликта в забастовку в малой степени зависела и от деятельности профсоюза, а завершение забастовки не усиливало его как организацию [Борисов 2001]. Таким образом, воздействие индустриальных конфликтов на систему трудовых отношений было минимальным.

Отличительные черты забастовок 2007–2008 гг.

Оживление экономики и связанные с этим позитивные изменения на рынке труда вызвали к жизни индустриальные конфликты, которые по своему характеру резко отличались от забастовок всех прошлых лет. Прежде всего бастовали работники не с самыми низкими зарплатами, трудившиеся в хороших условиях на успешных предприятиях. В том числе — сотрудники благополучных транснациональных компаний и работники наиболее богатых отраслей промышленности, а именно, предприятий

топливно-энергетического комплекса, где зарплата превышает среднюю по стране более чем в 3 раза. Выступления 2005–2007 гг., порой официально незарегистрированные как забастовки, вызвали широкий общественный резонанс. Впервые в России рабочие покусились на то, что может обернуться потерей прибыли работодателя, именно так это было воспринято обществом, и вся страна с интересом наблюдала за развитием процесса. Мнения разделились: одни участники дискуссии с восторгом воспринимали сам факт наличия забастовочного движения. Другие отмечали его возможные разрушительные последствия для конкурентоспособности российского бизнеса и инвестиционной привлекательности российских регионов. Самую большую известность получили забастовки работников автосборочного предприятия Ford Motor Co города Всевожска (2005–2008 гг.). В 2006–2007 гг. «горячей» точкой стали предприятия Ханты-Мансийского округа (ХМАО), который даёт почти 60% всей российской нефти. Осенью 2007 г. практически одновременно бастовали докеры в Туапсе, докеры трёх стивидорных компаний Морского порта Санкт-Петербурга, водители «Почты России». В 2007–2008 г. забастовки прошли на АвтоВАЗе, на заводе «Хайнекен» в Петербурге, бастовали работники локомотивных депо компании «Российские железные дороги», рабочие предприятий РУСАЛа, ЕВРАЗХОЛДИНГа и др.

Несмотря на многообразие форм протестных действий, состав и численность групп бастующих работников и проч., эти забастовки характеризуются целым рядом общих моментов, позволяющих говорить о «новой волне» наступательных забастовок в отличие от оборонительных забастовок прошлых лет [Соболев 2007], а по сути, о появлении нового для России типа индустриального конфликта. Каковы их отличительные черты?

Первое — это изменение характера выдвигаемых требований. На смену простому и понятному всем стремлению вернуть, хотя бы частично, уже заработанные деньги (большего от разорённых предприятий и ждать было нечего), на первый план выходят требования повышения заработной платы, направленные на перераспределение увеличивающихся доходов в пользу наёмных работников. Если прежние выступления, по большей части, были не чем иным, как ответной реакцией отчаявшихся людей на ситуацию экономической депривации, то с изменением экономической конъюнктуры основными побудительными мотивами выступлений стали мотивы, сформированные ценностями права на достойную работу и достойную жизнь. В этом смысле причина пробуждения «классового сознания» работников прибыльных компаний понятна — восстановление социальной справедливости при разделе прибылей и сверхприбылей корпораций. Так, например, формулирует эту мысль лидер профсоюза «Единство-АвтоВАЗ»:

Мы не против того чтобы менеджмент предприятия ездил на иномарках представительского класса. Но только в том случае, когда остальные работники могут без напряжения позволить себе приобретать ВАЗовские автомобили⁹.

Требования повышения зарплаты нельзя назвать необоснованными, с учётом того, что, несмотря на видимый рост зарплат, рабочая сила для большинства предприятий фактически не дорожала, а «декларируемое отставание роста производительности труда от роста реальной заработной платы — не более чем иллюзия» [Капелюшников 2009].

Вдобавок в отношении требований повышения заработной платы всё не так просто, как кажется на первый взгляд. Стачкомы чаще выдвигали требования повышения не зарплаты вообще, а фиксированной ставки окладов. Камнем преткновения здесь является та самая советская структура заработной платы, где доля переменной её части значительно превышает долю постоянной (гарантированной), что позволяло использовать зарплату как инструмент управления в советское время и как инструмент

⁹ В статье используются цитаты из материалов архива исследования «Post-Socialist Trade Unions, Low Pay and Decent Work — Russia, China and Vietnam» (2005–2007 гг.). Руководитель С. Кларк. Авторы кейсов В. Ильин, И. Козина.

гибкости в 1990-е годы. Это лежало в основе требований докеров, шахтёров печально знаменитой «Красной шапочки» и проч. Этим объясняются и протестные выступления в таком оазисе благоденствия трудящихся, как компания «Сургутнефтегаз», где уровень зарплаты всегда был выше, чем в большинстве других нефтяных компаний:

Отменить порочную практику компаний: выдачу «премии» в составе заработной платы до 80%, которой могут лишиться за что угодно. Ввести гарантированную и фиксированную заработную плату (из резолюции митинга работников ОАО «Сургутнефтегаз»).

Актуализация проблемы повышения фиксированной ставки заработной платы в немалой степени была вызвана бумом потребительских кредитов. Люди начинали учиться жить в долг, и стабильность размера дохода становилась чрезвычайно важной. Особенно для тех работников, которые приобрели в ипотеку жилье (часто с помощью своей же компании!). Нужно отметить, что в то время как протесты лихорадили почти все предприятия северных нефтяных корпораций, на предприятиях компании ТНК-ВР, где в 2004–2006 гг. были осуществлены мероприятия с целью снижения социальной напряжённости в коллективах, выступлений не было. В частности, была проведена модернизация системы заработной платы, что сняло проблему непрозрачности её формирования для работников, внедрён единый стандарт социальных услуг и охраны труда.

Для выплеска латентного недовольства нужен повод. Непосредственной причиной начала протестных выступлений нефтяников «Мегионнефтегаза» стало известие о размере дивидендов, которые намеревались выплатить акционерам. Профсоюзный лидер предприятия объяснял несправедливость ситуации следующим образом.

Акционеры компании, которые получили прибыль в виде дивидендов на миллиарды рублей, смогли выделить всего 25 млн на строительство жилья. Получается, что они «высасывают» всю выручку и все доходы из компании, а нас оставляют нищими.

Тут нужно учитывать остроту жилищной проблемы северных нефтяных регионов, где многие рабочие до сих пор живут в «балках» (бараки из досок, обшитые шифером или замазанные глиной). Поэтому ограничение социальных обязательств по жилищному строительству в коллективном договоре явилось поводом для выплеска накопившихся претензий к работодателю.

На заводе «Форд» к началу конфликта совпали два процесса. С одной стороны, менеджмент начал мероприятия по укреплению режима экономии, снижению издержек производства. И немаловажное место в системе этих мер заняло снижение расходов на рабочую силу при одновременном увеличении масштабов производства. С другой стороны, только что сформировавшийся новый профсоюз, обогащённый новым опытом международных профсоюзов и подогретый борьбой с ФНПР за свою независимость и самостоятельность, нуждался в возможности пробы сил. Непосредственным поводом к выступлению стало фактическое понижение окладов вновь принятых работников, по сравнению с ранее принятыми работниками той же квалификации, что было расценено как дискриминация рабочих со стороны администрации.

Ключевой момент для перехода противоречий в трудовой сфере в форму открытого выступления — осознание несправедливости какого-либо конкретного факта или фактов, что часто вызвано неловкими управленческими шагами, предпринятыми администрацией. В основе этого лежит отсутствие или нарушение коммуникации работников и управленческого персонала. Причём важную роль играют как низкая информированность менеджеров о настроениях на рабочих местах, так и незнание или слабое знание работников о положении дел в компании. В российских компаниях практически отсутствуют специалисты, которые отвечают за выстраивание трудовых отношений и отношений с людьми, что

подразумевает и индивидуальные отношения, и коллективные, с профсоюзом. Таких специалистов в России нет, их не готовит ни один вуз. Нехватка специалистов по трудовым отношениям (*industrial relations*) воспринимается сейчас как проблема руководства прежде всего транснациональных компаний. Порой эти функции российский менеджмент возлагает на сами профсоюзы. Ресурс профсоюза как общественной организации трансформируется в ресурс администрации, которая использует его для эффективного управления персоналом.

В рамках конфликтологической парадигмы конфликтные отношения социальных субъектов в принципе представляются нормой их взаимодействия, в том случае, когда между участниками конфликта происходит интенсивный обмен информацией и другими ресурсами, в целом способствующий их развитию. Для российских работодателей забастовки — совершенно новый опыт. Как показывает анализ исследованных забастовок, подавляющее большинство индустриальных конфликтов спровоцировано даже не разногласиями по уровню зарплаты, а именно отказом администрации вести переговоры по этому вопросу.

Во-первых, в состав требований забастовщики начинают включать и иные (помимо зарплаты) претензии к работодателю. Работники начинают отстаивать право на улучшение условий труда, на реальное участие в управлении, на корректное отношение со стороны начальства, а также выступать за соблюдение гарантий профсоюзной деятельности и гарантий занятости — против аутсорсинга и заёмного труда («бунт непрофильных активов», как это было названо в прессе). Таким образом, происходит существенное расширение границ восприятия своих прав в рамках трудовых отношений.

Во-вторых, отличительной особенностью забастовок последних четырёх лет стало изменение основного контрагента в индустриальных конфликтах. Протестные действия, как правило, были локализованы на отдельных предприятиях¹⁰, и требования адресовались непосредственно и только своему работодателю. Иными словами, эти действия являлись в полной мере конфликтами по линии «труд — капитал». В предыдущий период основным контрагентом работников в конфликтах выступали властные структуры того или иного уровня. При этом достаточно часто работники и администрация предприятий выступали совместно или администрация транслировала требования работников «наверх», поскольку сама не располагала ресурсами для их удовлетворения. Кроме того, для участников забастовок это означало преодоление серьёзного психологического барьера — гораздо трудней выступить против хозяев собственного предприятия, от которых зависит твоя судьба, чем апеллировать к далёким «верхам».

В-третьих, в подавляющем большинстве случаев забастовочные действия носили не стихийный, а организованный характер, причём инициатива исходила не от отраслевых и общенациональных профсоюзных объединений, а от «первичек» — низового профактива предприятий. Профсоюзы, организующие протестные действия, не требовали заведомо невыполнимого — в большинстве случаев требования имели под собой необходимое экономическое обоснование, а профбоссы не стремились любыми средствами и любой ценой отстоять свои позиции и были готовы идти на уступки владельцам, если те, в свою очередь, выбирали тактику переговоров, а не силового давления. Самый наглядный в этом смысле пример — «фордовские» забастовки, которые отличались наличием у организаторов чёткой стратегической линии, умением перестраивать тактику, владением профсоюзом необходимым запасом экономических и правовых знаний, а также, что немаловажно, отсутствием конкурентов в лице традиционных профсоюзов.

¹⁰ Практически единственным исключением стала общеотраслевая забастовка авиадиспетчеров с требованием повышения размера заработной платы, организованная Федерацией профсоюзов авиадиспетчеров летом 2003 г., руководимая из единого штаба и закончившаяся победой бастующих. Она охватила весь Поволжский и Северо-Западный федеральные округа, что в итоге заставило власти (Минтранс) пойти на уступки.

В начале для пробы сил профсоюз организовал предварительную часовую забастовку в двух цехах.

Мы, — позднее подводил итоги председатель профкома, — потеряли 25% людей. Во всех цехах молодые, только пришедшие работники не участвовали, мы им сами сказали, чтобы они работали, чтобы не было проблем потом с контрактом, с продлением, то есть заявите о том, что вы не участвуете. <...> На самом деле это была акция скорее для себя.

Забастовка показала, что профком в состоянии вести рабочих на серьёзный конфликт, что он пользуется поддержкой, а настроение основной части рабочих боевое. На состоявшемся митинге профком призвал работников к «итальянской забастовке», или «работе по правилам».

«Итальянскую забастовку» подготовили в один день. В воскресенье сели и решили, потом на неделю отсрочили её. Сначала сомневались, что получится, но когда прижало... И когда поняли, что на нормальную забастовку народ не пойдёт перед Новым годом, потому что все деньги хотят заработать, то решили делать «итальянскую» (из протокола наблюдения заседания профкома, март 2006 г.).

Работа по правилам в разной мере дезорганизует нормальное производство, опирающееся на допущение систематических нарушений правил. «Итальянская забастовка» проходила в течение 5 дней. Главным направлением стал контроль правил при транспортировке. Второе направление — контроль техники безопасности.

В нашей бригаде выполнялось требование «5 км в час». Цель забастовки — не только убить производство, но и добиться чего-то. У нас, например, добавили людей. Раньше это было незаметно, мы носимся — язык на плечо. Завод не рассчитан на соблюдение всех этих правил. <...> Правда, соблюдать эти правила ещё сложнее, чем их нарушать. Попробуй неделю ездить со скоростью 5 км. Люди едут с вот такими глазами. «Ну, твою мать!» — говорят. Они себе бутылки подкладывали под педали, чтобы не ездить быстрее. <...> Сразу на многих участках прекратили работу по техническим условиям, простои были в 4 или 5 часов, тогда уже у нас была инспекция по охране труда, мы её организовали. Чуть что, им сразу звонок, и они «поперли»: здесь угроза жизни! (из протокола наблюдения заседания профкома, март 2006 г.).

В результате акции объём производства за неделю сократился на 315 автомобилей, что сделало реальной угрозой срыва поставок дилерам. При этом как результат «итальянской забастовки» — менеджмент не только пошёл на переговоры, но и стал серьёзнее относиться к правилам. После забастовки была проведена очередная трудовая конференция, целью которой являлось принятие решения о проведении бессрочной забастовки. Однако юристы предприятия в процедуре подготовки такого решения усмотрели ряд нарушений, в силу которых его можно было признать нелегитимным. А руководство завода пояснило, что, если конвейер встанет, дешевле завод вообще закрыть, а собирать «Форды» можно и в другом месте. В итоге профсоюз взял тайм-аут на переговоры с руководством, и руководство завода «Форд» пошло на частичные уступки требованиям рабочих предприятия. Руководство завода удовлетворило одно из требований — выравнивание зарплаты рабочих одного разряда. Переговоры по основному требованию профсоюза — повышение заработной платы на 30% — были продолжены.

И первая победа есть: разряды уравнили, — констатировал председатель профкома. — Соглашение подписали. Но люди ещё подспудно не верили, хотя там стояли подписи генерального директора, председателя профкома. А тут получили расчётные листы, и у них оклады у всех на две тысячи больше. Было просто радостно смотреть! (из интервью с председателем профкома).

И наконец, в-четвёртых, индустриальные конфликты «новой волны» практически прервали тенденцию политизации забастовок. Стачкомы, устраивая эти акции, действовали независимо от каких-либо партийных структур и не использовали забастовки для политического сведения счётов. Хотя логика борьбы за повышение заработной платы косвенно подводит к политике. В отличие от шахтёрского движения начала 1990-х годов среди активистов прослеживается процесс формирования левого мировоззрения:

Я не лезу в политику, но всё равно борьба капитала и рабочего. <...> Да, и всё это голый марксизм, капитал против рабочего, всё. Можно это не замечать, но это есть (из интервью с председателем профкома «Форд»).

Хотя в среде оппозиционных, особенно левых партий и движений наблюдается стремление влиться в рабочее движение, придав ему идейную силу, профсоюзные лидеры новой волны, похоже, усвоили уроки последних десятилетий, когда независимость альтернативных профсоюзов от государства и ФНПР легко делала их объектом манипуляции со стороны внешних сил.

Профсоюзы в индустриальных конфликтах

Опыт изучения индустриальных конфликтов наглядно демонстрирует кризис сформировавшейся в России особой исторической модели профсоюзных структур (то есть «традиционных профсоюзов»). Суть этой модели, описанной социологом В. И. Ильиным, состоит в том, что профсоюзный аппарат на любом уровне не защищает интересы работников, а оказывает услуги в сфере регулирования трудовых отношений. Его клиентами являются, с одной стороны, рядовые члены профсоюзов, оплачивающие эти услуги взносами, с другой — менеджмент, оплачивающий услуги своим терпимым или даже лояльным отношением к профсоюзам на территории своих предприятий. В результате возникает модель профсоюза-фирмы, не вписывающаяся в ключевые принципы маркетинга: такой профсоюз имеет в качестве целевой группы субъекты с противоположными интересами. Попытка их обслуживать ведёт к падению эффективности профсоюзной работы и падению интереса к профсоюзу [Ильин 2006].

Особенность российских забастовок в том, что за ними стоят не общенациональные профсоюзы, лояльные к власти и работодателям, а низовой актив предприятий, организованный гораздо более воинственными альтернативными профсоюзами. Альтернативные профсоюзы, образующие другое крыло профсоюзного движения, с самого начала выступали как конкуренты ФНПР, поскольку кардинально расходились с нею в понимании целей и задач профсоюзного движения. Как правило, они создаются «снизу», по инициативе работников, поэтому в меньшей степени отягощены советским прошлым, менее забюрократизированы и опираются на реальную поддержку рабочих, что является основным условием успешной организации протестных акций. Членская база этих профсоюзов тоже во многих отношениях иная: во-первых, они включают наиболее активных ключевых рабочих, чаще молодых, без советского опыта профсоюзного членства, во-вторых, в их состав не входят представители менеджмента, что характерно для традиционных профсоюзных организаций предприятий. Поэтому не удивительно, что наличие боевых альтернативных профсоюзных организаций характерно для транснациональных компаний, куда нанимают молодых, активных, трудоспособных и малоопытных людей. Пока альтернативные профсоюзные организации объединяют небольшие группы радикально настроенных рабочих, но благодаря им профсоюзное движение имеет со временем шанс выйти из кризиса, в котором оно пребывает все последние годы.

Мы хотим показать, что хорошие условия труда и высокий уровень заработной платы, существующие в Европе и США, происходят не из «демократичности» и «цивилизованности»

этих стран. Они являются результатом многолетней упорной борьбы западных рабочих против капиталистов. Они сумели выбить из них эти условия. Надеюсь, что и в России большинство рабочих скоро начнут бороться. Мы уже начали... (из интервью с председателем цехкома завода «Форд»)¹¹.

Суммируя вышесказанное, можно предположить, что новый тип российских забастовок является своего рода катализатором в процессе построения гражданского общества — рабочие начали выступать за свои гражданские и трудовые права, против присущей всей системе тенденции обращаться с ними как с фактором производства, неизбежными издержками последнего. Мы наблюдаем примеры организованного протеста, который инициируется и управляется конкретным субъектом — профсоюзом. И приводит к изменению не только условий труда, но и правил трудовых отношений. Таким образом, использование протеста работников могло бы стать частью стратегии взаимодействия новых профсоюзов с работодателем как средства давления на него. В этом смысле в развитии забастовочного движения видится правильный тренд, когда должны, наконец, оформиться цивилизованные взаимоотношения между наёмными работниками и работодателями. Чем больше доля таких забастовок, чем более они носят локальный, а не глобальный характер, тем большее количество людей воспринимают это как обыденный способ борьбы за свои права на своём конкретном предприятии и осознают себя гражданами, которые объединяются, чтобы просто цивилизованно защищать свои права.

Наличие индустриальных конфликтов есть показатель того, что нарушено равновесие между работниками (или их представителями — профсоюзами) и работодателями. Иначе говоря, конфликты — это кризисная форма взаимоотношений и, как любые кризисы, они выполняют миссию насильственного восстановления равновесия, достижения «классового мира». Уровень конфликтности является (при прочих равных условиях) показателем социальной напряжённости на предприятии, в регионе, в обществе. В то же время в рыночной экономике трудовые конфликты выполняют две положительные функции. Во-первых, они являются способом принудительного формирования более выгодных условий трудовых контрактов. При этом возникновение, развитие и разрешение конфликтов не предполагает, как правило, нарушения закона ни одной из задействованных в конфликте сторон. Во-вторых, не менее важная функция конфликтов заключается в защите работников от нарушений (со стороны работодателей) трудового законодательства или трудовых соглашений. В 1990-е годы эта защитная функция трудовых конфликтов играла доминирующую роль.

В годы экономического кризиса, как известно, неблагоприятная конъюнктура нейтрализует действие фактора низкой оплаты труда, предприятия не могут сбыть продукцию и рабочие места либо сокращаются, либо теряют в «качестве». Каковы будут варианты «кризисного» типа индустриального конфликта и будет ли продолжена тенденция формирования забастовочного процесса как цивилизованной формы защиты, прогнозировать сложно. Пока, судя по сообщениям новостных лент Интернета, число коллективных трудовых конфликтов растёт, но их характер возвращает нас в середину 1990-х годов. Увеличивается доля стихийных выступлений с требованиями возврата долгов по заработной плате и таких акций протеста, как голодовка. Голодовка — самая дикая форма протеста для любого цивилизованного государства, если забастовка переходит в форму голодовки — это свидетельство неверия работников в возможность, хотя бы какого-то диалога с работодателем.

Литература

Борисов В. 1996. Шахтеры в рабочем движении. *Человек и труд*. 4.

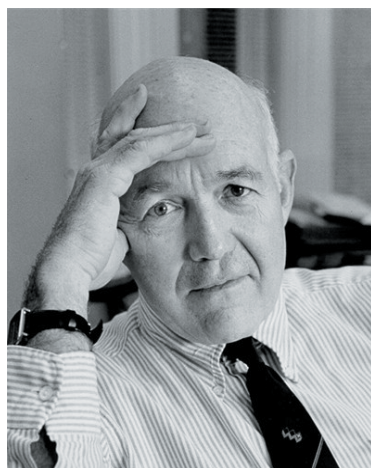
Борисов В. 2001. *Забастовки в угольной промышленности (анализ шахтерского движения за 1989–1999 гг.)*. М.: ИСИТО.

¹¹ <http://www.marksizm.info/content/view/2635/33/>

- Борисов В., Бизюкова В., Бурнышев К. 1995. Конфликт на угледобывающем предприятии. *Социологические исследования*. 3.
- Зайцев А., Клементьева А., Ермаковский С., Карпенков Ю. 1998. Стратегия поведения участников забастовки. *Социологические исследования*. 10.
- Ильин В. 1998. *Власть и уголь: шахтерское движение Воркуты (1989–98 гг.)*. Сыктывкар, СКУ.
- Ильин В. 2006. *Членские организации: бумажный и реальный статус*. <http://www.warwick.ac.uk/russia/Intas/Dec2006seminar.htm>
- Капелюшников Р. 2009. Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии. *Вопросы экономики*. 4.
- Киселев И. Я. 1999. *Сравнительное и международное трудовое право*. Учебник для вузов. М.: Дело.
- Клеман К. 2009. *Трудовые конфликты в 2008 г.: рабочее движение на распутье*. <http://www.ikd.ru/?q=node/8329>
- Лушников А., Лушникова М. 2005. Право на забастовку: Историко-правовое эссе. *Правоведение*. 5: 51–73.
- Обзор зарубежного законодательства о забастовках и локаутах*. <http://www.trudsud.ru/ru/docs/publications/5>
- Соболев Э. 2007. *Социально-трудовые отношения в российской экономике: конфликт интересов или поиск согласия*. М.: Институт экономики РАН.
- Становление трудовых отношений в постсоветской России*. 2004. М.: Академический проект.
- Clarke S. (ed.) 1996a. *Conflict and Change in the Russian Industrial Enterprise*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Clarke S. (ed.) 1996b. *Labour Relations in Transition*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Dennis H. 1957. *Coal is Our Life*. London: Eyre and Spottiswoode.
- Edwards P. 1992. Industrial Conflict: Issues in Recent Research. *British Journal of Industrial Relations*. 30.
- Gouldner A. 1965. *Wildcat Strike. A Study in Worker-Management Relationships*. London: Harper Torchbook.
- Hiller A. 1969. *The Strike*. New York: Arno.
- Lane T., Roberts K. 1971. *Strike in Pilkingtons*. London: Collins/Fontana.
- Schulten T. 2008. *Streikes und Streikrecht in Europa*. Berlin: Hans Bockler Stiftung.
- Zetka J. 1992. Work Organisation and Wildcat Strikes in the U.S. Automobile Industry, 1946– 1963. *American Sociological Review*. 57.

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Дж. Коулман

**Введение социальной структуры
в экономический анализ**

КОУЛМАН Джеймс (Coleman, James Samuel) — американский социолог–теоретик; его интересы лежали в области социологии образования, государственной политики; он был одним из первых, кто ввел в научный дискурс понятие социального капитала (1926–1995).

Источник: Coleman J. S. 1984. Introducing Social Structure into Economic Analysis. *The American Economic Review*. 74 (2): 84–88.

Публикуется с разрешения журнала «*The American Economic Review*».

Пер. с англ. А. А. Куракина
Науч. ред. В. В. Радаева,
Г. Б. Юдина

Цель данной статьи — выявить некоторые социальные предпосылки, на которые опирается экономический анализ. Предполагается, что, с одной стороны, использование именно этих предпосылок позволило экономистам совершить столь важный вклад в социальную теорию, но с другой — дальнейший прогресс экономической теории во многом будет зависеть от модификации или даже отказа от подобных предпосылок. Функционирование экономических институтов и теория этого функционирования предполагают наличие доверия в качестве своего основания. Способен ли экономический анализ изучать поведение, когда мы больше не можем исходить из предпосылки о наличии этого доверия? Экономический анализ способен исследовать индивидуальное поведение, в основе которого лежит неполное доверие или уверенность. Но до сих пор экономический анализ не был способен учитывать социальную организацию доверия. Из-за того, что эта социальная организация в явном виде не включена в экономическую теорию, остаётся много важных для экономической науки проблем, которые не могут быть рассмотрены экономической теорией. Проблема такова: экономисты могут моделировать поведение на уровне индивидов, но редко способны совершить адекватный переход к поведению системы, образованной этими индивидами.

Ключевые слова: социологические аспекты экономической теории; социальная структура; экономические системы; спекуляция; фондовые биржи; доверие.

В этой статье я хочу раскрыть некоторые социальные предпосылки, на которых строится экономический анализ, чтобы сперва напомнить, что эти предпосылки позволили экономической науке сделать ряд прорывов в социальной теории, но также высказать предположение, что дальнейший прогресс экономической теории будет зависеть от видоизменения или даже отказа от этих предпосылок.

Вероятно, лучше всего начать с описания нескольких случаев или событий. Некоторые из них могут показаться очень далёкими от экономической теории, но я прошу запастись терпением и полагаю, что вскоре их значение станет понятным.

Социальная организация доверия

Случай 1. Однажды в декабре 1903 г. в переполненном зале чикагского театра «Ирокез» (Iroquois Theater) давали музыкальное представление. Вдруг на сцене вспыхнул занавес, кто-то из зала закричал «Пожар!», и среди публики возникла паника. На сцене в этот момент находился комедийный актёр Эдди Фой (Eddie Foy), который попытался успокоить толпу. Однако ему это не удалось, толпа продолжала паниковать, и прежде чем паника прекратилась, 587 человек погибли, причём большинство не от огня, который быстро потушили, а в результате давки на выходе.

Случай 2. В 1717 г. шотландец Джон Ло (John Law) добился, чтобы регент Франции сдал бассейн реки Миссисипи в концессию компании «Миссисипи» (Mississippi Company). Начался невероятный рост спекуляций с ценными бумагами, когда около 500 биржевых спекулянтов установили свои киоски в садах дворца Суассон (Hotel de Soissons) в Париже, и весь свет парижского общества доверил свои состояния Джону Ло и его миссисипской махинации. Доверие к нему было так велико, что, согласно одному сообщению, в зените своей славы он стал самой влиятельной фигурой во Франции [Maskau 1892].

Потом финансовый пузырь лопнул. Пошли слухи о крахе пирамиды, и все бросились продавать свои ценные бумаги. Паника была настолько велика, что в одночасье были забыты все статусные различия: знатные дамы и лакеи в отчаянии кинулись сбывать свои акции, куда цены не рухнули окончательно, а сами они не разорились.

Случай 3. В конце XVIII в. (века крупных институциональных инноваций в сфере финансов) в Англии обращались банкноты как Банка Англии, так и местных банков. Кроме того, в некоторых промышленно развитых районах, таких как Ланкашир, обращались вексели как средства платежа по долгам.

В английских городах, расположенных поодаль от Лондона, банкноты Банка Англии принимались только с дисконтом около 15% относительно банкнот местных торговых банков и ювелиров. Аналогично, в Ланкашире банкноты местных торговых банков принимались фабрикантами только с дисконтом около 15% относительно векселей, которые представляли собой обязательства фабрикантов, индоссированные всеми фабрикантами, через руки которых они прошли [Ashton 1945]. Эти дисконты показывают, что существовали значительные различия в уровне доверия к способности различных институтов платить по своим обязательствам.

Случай 4. Во многих деревнях Японии и юго-восточной Азии существуют «общества взаимного кредита» (rotating credit associations), представляющие собой наполовину социальные, наполовину экономические институты, которые функционируют следующим образом: группа из десяти-двенадцати соседей ежемесячно встречается по какому-нибудь случаю в доме одного из своих членов. Причём во время встречи они не только наслаждаются едой и обществом друг друга, но каждый из них также кладёт небольшую сумму денег в общий котёл. Выбирается один «победитель», обычно по жребию, который и забирает всю сумму. В последующие встречи его имя исключается из розыгрыша, так что в конечном счёте все члены группы выигрывают по одному разу [Embree 1939]. Это важный институт займа и накопления капитала среди групп, которые не могут обратиться за помощью к банкам и другим формальным финансовым институтам. Он позволяет совершать небольшие капиталовложения (например, покупку велосипеда), которые в ином случае потребовали бы большей способности к сбережению, чем та, что имеет место в таких полунатуральных хозяйствах.

Зависимость таких ассоциаций от распределённого доверия (extensive allocation of trust) очевидна. Поскольку победитель может скрыться со своим выигрышем, то существующий механизм требует

доверия каждого к каждому и надёжности (trustworthiness) каждого. Следствия этого также очевидны: во многих регионах, где такого доверия нет (например, в крупных городах многих стран), бедняки оказываются лишены ценного экономического ресурса.

Общим для всех приведённых случаев является то, что мы можем назвать уверенностью или доверием. В случаях 1 и 2 — бегство от пожара и бегство от краха акционерных компаний — произошла внезапная потеря доверия, так как неожиданно исчезла основа, на которой зиждилось это доверие. При том, что в этих случаях доверие существовало в отношении очень разных объектов: здания и хозяйственной организации. Эпизоды 3 и 4 показывают различия в стабильной социальной организации доверия: в Англии XVIII в. — различия в доверии банкнотам и исходящим от различных институтов обещаниям заплатить, в XX в. — различия в силе и распределении доверия в некоторых частях третьего мира.

Учитывая, что и само функционирование экономических институтов, и теория этого функционирования предполагают наличие доверия в качестве своего основания, возникает следующий вопрос: способен ли экономический анализ изучать поведение, подобное тому, что было описано в упомянутых случаях, когда мы больше не можем исходить из предпосылки о наличии этого доверия? Я полагаю, что ответ будет одновременно и «да», и «нет». Экономический анализ способен исследовать *индивидуальное* поведение, в основе которого лежит неполное доверие или уверенность (incomplete trust or confidence). Здесь можно непосредственно задействовать обширный корпус работ по принятию решений в ситуациях неопределённости или риска. Также некоторые последние работы (например, работы по проблеме «принципала-агента») посвящены оптимальному использованию принципалом стимулов для повышения надёжности агента. Но до сих пор экономический анализ не был способен учитывать социальную организацию доверия. Следствием этого (хотя и не единственным) является его неспособность рассматривать ситуацию в динамике, как было показано в случае с паникой.

Основным средством, с помощью которого экономическая теория восходит с микроуровня единичного экономического актора на макроуровень, включающий многих акторов, является повсеместно используемое понятие «репрезентативного агента» (representative agent). Но очевидно, что простое агрегирование не годится для такого феномена, как доверие, так как доверие — это *отношение* между двумя акторами. Более того, доверие одного актора к другому может зависеть от доверия со стороны третьего актора. Таким образом, утрата доверия одним актором в системе может иметь эффект домино для всей системы. Всё зависит не просто от усреднённого *уровня* доверия, но от *социальной организации* доверия.

Из-за того, что эта социальная организация в явном виде не включена в экономическую теорию, остаётся много важных для экономической науки проблем, которые не могут быть рассмотрены экономической теорией. Например, возьмём ещё раз Ланкашир XVIII в. Признание векселей было основано на цепях доверия, которые соответствовали производственным цепям, тогда как признание банкноты было основано на доверии к отдельному институту. Какова структура распределения доверия, при которой один тип обязательств будет более приемлем, чем другой? И каковы последствия существования двух этих видов обязательств для стабилизации доверия? Точно так же некоторые конфигурации электрических систем и сетей, охватывающих несколько городов, очень чувствительны к сбоям в отдельной точке, а другие лишены этого недостатка.

Рынки, обладающие структурой

Рассматриваемая здесь теоретическая проблема является гораздо более общей. Я использую примеры доверия только потому, что они хорошо её иллюстрируют. Сама же проблема такова: мы понимаем

и можем моделировать поведение на уровне индивидов, но редко способны совершить адекватный переход к поведению *системы*, образованной этими индивидами.

Тем не менее основным теоретическим достижением неоклассической экономической теории являлся именно этот переход с использованием вальрасовской модели экономики, основанной на обмене. Но он совершался, конечно, в идеализированной социальной системе, где акторы независимы, обмениваются только частные блага, а предпочтения неизменны. В такой идеализированной системе оказалось возможным начать с распределения благ между акторами, а закончить набором равновесных цен и равновесным распределением благ.

Внимательное рассмотрение этой теории может показать степень использования социальных предпосылок. По сути, она исходит из того, что не существует никаких социальных барьеров, препятствующих информационным потокам и соглашениям об обмене; существует абсолютная взаимозаменяемость среди большого числа независимых акторов; не существует потребительских экстерналий, то есть социальных взаимозависимостей в потреблении; обмениваемые блага отчуждаемы, а не являются, подобно труду, неотъемлемым свойством индивида; и некоторые другие допущения.

Эти предпосылки сослужили экономической науке хорошую службу, обеспечивая её мощным средством перехода с микро- на макроуровень. Однако именно сохранение этих предпосылок ограничивает предсказательную силу экономической науки, оставляя некоторые типы экономического поведения вне её досягаемости.

Например, теория предполагает отсутствие взаимозависимостей, влияющих на акты обмена. Тем не менее все мы знаем, что люди являются ресурсами друг для друга, и любой человек ценит одних людей выше, чем других. Иллюстрацией экономических последствий этого факта может послужить рынок жилья в сообществе, состоящем из двух и более этноцентричных этнических групп. Географическое распределение домохозяйств, как правило, обнаруживает высокую степень территориальной концентрации этнических групп, которая относительно стабильна во времени. Но эта стабильность прерывается периодами быстрых перемен, когда одна этническая или расовая группа, увеличиваясь в размерах, сменяет другую.

Нетрудно включить эту оценку «географически близких других» в модель рационального действия. Но что действительно необходимо, так это ввести её в функционирование *системы* поведения — рынка жилья. Томас Шеллинг [Schelling 1978] разработал имитационную модель для таких рынков, демонстрирующую, какие масштабы сегрегации могут вызываться даже незначительным уровнем этноцентризма. Это только первый шаг на длинном пути к теории таких рынков. Трудности, конечно, заключаются в том, что действия более не являются независимыми, как это предполагалось в неоклассической модели совершенных рынков. Если бы для подобных рынков с взаимозависимостями существовала адекватная теория, она была бы полезна для анализа не только поселенческих, но и индустриальных соседских сообществ. Другим примером рынков, где важна социальная структура, является процесс подбора пары (*matching process*), происходящий при моногамном браке или на рынках труда. Социологи и демографы называют его избирательным скрещиванием (*assortative mating*). Это, очевидно, довольно сложный социальный процесс. Он, конечно, может рассматриваться с экономической точки зрения как рынок, где каждый актор обладает только одним благом для продажи и может получить только одно благо взамен. Но всё же такой рынок существенно отличается от неоклассического совершенного рынка. Например, серьёзно меняется роль «цены» как механизма распределения ресурсов (*allocation mechanism*); также и объекты обмена не являются взаимозаменяемыми — ведь не существует рынка, где бы торговали жёнами.

Здесь мы имеем дело со сферой, в которой определённая работа была проделана как демографами, так и экономистами. Проблемы не решены, но уже сделано достаточно, чтобы оценить как трудности, возникающие при построении теории рынков, основанных на избирательном скрещивании (*assortative mating markets*), так и некоторые преимущества, которые сулит эта теория. Например, применительно к рынкам труда такая теория помогла бы разрешить спор между гипотезой о структурных источниках безработицы и гипотезой о том, что безработица вызывается недостаточным спросом. На смену так называемой теории двойственного рынка труда (*dual labor market theory*) пришло бы описание действительной степени и характера сегментации на рынке труда.

Всё, что я до сих пор описывал, является проблемой осуществления такого перехода от модели поведения индивидов к теории поведения системы, образованной этими индивидами, который не пренебрегал бы социальной организацией, а принимал её в расчёт в явном виде. Я уверен, что это центральная теоретическая проблема социальных наук. Однако она слишком часто решается по ранее установленной конвенции, как это делают экономисты, когда используют репрезентативного агента для перехода с микроуровня на макроуровень. И слишком часто она вообще игнорируется, как это делают социологи-«количественники», когда они всецело концентрируются на объяснении индивидуального поведения.

Фирмы как коллективы

Проблема перехода с микро– на макроуровень может быть рассмотрена в другом контексте, который социологи называют организационной теорией, а экономисты — теорией фирмы. В неоклассической теории фирмы относительные объёмы каждого фактора производства, необходимые фирме, зависят от предельной производительности фактора и его цены, а объём производства зависит от предельной цены продукта относительно предельных издержек использования факторов производства. Вкратце, фирма — это единый актор, максимизирующий свою полезность, которая в этом случае называется прибылью. В социологии также большая часть «организационной теории» в действительности является теорией принятия решений менеджерами. Налицо вторая неявная модель социальной организации, позволяющая продвинуться от поведения индивидов, то есть индивидов, составляющих фирму, к поведению системы, которая в этом случае называется фирмой. Предпосылка здесь противоположна той, что использовалась для совершенного рынка — «совершенная фирма» организована как один полновластный индивид: абсолютная иерархия, которую можно смоделировать как единичного рационального актора. Сходным образом домохозяйство рассматривается экономической теорией как единый актор, несмотря на то что речь идёт о совокупности индивидов с различными интересами.

Однако социальные организации, которые мы называем фирмами или бюрократиями, никогда не были простыми образованиями, и чем дальше, тем меньше таковыми являются. Помимо проблем разделения собственности и контроля, которые возникают в акционерных компаниях открытого типа, в фирмах появляются такие нововведения, как внедрение во внутрифирменную структуру некоторых элементов рынка посредством центров генерирования прибыли (*profit centers*) и трансфертных цен. Существуют и вопросы распределения ресурсов, доступных различным «стейкхолдерам», или заинтересованным сторонам, влияющим на функционирование фирмы¹. Это распределение ресурсов меняется вместе с

¹ Стейкхолдер (*stakeholder*) — физическое или юридическое лицо, которое заинтересовано в экономических результатах деятельности фирмы и может повлиять на эту деятельность. — *Примеч. пер.*

законодательством, например, с законом Вагнера² (Wagner Act) 1936 г. в США или законом о совместном управлении компанией³ (codetermination law) 1976 г. в Германии. Закон о совместном управлении напрямую вводит формально демократическую систему внутрифирменного принятия решений, при которой рабочие и акционеры имеют своих представителей и определённое количество голосов. Что касается домохозяйств, то предпосылка о единичном полномочном субъекте принятия решений давно уже далека от действительности.

Существуют теоретические подходы, которые отказываются от предпосылки о едином полномочном акторе. Некоторые из них появились в других областях экономической науки. Кеннет Эрроу (Kenneth Arrow), изучая свойства функции социального благосостояния, которая преобразовывала бы индивидуальные предпочтения в социальный выбор, показал, что *не* существует никакой процедуры выбора помимо единичного полномочного актора, которая удовлетворяла бы минимальным условиям рациональности. Остаётся вопрос, как включить в теорию фирмы социальные процессы, которые порождают поведение фирмы при наличии, например, формальной демократии, созданной законом о совместном управлении, или существования механизмов внутреннего рынка с центрами генерирования прибыли и трансфертным ценообразованием?

Некоторые теоретики организаций, как в экономической теории, так и в других социальных науках (например, Мишель Крозье (Michel Crozier), Оливер Уильямсон (Oliver Williamson), Уильям Нисканен (William Niskanen), Питер Блау (Peter Blau)) предприняли шаги в этом направлении. Но, как и в случае с введением социальной организации в теорию рынков, включение рынков и других социальных процессов в теорию фирмы вряд ли можно назвать центральным направлением исследований в экономической теории. В то же время были проведены исследования, в которых домохозяйства не сводились к единому актору — например, работы Гэри Беккера (Gary Becker) о семье.

Конечно, мне могут возразить: зачем вообще предпринимать такие попытки, раз традиционные предпосылки о социальной организации до сих пор прекрасно служили экономистам? Возможно, так оно и было, пока дисциплина проходила период становления, но я убеждён, что неспособность изменить эти предпосылки серьёзно препятствует повышению практической полезности экономической теории. Позвольте мне привести пример, в котором охватываются обсуждавшиеся мной ранее явления: фирмы, рынки и доверие.

Главной причиной обратной вертикальной интеграции фирм, в результате которой поставщики встраиваются в иерархическую организацию, является потребность в большем административном контроле над соблюдением сроков, качеством продукции и её соответствием техническим требованиям. Аргументы в пользу обратной интеграции касаются трансакционных издержек, которые связаны с неопределённостью и непредсказуемостью, характерными для взаимоотношений между независимыми фирмами. Но интеграция происходит за счёт экономических выгод, обеспечиваемых рынком, который

² Закон Вагнера, или закон о трудовых отношениях (National Labor Relations Act, или NLRA) закрепил право работников объединяться в профсоюзы, объявлять забастовки и коллективно отстаивать свои интересы путём переговоров с работодателями. Для обеспечения защиты работников от произвола работодателей (увольнения или иной дискриминации членов профсоюза) была создана Национальная комиссия по трудовым отношениям (National Labor Relations Board, или NLRB). Таким образом, федеральное правительство взяло на себя роль арбитра при решении трудовых конфликтов. — *Примеч. пер.*

³ Закон о совместном управлении (иногда его переводят как закон о соправлении, закон об участии в управлении или закон о соопределении) обеспечивает представительство работников в высших управленческих структурах предприятия. В результате в правление компании избираются представители разных групп интересов — работников, менеджеров, акционеров и т. п. В этом смысле компания рассматривается с точки зрения «стейкхолдеров» (заинтересованных лиц), а не «стокхолдеров» (собственников), что отличается, например, от практики в США. — *Примеч. пер.*

исключает монополистическое поведение со стороны поставщика. Как только производственная деятельность интернализирована в рамках одной фирмы, поставщик получает частичную или полную монополию в отношении снабжаемых им подразделений. Даже при децентрализации управления, в отсутствие настоящего рынка и при наличии у каждого подразделения интереса в установлении как можно более высоких цен на свои услуги, возникают большие трудности в установлении адекватных внутрифирменных цен.

Можно достичь многих преимуществ иерархической организации, исключив её недостатки, если независимые организации, которые могут предоставлять комплектующие и услуги, характеризуются высоким уровнем надёжности в части выполнения обязательств по соответствию требованиям, срокам и качеству. Такая ситуация наблюдается в Японии в гораздо большей степени, нежели на Западе, что не раз отмечалось многими исследователями японской промышленности [Clark 1979]. В результате японские автопроизводители (если взять отрасль, в которой Япония оказалась особенно успешной) *не* являются вертикально интегрированными в отличие от автопроизводителей на Западе. Они занимаются преимущественно сборкой автомобилей, покупая большую часть комплектующих у независимых организаций-поставщиков, чьи цены устанавливаются рынком.

Проблема практической полезности экономической теории, которую иллюстрирует этот пример, состоит в том, что, например, экономическая теория не способна принимать в расчёт отношения доверия и надёжности между поставщиками и потребителями в период становления отрасли, а также не может предсказать равновесный уровень вертикальной интеграции в отрасли.

Заключение

Я пытался показать, как можно с наибольшей пользой включить в экономическую теорию социальную организацию. Это делается не путём отказа от концепции рационального действия индивидов, но за счёт изменения предпосылок, преобразующих индивидуальное действие в системное или коллективное действие. В то же время мне не хотелось бы упустить из виду одну вещь, а именно тот главный теоретический вклад, который экономическая теория внесла в социальные науки, создав механизм перехода с микро- на макроуровень. Таким механизмом является рынок, понимаемый как совокупность взаимодействующих друг с другом независимых акторов с эгоистическими предпочтениями, обладающих частными благами. В то же время работы экономистов показали, что в других областях, таких как агрегирование предпочтений при рассмотрении социального выбора и вклад независимых индивидов в создание общественных благ, только что описанный механизм перехода с микро- на макроуровень работать не будет. А типы систем, которые предполагают доверие, они даже не начинали исследовать. Таким образом, решение глобальной задачи едва началось⁴.

У экономистов одна из главных дисциплинарных ветвей называется макроэкономикой. Однако макроэкономическая теория развивалась не посредством создания адекватного перехода с микро- на макроуровень, а путём упрощения, используя понятие репрезентативного агента. Если я не ошибаюсь, то недостаточная практическая полезность макроэкономики коренится именно в этой подмене.

⁴ Я не стал систематически перечислять те способы, с помощью которых социальную структуру можно ввести в экономические модели. Один способ, представленный в примере с рынками избирательного скрещивания, основан на том, что элементами функции полезности одного актора становятся другие акторы (или их атрибуты). Второй способ, показанный на примере доверия, состоит в ожиданиях относительно поведения других акторов. Третий способ заключается в различии коммуникативных паттернов. Но скорее всего существуют и другие способы.

Литература

Ashton T. S. 1945. The Bill of Exchange and Private Banks in Lancashire, 1790–1830. *Economic History Review*. 1–2 (15): 25–35.

Clark R. 1979. *The Japanese Company*. New Haven: Yale University Press.

Embree J. F. 1939. *Suze Mura: A Japanese Village*. Chicago: University of Chicago Press.

Mackay C. 1892. *Memoires of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*. London: George Routledge & Sons, Ltd.

Schelling T. 1978. *Micromotives and Macrobehavior*. New York: Norton.

ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНОВ

О. И. Михайлова, О. Ю. Гурова

Потребитель в молле: между свободой выбора и стратегиями ограничения потребительского поведения



МИХАЙЛОВА Ольга Игоревна — выпускница факультета социологии Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ, маркетолог-аналитик (Санкт-Петербург, Россия).

Email: mellochka1@yandex.ru



ГУРОВА Ольга Юрьевна — кандидат культурологии, доцент факультета социологии Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ (Санкт-Петербург, Россия).

Email: gourova@eu.spb.ru

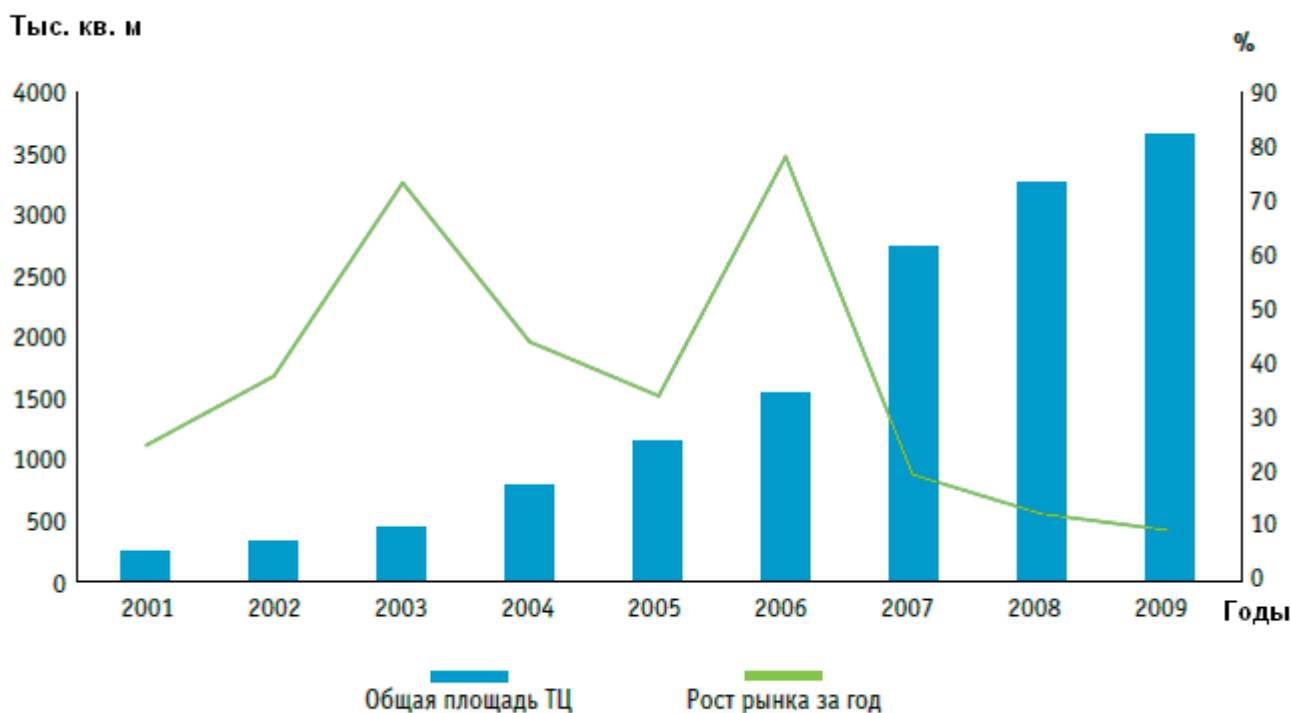
Статья посвящена исследованию меняющегося рынка современного общества — рынку розничной торговли. В качестве эмпирического объекта был выбран один из самых распространённых на сегодняшний день на этом рынке торговых форматов — молл. В молле как особом пространстве используются различные стратегии для регулирования поведения потребителей — особенности архитектуры, дизайна, действия продавцов и т. п. Конечная цель этих стратегий — получение прибыли. В то же время потребитель не является «пассивным фигурантом». Его субъективные характеристики, такие как опыт посещения магазина или «образ» самого себя, конструирование которого он осуществляет при помощи практик потребления, помогают ему сориентироваться в пространстве молла и не растеряться в товарном изобилии. Стратегии молла, поведение потребителей и их взаимодействие находятся в фокусе данного эмпирического исследования.

Ключевые слова: социология потребления; форматы торговли; торгово-развлекательные комплексы; моллы; поведение потребителей.

Розничная торговля является одним из динамичных секторов российского хозяйства, в котором в последние годы наблюдался быстрый рост и шло стремительное распространение новых организационных форм, отмечает российский социолог Вадим Радаев [Радаев 2007: 6–7]. Одной из самых распространённых торговых форм на сегодняшний день является торговый центр, или молл¹. По данным экспертов агентства Colliers International, в 2007 г. доля торговых комплексов среди всех торговых объектов в Санкт-Петербурге составила 69% [Обзор... 2008].

¹ В данной работе понятия «молл», «торговый комплекс» (ТК), торговый центр (ТЦ) и торгово-развлекательный комплекс (ТРК) будут использоваться как синонимы. Под моллом понимается формат торговли, для которого характерно объединение группы розничных предприятий, расположенных на общей территории, связанных архитектурно и управляемых одной компанией. Молл обычно включает торговые точки; точки развлечений и заведения для проведения досуга (кинотеатры, боулинги); точки общественного питания (фуд-корты). Понятие «молл» пришло в российский контекст из американской действительности, где моллом называют торговый центр, расположенный за пределами города, в отличие от универмагов, располагающихся в центре города. В России же не делают такого различия и категорию «молл» чаще используют как синоним категории «торговый центр».

Развитие новых форм торговли, в число которых входят моллы, активизировалось в России в 2000-е годы, и до 2006 г. рынок торговой недвижимости рос быстрыми темпами. 2007 г. и начало 2008 г. характеризовались уменьшением ввода площадей торговой коммерческой недвижимости, иными словами, торговых комплексов стали строить меньше [Торговая... 2008]. В 2008 г. в Санкт-Петербурге функционировало 149 моллов [Там же]. По данным экспертов, по итогам 1 квартала 2008 г. в Санкт-Петербурге соотношение квадратного метра торговой площади на тысячу жителей (один из основных показателей, которым измеряют обеспеченность магазинами) составило 493 кв. м. Для сравнения — в Москве это соотношение — 260 кв. м на 1000 человек [Рынок... 2007]. Несмотря на экономический кризис и проблемы розничной торговли, количество моллов в Санкт-Петербурге по-прежнему растёт.



Источник: данные исследования компании Knight Frank, 2009 [Рынок... 2008].

Рис. 1. Динамика общей площади торговых центров и рост рынка за год в Санкт-Петербурге

Исследователи, изучавшие историю магазинов, называют торговые центры «дворцами потребления» [Бурстин 1993, Сеннетт 2003, Corrigan 1997]. Сегодня эти крупные магазины, занимающие современные здания, как правило, из стекла и бетона в несколько этажей, предлагают широкий ассортимент товаров и разные способы проведения досуга. Молл представляет собой уменьшенную версию центра города, где «всё включено», чтобы хорошо провести время: помимо магазинов, в моллах есть развлекательные центры, мультиплексы, фуд-корты. Собрав всё это под одной крышей, моллы имеют целью создать видимость возможности удовлетворения самых разных потребностей современного человека в одном месте.

Моллы заинтересованы удержать потребителя в своих стенах как можно дольше, они используют для этого уловки архитектуры и приёмы стимулирования сбыта, подталкивая покупать «здесь и сейчас». Покупка превращается в шопинг — длительный процесс, элемент досуга, посвящённый потреблению,

в котором человек действует на виду у других людей. Попадая в молл, потребители включаются в эту игру. Молл даёт им свободу выбора. Однако, несмотря на видимость свободы, потребитель оказывается заключённым в определённые рамки — молл руководит его поведением. К уже существующим социальным факторам, регулирующим поведение потребителя и традиционно изучаемым маркетологами и социологами, таким как статус, доход, возраст или образование, добавляются условия самого молла с его товарным изобилием, услужливыми продавцами, рекламой и другими покупателями. Покупка в молле, таким образом, может быть рассмотрена как взаимодействие совместных стратегий двух агентов — молла и потребителя, когда каждый преследует свои цели: молл — продать вещь или услугу и получить прибыль, потребитель — купить, получить удовольствие и, возможно, минимизировать затраты.

Исследовательская проблема состоит в том, что общества массового потребления организованы вокруг двух этих основных акторов: потребителей и моллов. Взаимодействие этих акторов порождает парадокс. С одной стороны, в контексте общества потребления потребитель часто рассматривается как не терпящий возражений суверен, принимающий решение о том, что он хочет купить. С другой стороны, моллы как важные агенты потребительской культуры также претендуют на эту роль, определяя, что и как они будут продавать покупателю. Ответить на вопрос о том, кто из агентов сильнее или независимее, сложно, поскольку складывающиеся между ними отношения диалектичны. Эти отношения — важная часть понимания принципов существования обществ потребления [Spiekermann 2006: 147].

В данном исследовании мы остановимся на некоторых факторах, регулирующих поведение потребителей. Эти факторы можно разделить на две группы. К первой группе будут относиться «факторы молла» — концепция молла, архитектурное решение торгового пространства, фактор «товарного изобилия», фактор «среды», которую создают люди, находящиеся в молле — продавцы, охрана, другие покупатели и т. д. Ко второй группе будут относиться «факторы потребителя», а именно — существующий у него «образ» самого себя, а также опыт.

Потребитель в молле: обзор литературы

Российские и зарубежные социологи исследовали моллы с точки зрения взаимодействия стратегий молла и потребителя. Например, петербургский социолог Анна Желнина написала диссертацию «Торгово-развлекательные комплексы Санкт-Петербурга как пространство публичной жизни». В диссертации, написанной в рамках социологии повседневности, была поставлена цель описать, «что делают люди в торговом центре, с кем/чем взаимодействуют, какие есть у этого взаимодействия посредники/помощники» [Желнина 2006].

Акцент в работе сделан на исследовании посетителя ТРК. К действиям посетителя молла применяется понятие «тактик» французского социолога Мишеля де Серто (Michele de Certeau) [de Certeau 1988]: прийдя в молл, потребитель попадает в зависимость от него и «вынужден подчиняться определённым правилам — либо увильнуть от них, как предположил де Серто» [Желнина 2006: 9–10, 46]. Молл составляет ловушки в надежде заставить посетителя больше купить, а тот, в свою очередь, с помощью тактик от них «уворачивается», поскольку его желания могут не совпадать с целями молла в отношении потребителей.

Подобный подход широко используется в работах западных социологов. Например, профессор гавайского университета Джон Госс (John Goss) в статье «Магия молла: анализ формы, функции и значения современной торговой среды» говорит о том, что девелоперы и дизайнеры используют пространство для стимулирования потребителя к покупке с целью получения прибыли. Они манипулируют потреби-

тельским поведением посредством организации пространства и особенностей дизайна, который создаёт нужное настроение и провоцирует расположение потребителя к покупке. Госс исследует то, как молл контролирует поведение потребителя, и есть ли у того возможности противостоять этому контролю [Goss 1993: 18]. В последнее время социологи обращаются к более сложным теоретическим построениям: при изучении взаимодействия потребителя и молла используются категории «прогулочная риторика» («walking rhetorics») Мишеля де Серто, «фланёр» Вальтера Беньямина (Walter Benjamin), «паноптикум» и «гетеротопия» Мишеля Фуко (Michel Foucault) и т. д. Появляются исследования, посвящённые приватизации пространства молла в противовес его демократизации: моллы построены и организованы так, чтобы препятствовать коммуникации и рефлексии по поводу покупок, и способствовать лишь передвижению по ним и собственно покупкам [Vouse 2006].

В исследованиях торговых центров существует также другие подходы. Например, В. Радаев рассматривает трансформацию розничной торговли в России и её организационных форм [Радаев 2007]. В книге «Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле» Радаев рассматривает эволюцию и текущее состояние рынка розничной торговли на примере продуктового ритейла в России. Он описывает существующие форматы торговли, и также присущие им характеристики. К ним относятся: самообслуживание покупателей, универсализация торговых предприятий и сетевая форма функционирования [Радаев 2007: 56]. Эти характеристики присущи торговым форматам как на рынке продуктового ритейла, так и на других потребительских рынках.

Российский социолог Владимир Ильин в книге «Потребление как дискурс» пишет о шопинге и о метаморфозах рационального потребителя, которые происходят с ним в современных торговых пространствах, в частности в моллах. «Рациональный индивид (любимый герой классической экономической науки) дома осознал свои интересы, решил, чего ему не хватает, проанализировал рынок, выяснил, где он это может купить, оценил возможные варианты в сопоставлении со своим кошельком и пошёл в магазин. Но здесь с рациональным человеком происходят странные метаморфозы. Вместо того, чтобы взять заранее выбранный товар, расплатиться и идти домой, он вдруг отклоняется от чёткого маршрута, идёт к полкам, заполненным вещами, о покупке которых он никогда не думал, рассматривает товары, которые ещё полчаса назад казались ему ненужными, меняет принятое дома решение, покупая иную модификацию нужного товара или вообще другой товар, приобретает по ходу вещь, покупку которой он не планировал, проводит в разглядывании товаров гораздо больше времени, чем необходимо для совершения задуманной покупки» [Ильин 2008: 364].

Шопингу и сегодняшней российской культуре потребления посвящены статьи Линор Горалик «Деньги, висящие в гардеробе: особенности русского шопинга как классово-социальной практики», Ольги Рогинской «Роман с магазином» и Ольги Вайнштейн «Покупаю — значит существую» [Горалик 2007, Рогинская 2007; Вайнштейн 2009]. Вайнштейн говорит о феномене «шопоголизма» и перечисляет причины незапланированных покупок: «Как получается, что, попав в магазин, человек начинает делать незапланированные покупки? Магазиновое пространство чётко продумано и организовано, и там применяется немало стратегий даже не манипуляции, а дезориентации потребителей. Целая когорта специально обученных людей — менеджеры, оформители, закупщики — работают на то, чтобы человек автоматически переходил из отдела в отдел. Много зависит от выкладки товаров: сейчас это уже целая специальность — визуальный мерчандайзинг. Даже если покупатель вошёл в магазин со списком необходимых вещей, это твёрдое намерение нередко испаряется, и человек отдаётся шопингу как некой неконтролируемой стихии, а потом бывает счастлив, что ему повезло купить по случаю такую хорошую (хотя и не слишком нужную) вещь» [Вайнштейн 2009].

Социологи также обращаются к другим связанным с моллами темам исследований. Например, социолог Питер Корриган (P. Corrigan) обобщает историю торговых центров в книге «Социология потреб-

ления: Введение». Он начинает с тезиса о том, что появление универсальных магазинов в середине XIX в. можно считать одним из важнейших факторов развития потребительской культуры. Универсальные магазины отличались тем, что разные товары находились под одной крышей, цены были фиксированными, товар в случае возникновения проблемы можно было вернуть, а идея свободного входа сделала пассивность покупателя нормой [Corrigan 1997: 50–51; Сеннетт 2003; Бурстин 1993]. Американский историк Лизабет Коэн изучает контекст распространения моллов в Америке [Cohen 1996]. В послевоенное время Америка была одержима потреблением: кейнсианская модель, которая лежит в основе американской экономики, предполагает активные действия потребителя, и ради оздоровления экономики потребители были готовы скупать всё сегодня, как будто «завтра никогда не наступит» [Cohen 1996: 1050].

Исследователей интересовало также гендерное измерение торговых пространств. Руди Ларманс (Rudi Laermans) считает, что в момент их появления универмаги действовали как «женский центр досуга», в которых были читальные залы, места для встреч, для кормления детей, выставки [Laermans 1993]. В отличие от первых универмагов, в современных торговых центрах, по мнению Гейл Рики (Gail Reekie), гендерное измерение пространств имеет иную конфигурацию, чем раньше. Рики считает, что гендерные категории были переопределены в другие категории: например, появились семейные пространства. Что касается потребительских практик, по её наблюдениям, рутинные покупки остаются прерогативой женщин, тогда как развлекательные покупки (playful shopping) совершают как мужчины, так и женщины [Reekie 1992: 190]. В целом потребление теряет ассоциацию с полом, и мужчины также являются активными покупателями. Основная черта современного потребления заключается в том, что люди, покупая товары, конструируют как гендер, так и более сложные конфигурации культурной своей идентичности [Reekie 1992; Corrigan 1997].

Потребительское поведение в моллах анализировалось в исследованиях американских маркетологов и исследователей потребления (см., напр.: [Langrehr 1991]). Американские социологи также исследовали моллы как отдельные кейсы (среди них Wal-Mart, Mall of America), обращаясь к их истории, роли в экономике страны и в социальной сфере [Goss 1999, Fishman 2006]. В последнее время появляются исследования торговых центров в постсоциалистических странах, в том числе в России [Желнина 2008; Andrusz 2006; Kreja 2006].

Инструментарий

Данная статья основана на исследовании поведения потребителей в молле с точки зрения тех ограничений, которые на него накладывают «факторы молла» и «факторы потребителя». Эмпирическим объектом исследования выступает ТРК «Гранд Каньон» в Санкт-Петербурге, который был выбран по принципу типичности. Этот трёхэтажный торговый центр находится вне центра города, поблизости от станции метро, ориентирован в основном на средний класс.

«Гранд Каньон» в соответствии с классификацией Международного совета торговых центров (The International Council of Shopping Centers, ICSC) — глобальной ассоциации торговых центров — относится к типу так называемых Retail-entertainment Centers, или торгово-развлекательных комплексов [Действующая... 2009]. Специфика российского рынка розничной торговли состоит в распространённости этого торгового формата. Характерной чертой ТРК является наличие «якорных» арендаторов — магазинов одежды, обуви, ресторанов и развлекательного центра. Этот формат относится к магазинам, появившимся в начале 2000-х годов во время «второй волны» развития ритэйла, когда появились «современные», «качественные» торговые центры «европейского образца». Такие торговые центры отличались от торговых комплексов ярмарочного типа 1990-х годов, относящихся к «первой волне» развития ритэйла [Радаев 2007: 82–86].

В качестве методов сбора данных в исследовании применялись: анализ документов (материалов, представленных на официальном сайте ТРК; специализированных интернет-источников по строительным технологиям в коммерческой недвижимости, посвящённых торговым комплексам журналов, отчётов компаний недвижимости и т. д.), необходимый для того, чтобы описать состояние рынка торговой недвижимости; качественные интервью (так называемые *walking interview* — метод, представляющий собой посещение магазина в сопровождении интервьюера, совмещающий наблюдение и интервью); данные количественного исследования о посетителях моллов Санкт-Петербурга — статистика использовалась для того, чтобы дополнить картину показателями, которые нельзя получить из документов и интервью. В качестве группы для анализа была выбрана молодежь от 15 до 30 лет — первое поколение, которое социализировалось в условиях формирования институтов общества потребления.

Остановимся на методах исследования подробнее. *Walking interview* — метод, используемый антропологами, изучающими потребление. Для того чтобы понять, как ведёт себя информант в той или иной ситуации, к чьим советам прислушивается, по какой логике действует в молле, исследователь сопровождает его в процессе похода за покупками. По технологии проведения этот метод наиболее близок к участвующему наблюдению. Об этом методе рассказывает в своём докладе о трансформации пространств потребления американский антрополог Дженнифер Дикинсон [Dickinson 2008].

В данном исследовании процедура *walking interview* состояла из двух частей. В *первой части* с информантами проводилось полуформализованное интервью, включающее вопросы об их социально-экономическом статусе; частоте посещения молла; обычном количестве проводимого в магазине времени; людях, обычно сопровождающих их в молле. В интервью также были включены вопросы о том, как часто информант ходит в молл, в котором проводилось интервью; с какой целью он пришёл туда в день интервью; сколько времени планирует провести; какие магазины планирует посетить; что хотел бы купить. Кроме того, нас интересовало отношение респондента к одежде: как много вещей он имеет; как часто их обновляет; какие марки предпочитает; какому стилю следует. Средняя продолжительность интервью составила 25–30 мин. *Вторая часть* представляла собой прогулки по магазину, в ходе которых исследователь задавал уточняющие вопросы по поводу выбора маршрута, магазина, вещей и просил информанта комментировать свои действия. Продолжительность второй части интервью варьировалась от одного до нескольких часов. Всего было взято восемь интервью: у 4 женщин и 4 мужчин в возрасте 19–28 лет. Информанты должны были попасть в возрастной промежуток от 18 до 30 лет, так как исследование было ориентировано на изучение потребительского поведения молодёжи. Нижняя возрастная граница была выбрана исходя из возраста совершеннолетия и возможности полноценной трудовой занятости и соответственно потребления. Верхняя граница молодёжного возраста в 30 лет, как правило, используется социологами молодёжи (см., напр.: [Pilkington 1994]).

Помимо интервью, в исследовании использовались данные опроса относительно потребительского поведения петербуржцев в моллах, организованного ISIC-Питер при научном партнёрстве Государственного университета — Высшей школы экономики (Санкт-Петербургский филиал) в 2007 г. Исследование проводилось в торгово-развлекательных комплексах Санкт-Петербурга — ТРК «Сенная» и «Гулливер». Данные торговые центры, так же как и «Гранд Каньон», относятся к магазинам «второй волны» — «качественным», «европейским». Однако в отличие от «Гранд Каньона» ТК «Сенная» находится в центре города и из-за своего местоположения притягивает менее однородный состав потребителей. Выборка, общий объём которой составил 550 человек, была квотирована по полу и возрастным группам. В соответствии с целью исследования из этой выборки были выделены респонденты в возрасте от 18 до 30 лет (N = 147). Данные исследования использовались для иллюстрации некоторых аргументов в эмпирическом разделе статьи.

Пространство молла: «знатоки» и «новички»

В эмпирической части исследования мы остановимся на некоторых факторах, регулирующих поведение потребителей: «факторах молла» (концепция молла, архитектурное решение торгового пространства, товарное изобилие, среда, которую создают люди, находящиеся в молле) и «факторах потребителя» (образ потребителя и его опыт).

Прежде чем приступить к анализу ТРК «Гранд Каньон» и его пространства, обратимся к опыту потребителя, так как именно этот фактор — один из основополагающих, помогающих потребителю ориентироваться в молле.

Взяв опыт в качестве критерия, можно выделить две категории потребителей: «знатоки» и «новички». Под опытом подразумевается знание планировки молла, наличие опыта совершения покупок, общение с персоналом магазина, впечатление от купленной ранее вещи и т. п. Попадая в молл, «знатоки» действуют по привычке — ходят по продуманным маршрутам, выбирают конкретные магазины. Их поход в моллы с той или иной периодичностью наполнен схожими событиями. Опыт, который делает потребителей «знатоками», позволяет им быстро ориентироваться в ТК, они знают, откуда начать и куда пойти: *«Я всегда начинаю отсюда, тем более, здесь больше магазинов»* (Любовь).

«Новички» оказываются более восприимчивыми к стратегиям молла (организации пространства и маркетинговым стратегиям), которые направлены на манипулирование потребительским поведением. Они следуют за основными потоками посетителей и, исследуя ещё пока незнакомую территорию, подвержены воздействию архитектурных уловок. Логично заключить, что, в связи с неопытностью, посетитель в основном будет реагировать на наиболее очевидные раздражители, например, заходить в обозреваемые магазины в торговой галерее, или, допустим, заходить в те сетевые магазины, которые обычно посещает в других торговых комплексах или вне моллов. Для того чтобы «новичку» стать «знатоком», необходимы определённая периодичность в посещении молла и накопление опыта.

Чтобы понять, как опыт потребителей помогает им ориентироваться в пространстве ТК, рассмотрим некоторые принципы проектирования российских моллов.

Молл относится к коммерческой недвижимости; при его проектировании и строительстве руководствуются принципом прибыльности. Посмотрим на особенности пространства ТРК «Гранд Каньон» с этой точки зрения. Первый принцип — это *небольшая этажность*, то есть 2–3 этажа. Возможно, этот принцип соблюдается не всегда, но в целом он действует на российском рынке недвижимости. Российские девелоперы аргументируют этот принцип тем, что посетителю «будет лень подняться на несколько этажей», что значительно снизит посещаемость верхних этажей комплекса, а следовательно, и прибыль от проекта в целом. В ТРК «Гранд Каньон» три этажа, в этом смысле он соответствует данному правилу. Однако стоит отметить, что моллы большей этажности строятся довольно часто, если речь идёт о магазинах в центре города, где стоимость земли высока, а места под строительство мало.

Ещё одним из основных принципов архитектурного решения ТРК является *отсутствие лестницы при входе*. Этот принцип имеет под собой довольно веские, хотя и банальные основания. Любой намёк на «нежелательные» нагрузки, даже подъём по лестнице, создает ненужное негативное впечатление о торговом комплексе. В «Гранд Каньоне» присутствует широкий вход и отсутствуют ступеньки, вместо которых сделан «склон». Вход является довольно просторным и снабжён автоматически открывающимися дверями, что также способствует позитивному восприятию молла, так как позволяет войти и выйти, не прикладывая дополнительных усилий.

Третий принцип планировки молла заключается в том, чтобы заставить посетителя провести в ТК как можно больше времени при помощи особой *организации перемещения по этажам*. В журнале «Строительный Инжиниринг» отмечается: «В некоторых торговых центрах система эскалаторов и лестниц организована таким образом, что посетитель, попадая внутрь ТЦ, чтобы выйти, вынужден полностью пройти все торговые галереи. Конечно, это автоматически продлевает период его пребывания в торговом центре, и выгодно арендаторам, однако такие меры могут вызвать отторжение у покупателей» [Олейник 2006].

Такой приём применяется в ТРК «Гранд Каньон»: чтобы перемещаться по этажам, посетитель вынужден проходить не меньше половины торговой галереи. Исследование отчасти подтвердило опасения автора цитаты о побочном эффекте такой архитектуры. Однако эта проблема имеет отношение в основном к «новичкам», которые могут заблудиться в торговой галерее, теряясь при поисках эскалатора на нужный этаж: «*Нет, не были здесь. Давай зайдем. ... Нет ты права, были. Я запуталась. Тогда пошли дальше. ... Давай зайдем сюда... Хотя нет, мы здесь были*» (Екатерина). Молл «ловит» потребителя, заставляя его заходить в те места, где он был, повторно.

Такие архитектурные решения, как организация «затруднительного» перемещения по этажам, становятся понятными посетителям — «знатокам», которые в своих действиях нацелены на то, чтобы использовать конструкцию комплекса в своих целях: «*Я думаю на втором этаже мы уже, определённо, закончили. Пошли на первый. Я знаю тайный проход через “Vero Moda”, там можно спуститься на первый этаж, а не идти через полкомплекса*» (Владимир). «*На самом деле я думаю подняться на третий этаж, так как по второму я не особо гуляю обычно*» (Фарида). Как видно из цитат, «знатоку» совершенно необязательно слепо ходить по торговой галерее в поисках выхода. Он чётко действует в своих интересах. Если «знаток» привык заходить во все магазины, то расположение эскалаторов никак на это не повлияет.

Несмотря на то что подобные принципы организации пространства в моллах могут вызывать неудобства у посетителей комплекса, поскольку они встречаются часто, практически во всех моллах, к ним привыкают как к данности и обыденности (так же как к «медленным» эскалаторам в Санкт-Петербургском метрополитене). Удлинит ли такая архитектурная уловка процесс шопинга — спорный вопрос. На «знатоков» она, как правило, не действует в той же степени, что и на «новичков». Новички могут ходить по моллу исходя из того количества времени, которое они выделили на покупку. Вообще, по данным опроса в ТРК «Гулливёр» и «Сенная», время, проведённое в них, у более 80% опрошенных молодых людей не превышает двух часов. Возможно, этого времени вполне достаточно для того, чтобы эффективно «работал» каждый квадратный метр магазина. Однако заставить посетителя провести в ТК больше времени, чем «обычно», не так просто.

Таблица 1

Количество времени, проведённое в молле (человек, %), N = 147

Количество времени	Количество посетителей	Доля опрошенных, %
Менее часа	36	25
1–2 часа	85	58
3–4 часа	22	15
Больше 4 часов	2	1
Затрудняюсь ответить	2	1
Всего	147	100

Ещё один принцип планировки моллов заключается в том, что при условии многоэтажного строительства, следует *применять такие архитектурные решения, которые могут обеспечивать посещаемость верхних этажей*. «Часто на последних этажах размещают кафе или точки сетей быстрого питания, и это оправдано. Расположение торговых залов на верхних этажах требует постоянной поддержки этих этажей для потребителей» [Проектирование... 2005]. Тем не менее это совершенно не гарантирует, что покупки начнутся «снизу вверх». Как и расположение средств связи между этажами, так и желание привлечь посетителей на верхние этажи работает эффективно только для «новичков». «Опытные» посетители могут начать свой «шопинг» с верхнего этажа или пропускать некоторые этажи: «...я сначала должен выпить кофе или горячего шоколада (на верхнем этаже. — О. М., О. Г.), а только потом можно смотреть шмотки» (Александр).

Расположение привлекательных для посетителя зон фуд-корта, кинотеатров и других развлекательных центров на высоких этажах также нацелено на то, чтобы задержать потребителя в ТК. В ТРК «Гранд Каньон» на третьем этаже размещен 9-зальный кинотеатр-мультиплекс «Синема Парк», семейный центр развлечений «Crazy Park», кафе и рестораны, такие как клуб-ресторан «Майна!», «Pizza Hut» и «Васаби», а также ресторанный дворик или зона фуд-корта, где расположены точки сетей быстрого питания «KFC» и «Subway», салон красоты «Redken» и студия загара «Мауа». Часто расположенные на верхних этажах арендаторы относятся к «якорным», что привлекает значительную часть посетителей. Данные о целях посещения моллов позволяют показать, с какой целью в них приходит потребитель.

Таблица 2

Цели посещения молла (человек, %), N = 141

Цели посещения молла	Количество посетителей	Доля опрошенных, %
Посещение кинотеатра	14	10
Посещение фуд-корта	33	24
Покупки в целом	64	45
Конкретные покупки	23	16
Без специальной цели	7	5
Всего	141	100

Таблица 2 показывает, что шопинг является целью посещения ТК у 61% опрошенных, в то время как поход в кино и посещение зоны фуд-корта и ресторанов выбраны целью посещения ТК у 34% опрошенных, что немало. Очевидно, что молл воспринимается посетителями не только как место покупок, но также как место для проведения досуга — это полностью соответствует идее и концепции молла.

Другой важной составляющей при проектировании молла является создание «комфортных эмоциональных условий для совершения покупок» [Проектирование... 2009]. К этому можно отнести дизайн, интерьер ТК, его внешний вид и внутреннее пространство. В данном случае важен не только гармоничный дизайн, но и «изюминка». Так, в ТРК «Гранд Каньон» имеется водопад, который известен среди посетителей как «место встреч».

Таким образом, проектирование ТК чётко нацелено на получение прибыли «от каждого квадратного метра» [Олейник 2006]. Архитектурные решения в ТК являются одним из признаков ТК как особого пространства, определяющего поведение индивида. Однако исследование показывает, что влияние молла не так бескомпромиссно и безгранично, как может показаться на первый взгляд. ТК по-разному влияет на поведение «новичков» и «знатоков». «Новички» открыты многим архитектурным уловкам,

они следуют именно туда, куда молл организует потоки посетителей. Знатоки же «пробегают» торговые галереи для экономии времени или, наоборот, прогуливаются, действуя в молле исходя из собственных стратегий.

Техники продажи

Техники соблазнения потребителей — один из факторов, оказывающих заметное влияние на поведение потребителей. Среди этих факторов можно выделить дизайн витрин и торговых помещений, вывеску, рекламу, приемы стимулирования сбыта — распродажи.

Вывеска и витрина — первое, что видит покупатель, именно они в первую очередь определяют, зайдет респондент в магазин или нет. *«Вывеска прикольная. Вообще цвет мне нравится...»* (Екатерина). За вывеской стоит название магазина, которое часто является брендом. Исследование показало, что в целом петербургские потребители не привязаны к конкретным брендам. В ответ на вопрос о привязанности к маркам более половины (57%) респондентов выбрали крайний вариант по 5-балльной шкале — «я не обращаю внимание на бренды в одежде». В то же время в другом вопросе самым популярным выбором был вариант «предпочитаю ходить по разным магазинам в поиске того, что мне нужно», а не идти в какой-то конкретный магазин (38%).

Вопрос, почему петербургская молодёжь оказалась не чувствительной к брендам, остается открытым. Социолог Александр Тарасов говорил о молодёжи, что «это — первое поколение, выросшее в атмосфере агрессивной коммерческой рекламы и, соответственно, навязывания брендов» [Тарасов 2004]. Возможно, агрессивная реклама и сетевые корпорации с известными брендами пришли в крупные мегаполисы России, такие как Санкт-Петербург, раньше, чем в другие города, что способствовало некому переживанию и ослаблению реакции на бренд-агрессию. Возможно, наоборот, петербургский потребитель на данный момент не научился разбираться в брендах. Также стоит учитывать, что пул арендаторов ТРК однороден и, вполне возможно, что в целом для молодёжи не всегда важно, в какой именно магазин заходить, если они относятся к одному ценовому сегменту.

Сегодня торговые сети в большинстве стараются стать узнаваемыми для потребителей. Масс-медиа, активно принимающие участие в формировании «образа» себя у молодёжи, включают в этот процесс такое понятие, как «узнавание бренда», которое актуализируется в процессе шопинга. Для процесса узнавания важен опыт: *«Пойдем зайдём в “Reserved”. Я там себе пару футболок купила, они меня полностью устраивают. ... По цвету, по качеству. С ними ничего не стало. По цене»* (Любовь). Опыт включает впечатления от предыдущих покупок, общения с продавцами, атмосферы магазина и т. д.

Помимо вывески и бренда важен дизайн магазина, формирующий необходимое настроение, которое может повлиять на то, зайдет респондент туда или нет. Также важна выкладка товара в витрине и в торговом зале магазина в целом. Арендаторы нацелены на то, чтобы товар выглядел максимально привлекательно, как в витрине, так и в торговом зале. Условно товар, представленный в торговых залах сетевых магазинов одежды, можно разделить на три группы: первая — «товар со скидкой» или «распродажа», вторая — товар-«новинка» или «новая коллекция» и третья — «обычный» товар. Самая высокая ценность с точки зрения прибыли (молла) у товара-«новинки», в то время как у «товара со скидкой» ценность может быть высокой с точки зрения потребителя. Торгующие сетевые компании прилагают усилия, чтобы создать дополнительную ценность товара и максимизировать прибыль. Значительная часть этих усилий лежит вне молла — реклама на телевидении, наружная реклама, интернет-реклама и другие средства маркетинговой коммуникации. Эти средства направлены на то, чтобы создать «аффективный компонент» в отношении к бренду и соответственно к товару. Под «аффективным компо-

нением» понимается эмоциональная связь как важная составляющая потребления, речь о чём пойдет ниже. Потребитель, в свою очередь, нередко настроен на минимизацию издержек, и заставить его купить вещи из новой коллекции при наличии распродаж не всегда просто.

Распродажа — одна из наиболее распространённых техник соблазнения потребителя. «*К распродаже я отношусь прекрасно. Это слово меня манит*» (Нелли). «*Такое... распродажа. Я люблю очень ходить в дисконт-центры всякие*» (Владимир). Распродажа не только позволяет продать коллекции прошлого сезона, но и формирует позитивное отношение к магазину. Потребитель «играет» в ожидание распродаж, тогда как молл пытается стимулировать покупку вещей из новых коллекций.

Персонал и другие покупатели

Помимо архитектурной конструкции молла, дизайна и техник продаж, при анализе его пространства следует учитывать среду, сформированную продавцами и другими покупателями. Такая среда включает в себя обстановку, созданную разными агентами в пространстве молла, в условиях которой реализуются стратегии потребительского поведения. Среду можно условно разбить на три составляющих: первая — непосредственные участники шопинга, например друзья потребителя. Вторая — «другие» покупатели, то есть индивиды, которые совершают покупки в молле. Третья составляющая — персонал, который включает преимущественно продавцов-консультантов и кассиров, находящихся в торговых залах.

Влияние других участников процесса покупок на потребительское поведение очевидно. Количественное исследование показало, что молодёжь в большинстве случаев (70,4%) предпочитает включать в процесс покупок других участников. Респонденты, которые посещают моллы не реже одного раза в неделю, предпочитают совершать покупки *с друзьями*, а не в одиночестве. Молодые люди и девушки, которые предпочитают совершать покупки в одиночестве, ходят в молл реже — 2–3 раза в месяц.

Корреляции между тем, с кем респонденты предпочитают ходить по магазинам, и с кем советуются, обнаружить не удалось. Даже если покупатели предпочитают ходить за покупками в одиночестве, они всё равно советуются с родственниками или друзьями (51,7%). Возможно, они делают это по мобильному телефону или обсуждают дома, что стоит купить. Таким образом, поход по магазинам является скорее коллективным действием. Это особенно очевидно, когда покупатель идёт в молл всей семьёй — почти 92% респондентов в этом случае прислушиваются к советам близких.

Помимо родных, близких и друзей, на поведение потребителей могут также влиять *другие покупатели*. Например, известен «эффект большинства», когда покупатель в своих действиях старается присоединиться к большинству: «*мне здесь не понравилось, народу нет вообще*» (Нелли). Негативное впечатление о магазине создало отсутствие других покупателей, что автоматически снизило привлекательность продающегося в нём товара. Присутствие «других» создаёт общий благоприятный или неблагоприятный фон для покупок.

Помимо других покупателей в процессе совершения покупок также участвуют *продавцы*. Продавец может простимулировать процесс покупки, или наоборот, помешать ему. Социолог Владимир Ильин анализирует взаимоотношение с продавцами, используя категорию «доверие» [Ильин 2008]. Продавец, которому доверяют, действительно способен повлиять на процесс покупки. Доверие к продавцу может быть вызвано самыми разными причинами: например, косметику продает эксперт — представитель фирмы, а не обычный продавец, или, другой пример — покупателю мужского пола требуется «женский взгляд» на покупку — например, продавец-консультант выступила в роли такого рода эксперта для нашего респондента Владимира.

Влияние продавцов может оказаться как положительным, так и отрицательным. Можно привести следующий пример: в процессе интервью респондент спросила свой размер платья и кофты, которые выбрала, у продавца. Продавец сказала, что других размеров данной вещи нет, так как они представлены в единственном экземпляре. Но на вешалках имелись еще несколько подобных кофт разного размера. Покупатель был разочарован непрофессионализмом продавца и отказался от покупки: *«Вообще у меня испортилось настроение из-за этого, и в этом магазине ничего выбирать больше не хочу»* (Нелли). Взаимодействие с продавцом оказало негативный эффект на покупку.

Интересный факт, связанный с продавцами, заключается в том, что нормы европейского и американского сервиса часто воспринимаются покупателями как вторжение в личное пространство и заканчиваются отказом от покупки со стороны последних. Казалось бы, молодой потребитель должен привыкнуть к подобной стратегии поведения продавца. Однако это не так, «натренированные» продавцы не всегда стимулируют покупку и направляют поведение потребителей в пользу ТК.

Таким образом, среда, сформированная другими покупателями и продавцами, способна регулировать поведение потребителей. Если действия продавцов направлены в пользу молла, потребители действуют «заодно» друг с другом, подавая сигналы о том, стоит ли заходить в магазин или нет. «Игра» продавцов с потребителями также не всегда приводит к однозначному результату. Принятые в Европе и Северной Америке дружелюбные приветствия покупателей не всегда позитивно воспринимаются российскими потребителями, поскольку могут расцениваться как попытка проникнуть в его персональное пространство. Так и есть: молл в лице продавцов стремится расположить потребителя к себе и простимулировать покупку.

«Шум» товарного изобилия: «приспособленный» и «теряющийся» потребитель

Молл предлагает потребителю широчайший выбор товаров. Казалось бы, большой выбор — идеальные условия, позволяющие индивиду реализовать свободу, выстроив желаемый «образ». Однако эмпирические данные свидетельствуют о том, что это не всегда просто.

Товарное изобилие соответствует рекламному изобилию, которое маркетолог Том Осентон (Tom Osenton) называет «шумом». Под «шумом» понимается изобилие рекламных сообщений, которые сливаются в один размытый поток и перестают восприниматься потребителем. Товарное изобилие производит примерно такой же эффект. В «товарном шуме» потребителю трудно сориентироваться. Осентон отмечает, что «спустя какое-то время потребители адаптируются к шуму и отключаются от него» [Осентон 2003: 60], но до тех пор — они теряются. Таким образом, можно выделить два типа потребительского поведения: «приспособленное» и «теряющееся».

«Приспособленное» поведение заключается в позитивной реакции на товарное изобилие. Причиной «приспособленности» могут стать опыт, возраст, или, например, тот факт, что у человека нет четкого «образа», в который нужно вписаться, и поэтому товарный ассортимент видится ему как бы однообразным, что не вызывает у него проблем.

«Теряющееся» поведение отличается тем, что потребитель открыто признает, что товарное изобилие затрудняет процесс покупки: *«Вещей очень много и как-то не успеваешь выбрать то, что тебе нравится. А под конец настроения уже нет. Периодически надо долго и упорно копать»* (Любовь). Трудности выбора провоцирует однородный «пул» арендаторов молла. Гомогенность может вызывать трудности у потребителей: как выделить тот магазин, который нужен именно тебе, если все они одинаковы? Или: зачем я буду покупать именно в этом магазине, если в нем то же, что и в других?

Рассмотрим примеры: *«Нет, практически все сейчас в этих цветочках ходят. Я очень много видела людей, которые ходят в таких цветочках. Не хочется мне ходить, как все, в цветочках, хочется более индивидуальной быть!»* (Любовь). *«Весь присутствующий там ассортимент не отличался индивидуальностью, был скроен и сшит для серой массы, которая не хочет никаким образом выделиться»* (Александр). *«Они меня не зацепили ничем»* (Владимир). Таким образом, молл, предлагая массу товаров, может потерять потребителя, который будет «задавлен» гомогенностью товарного изобилия всего пула арендаторов. Здесь стратегии молла в ориентации на целевую аудиторию конфликтуют со стремлением к индивидуализации потребителей.

Желание индивидуализироваться реализуется в потребительском поведении примерно так же, как и стремление рекламодателей выделить своё послание целевой аудитории из общего «шума». Потребитель ищет вещь, чтобы подчеркнуть свою индивидуальность. Поиски индивидуализированной вещи часто заканчиваются покупкой того, «что есть», и в этом смысле молл «обыгрывает» потребителя. Стремление индивидуализироваться может быть ярко выражено у потребителя, но «шум», созданный товарным изобилием, и его однообразие иногда затрудняют это.

Влияние «образа»: «аффективное» и «продуманное» потребительское поведение

«Образ» — более или менее чёткое представление индивида о себе, о характеристиках своего тела, сформированное под влиянием внутренних и внешних обстоятельств. Существенное влияние на «образ» оказывают средства массовой информации, задающие возможные паттерны, из которых он выбирается или складывается. Приходя в магазин, потребитель, как правило, имеет более или менее определённое представление о собственном образе, который корректирует его поведение: *«Если бы я была похудее, я бы что-нибудь такое одела. Такое лёгкое и с бретельками. Мне с бретельками не нравится, как руки смотрятся»* (Нелли). Потребители «взвешивают» покупки на соответствие образу — что будет демонстрировать их в выгодном свете, а что, наоборот, не будет им подходить.

Можно выделить два типа поведения потребителей в связи с тестированием вещи на соответствие «образу»: «аффективное» и «продуманное». «Аффективное» поведение связано с эмоциональной покупкой, когда вещь «цепляет» покупателя. Такое поведение часто связано с вещью, максимально соответствующей «образу» — индивидуализированной вещью. Иногда для подходящих вещей респонденты используют междометия или уменьшительно-ласкательные слова, выказывая эмоциональное отношение к вещам, которые очень нравятся: *«Такое миленькое, беззаботное. ...Ну вот. Все равно миленько!»* (Екатерина).

Другой тип поведения — «продуманное». «Продуманное» потребительское поведение связано с категориальной мысленной оценкой вещи. Данный тип поведения чаще применяется в отношении к неиндивидуализированным вещам. Такие вещи «взвешиваются» по ряду характеристик, в числе которых цена, качество, соответствие «образу»: «полнит/не полнит», «обтягивает/не обтягивает», «подходит/не подходит», «дорого/доступно» и т. д. Аффективное отношение к вещи, когда она «цепляет», может вызвать покупку вне зависимости от цены или качества. «Продуманное» поведение предполагает анализ.

Можно выделить три группы покупателей в зависимости от их склонности к действиям в соответствии с эмоциями или расчётом. К *первой группе* относятся те, кто склонны к аффективному поведению. Самым ярким примером относящихся к этой группе являются «шопоголики» — потребители, склонные к «шопинг-зависимости», или неумеренной и часто неконтролируемой страсти к покупкам. «Шопоголики» покупают часто и тратят много. Такое поведение может быть не постоянным, а ситуативным — на-

пример, потребитель может «впадать в раж» во время распродаж. Для такого рода потребителей чаще всего более значим момент покупки, чем приобретённая вещь. Купленная вещь приносит минутное удовольствие, так как в шкафу вполне может висеть ещё десяток аналогичных.

Для второй группы свойственно совмещение аффективного, наряду с продуманным: «Спортивные... стиль, честно, обожаю просто. Были там модельки такие, юбочки... М-м-м, вот это классная. Такие голубые штаны, такая нежная ткань. Цвет такой как небо, ткань такая нежная. Вот это бы я хотела, да. 1900, ну считайте 2000. Ок ... это нормально» (Фарида). По отношению к первой вещи, «юбочке», респондент вела себя «аффективно», по отношению ко второй, «штанам» — аффективно и продуманно: несмотря на то, что «штаны» были охарактеризованы с положительной стороны — «нежные ткань и цвет» — они понравились респонденту, вещь была также рассмотрена на соответствие «нормальной» цене.

Третья группа потребителей склонна к продуманному потребительскому поведению: «Ну, мне просто жалко на это тратить деньги. Можно найти не хуже и подешевле... Важно, чтобы мне цвет нравился, фасон и сидела на мне нормально. Если я могу найти в другом магазине дешевле — то смысла переплачивать не вижу» (Любовь). Респондент соотносит цену с существующим у неё представлением о «нормальной» цене для такой вещи, а также на соответствие «образу» себя. Аффективное отношение к вещи в этой категории проявляется редко. Продуманное потребительское поведение свойственно рациональным потребителям.

Суммируя, можно предложить следующую схему покупки и факторов, которые оказываются решающими при покупке вещей: во-первых, аффективное воздействие товара, эмоции; во-вторых, соответствие субъективному «образу» себя; в-третьих, денежный фактор. После того как установлено, имеется ли эмоциональная связь с выбранной вещью, происходит оценка на соответствие «образу», которая включает не только субъективное представление о своём теле и о подходящих фасонах, но и о стиле, бренде, соответствии возрастной группе и т. д. Затем происходит сопоставление цены с финансовыми возможностями потребителя.

На первый взгляд может показаться, что такая упорядоченность действий не универсальна, и это действительно так. Например, некоторые потребители могут сразу смотреть на стоимость вещи, и затем оценивать остальные качества. Однако покупка скорее всего не состоится без соответствия товара «образу», в то время как в случае соответствия ему, даже если вещь окажется более дорогой, чем привык тратить покупатель, покупка все равно может состояться.

По сути, «образ» является кумулятивной характеристикой, за которой стоят такие показатели, как пол, возраст, статус, профессия, доход, иными словами, социально-экономические показатели. За понятием «образ» стоит социальная структура, интернализированная индивидом и реализующаяся в его поведении. Если стратегии молла как особого социального пространства не имеют сильного влияния на отдельные категории потребителей, то «образ» и стоящая за ним социальная структура бескомпромиссны. Для того чтобы «играть» успешно, моллу необходимо учитывать её особенности.

Заключение

В фокусе исследования находились стратегии взаимодействия потребителя и молла. Социологи предлагают различные категории для описания этого взаимодействия: молл «дисциплинирует» потребителя, «навязывает» ему правила игры. Потребитель «субверсивен», не хочет подчиняться или, наоборот, «находится под гнётом» стратегий молла. Данное исследование показало, что потребители дифференцированы и могут реагировать на стратегии молла по-разному. Их субъективные характеристики, та-

кие как опыт или представление о собственном образе, помогают им ориентироваться в пространстве молла. Среди потребителей есть «знатоки» и «новички», «приспособленные» и «теряющиеся», склонные к «аффективному» или «продуманному» поведению. Стратегии молла по-разному воздействуют на потребителей каждого из этих типов, оставляя возможности как для подчинения, так и для субверсии.

Литература

- Бурстин Дж. 1993. Сообщества потребления. *THESIS*. 3: 231–254.
- Горалик Л. 2007. Деньги, висящие в гардеробе: особенности русского шопинга как классово-социальной практики. *Теория моды*. 4. <http://linorg.ru/shptm.html>
- Вайнштейн О. 2009. Покупаю — значит существую. Интервью с О. Вайнштейн. *Стенгазета*. <http://www.stengazeta.net/article.html?article=3407>
- Действующая классификация торговых центров (ICSC). 2009. *Commercial Property Online*. <http://commercialproperty.ua/references/sc.php>
- Желнина А. 2006. *Торгово-развлекательные комплексы Петербурга как пространство публичной жизни*. Магистерская диссертация. Европейский университет в Санкт-Петербурге.
- Желнина А. 2008. Метаморфозы практики розничной торговли в российском мегаполисе как зеркало постсоциалистических трансформаций. В сб.: *Ландшафты: Оптики городских исследований*. Вильнюс: Европейский гуманитарный университет; 148–169.
- Ильин В. И. 2008. *Потребление как дискурс*. СПб.: Интерсоцис.
- Обзор рынка недвижимости 2008 года компании Colliers International. *Colliers International*. <http://www.colliers.spb.ru>
- Олейник В. 2006. Архитектурное проектирование торговых центров. Превращение ярмарки в молл. *Строительный инжиниринг*. 11. <http://www.stroing.ru/articles/476>
- Осентон Т. 2003. *Новые технологии в маркетинге: золотой ключик к лояльности потребителей*. М.: Изд. дом «Вильямс».
- Проектирование торговых центров от идеи до реализации. 2005. *Проектная мастерская Трэдис*. <http://www.pmtrad.ru/?code=123> [Обращение 17.05.2009]
- Проектирование торговых центров от идеи до реализации. 2009. *Проектная мастерская Трэдис*. <http://www.pmtrad.ru/?code=123> [Обращение 17.05.2009]
- Радаев В. В. 2007. *Захват российских территорий. Новая конкурентная ситуация в розничной торговле*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Рогинская О. 2007. Роман с магазином. *Теория моды*. 4: 211–220.

- Рынок коммерческой недвижимости. Москва и Санкт-Петербург, 2007 год. *Отчёт компании Knight Frank. Knight Frank.* <http://www.knightfrank.ru/about/reviews/page2/issue613/> [Обращение 17.05.2009]
- Рынок торговой недвижимости. *Обзор 2008 г. Knight Frank.* http://www.knightfrank.ru/on-line/files/+research/FEFB7D78-A66E-4B07-BF48-A1A4430BD3A0/commercial_report_2008_light.pdf [Обращение 18.05.2009]
- Сеннетт Р. 2003. *Падение публичного человека.* М.: Логос.
- Тарасов А. 2004. Восприятия брэнд-агрессии провинциальной молодежью России. *Неприкосновенный запас.* 2 (34). <http://magazines.russ.ru/nz/2004/34/taras2.html>.
- Торговая недвижимость Санкт-Петербурга. Рынок коммерческой недвижимости. Москва, Санкт-Петербург. I квартал 2008 г. *Отчет компании Knight Frank. Knight Frank.* <http://www.knightfrank.ru/about/reviews/issue673/>
- Andrusz G. 2006. Wall and Mall: Metaphor and Metamorphosis. In: *The Urban Mosaic of Post-Socialist Europe.* N. Y., Heidelberg: Physica-Verlag; 71–90.
- Cohen L. 1996. From Town Center to Shopping Center. The Reconfiguration of Community Marketplaces in Postwar America. *The American Historical Review.* 101 (4): 1050–1081.
- Corrigan P. 1997. *The Sociology of Consumption: An Introduction.* L.: SAGE Publications.
- De Certeau M. 1988. *The Practice of Everyday Life.* Berkeley: University of California Press.
- Dickinson J. 2008. *The Semiotics of Selling and the transformation of Public Space in Postsocialist Ukraine.* Paper presented at the SOYUZ Annual Meeting on April 25 2008, University of California at Berkeley, USA.
- Fishman Ch. 2006. *The Wal-Mart Effect: How the World's Most Powerful Company Really Works — And How It's Transforming the American Economy.* N. Y.: The Penguin Press.
- Goss J. 1993. The «Magic of the Mall»: An Analysis of Form, Function, and Meaning in the Contemporary Retail Built Environment. *Annals of the Association of American Geographers.* 83 (1): 18–47.
- Goss J. 1999. Once-Upon-a-Time in the Commodity World: An Unofficial Guide to Mall of America. *Annals of the Association of American Geographers.* 89 (1): 45–75.
- Kreja K. 2006. Spatial Imprints of Urban Consumption: Large-scale Retail Development in Warsaw. In: *The Urban Mosaic of Post-Socialist Europe.* N. Y., Heidelberg: Physica-Verlag; 253–272.
- Laermans R. 1993. Learning to Consume: Early Department Stores and the Shaping of the Modern Consumer Culture (1860–1914). *Theory, Culture and Society.* 10 (4): 79–102.
- Langrehr F.W. 1991. Retail Shopping Mall Semiotics and Hedonistic Consumption. *Advances in Consumer Research.* 18 (1): 428–433.
- Manzo J. 2005. Social Control and the Management of «Personal» Space in Shopping Malls. *Space and Culture.* 8 (1): 83–97.

- Miller et al. 1998. *Shopping, Place and Identity*. L.; N. Y.: Routledge.
- Pilkington H. 1994. *Russia's Youth and its Culture. A Nation's Constructors and Constructed*. L.; N. Y.: Routledge.
- Reekie G. 1992. Changes in the Adamless Eden. The Spatial and Sexual Transformation of a Brisbane Department Store 1930–1990. In: Shields R. (ed.) *Lifestyle shopping: The Subject of Consumption*. L.: Routledge.
- Spiekermann U. 2006. From Neighbour to Consumer: The Transformation of Retailer-Consumer Relationship in Twentieth Century Germany. Trentmann M. (ed.) *The Making of the Consumer. Knowledge, Power and Identity in the Modern World*. Oxford; N. Y.: Berg.
- Voyce M. 2006. Shopping Malls in Australia. *Journal of Sociology*. 42 (3): 269–286.

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

Д. А. Крылов

Конструирование рынка нанотехнологий в России: благодаря и вопреки государству

КРЫЛОВ Дмитрий Александрович — студент магистратуры факультета социологии, младший научный сотрудник ЛЭСИ ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: dkrylov@hse.ru

В работе¹ изучается процесс создания рынка нанотехнологий в России. Отказавшись от предпосылки, согласно которой государство и рынок — враги, предлагается зафиксировать исходное состояние зарождающегося нанорынка для последующих экономсоциологических исследований. Согласно эмпирическим результатам исследования, государство непосредственно принимает участие в процессе конструирования и реконструирования рынка. Это сопровождается легитимацией объекта в публичной сфере, а также влиянием на стратегии поведения частных компаний.

Ключевые слова: нанотехнологии; рынок нанотехнологий в России; реконструирование рынка; стратегии поведения; российская nanoиндустрия.

Введение: не смеяться, не плакать, не клясть, а понимать

Переход к инновационной экономике не может быть осуществлён мгновенно. Нужны конкретные шаги, которые бы предпринимали участники хозяйственных отношений и, как это ни странно, государство. Создание Российской корпорации нанотехнологий (далее — Роснанотех) в июле 2007 г. — один из таких примеров. Эту государственную корпорацию наделили правами по управлению бюджетом в 130 млрд руб., полномочиями по формулированию конкретных технологических задач, реализации и внедрению в массовое производство технологических решений, материальными и нематериальными ресурсами, которые должны быть использованы для создания отечественной nanoиндустрии. Всё это происходит тогда, когда чёткого понимания сути нанотехнологий нет даже у специалистов. Однако цели у Роснанотеха определены однозначно: к 2015 г. госкорпорация должна создать отечественную nanoинду-

¹ Данная статья является переработанным вариантом выпускной квалификационной работы, выполненной весной-летом 2008 г. на социологическом факультете ГУ ВШЭ. Я благодарен научному руководителю Светлане Барсуковой за помощь в подготовке исследования, двум анонимным рецензентам и Леониду Косалсу за полезные комментарии и замечания. Я также признателен коллективу общественно-политического журнала *The New Times* и сотрудникам Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ ВШЭ за посильную поддержку, оказанной мне на всех этапах проведения исследования.

стрию с объёмом годовых продаж 900 млрд руб., причём до 180 млрд руб. должны приходиться на экспорт. Это первая особенность данного процесса.

Вторая особенность заключается в том, что государство берёт на себя роль новатора, но движущей силой объявляет частные компании. Роснано специально не занимается формированием госзаказа на разработку и внедрение «технологий XXI в.» — российская корпорация принимает самое активное участие в создании нового рынка высокотехнологических продуктов. Она создаёт условия для входа и выхода частных компаний на данный рынок, снижает риски инвестирования со стороны хозяйствующих субъектов, преобразует старые и создаёт новые институты, обрамляющие работу нового рынка, а также легитимирует в публичной сфере необходимость развития нанотехнологий в стране и соответствующую деятельность компаний и предприятий. Используя теоретическую перспективу, отрицающую противопоставление государства и рынка, которая акцентирует внимание на конкретных институциональных формах их взаимодействия, мы предложили свою трактовку того, как формируется рынок нанотехнологий и их продуктов в России.

Поскольку рынок только начинает конструироваться, основные участники взаимодействий руководствуются скорее намерениями, чем опеределёнными схемами действий, поэтому говорить о реальном анализе поведения участников рынка не приходится. Настоящей работой мы предлагаем зафиксировать исходное состояние зарождающегося рынка. Для точного анализа нужна временная перспектива, которой мы были лишены. Надеемся, что исследование станет отправной точкой для последующего анализа, оттолкнувшись от которой, можно будет проследить формирование и развитие рынка нанотехнологий в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Третья особенность анализируемого процесса состоит в том, что популярность технологии — точнее огромный интерес правительств развитых и развивающихся стран, фантастические объёмы финансирования частным и государственным сектором соответствующих исследований и разработок, плюс обещания учёных изменить мир с их помощью — превратили нанотехнологии в «модную» тему для обсуждения и насмешек. Расплывчатость определения и образы, сконструированные научной фантастикой вокруг технологии, за которой якобы грядёт «третья промышленная революция», позволяет многим фирмам по всему миру, в том числе и у нас, использовать приставку «нано» для позиционирования собственного бизнеса и привлечения хлынувших из государственных, венчурных и иных фондов инвестиций. Почему так происходит и как это влияет на рынок — мы также изучили в данной работе.

Логически статья состоит из трёх частей. В первом блоке даны теоретические и методологические основания исследования. Во втором уделено внимание тому, что такое нанотехнологии и в чём состоит их специфика. В третьем блоке содержатся результаты эмпирического исследования.

Государство и хозяйство: теперь не враги

Современные экономико-социологические концепции рынка делают акцент на различных его аспектах: социальных сетях, институтах, культуре, специфических нишах, власти [Радаев 2006]. Учитывая достоинства и недостатки каждого подхода, было принято решение анализировать процесс конструирования рынка нанотехнологий в России при помощи политико-экономического (или властного) подхода в новой экономической социологии.

Что это означает? Во-первых, признать, что вопрос о роли государства в экономике сам по себе является проблемой. То есть исследователям нужно проблематизировать те отношения, которые складываются между государством и хозяйством, для того чтобы понять, каким образом и по каким законам они функционируют.

Во-вторых, сменить фокус анализа, отказавшись от скоропалительных выводов о губительности или, наоборот, спасительности вмешательства государства в экономику, которые так любят навязывать экономисты различных школ и течений [Block 1986]. Для этого следует отвергнуть два типа суждений. Первое: государство есть расточительный и заведомо неэффективный собственник. И второе: рынок неизбежно порождает неравенство [Блок 2004]. Дело в том, что в одних случаях интервенции государства на рынке необходимы для защиты людей от негативных эффектов функционирования рыночного механизма [Поланьи 2002; Burawoy 2001]. В других — они нужны для инициирования процессов по созданию новых рынков [Riain 2000].

Вмешательство государства в хозяйственный механизм в любом случае порождает новые проблемы, внимание к которым приковывают социологи: при каких условиях интервенции эффективны, а при каких нет, когда государство автономно по отношению к классовым интересам составляющих его групп, а когда оно — инструмент властвующей элиты [Миллс 1959; Reuschmeyer, Evans 1985; Carruthers 1994].

В-третьих, отбросить имплицитную для многих экономистов предпосылку о том, что существует единая «правильная» капиталистическая система для стран всего мира. Как показывает ряд исследователей, капитализм капитализму — рознь, и его функционирование, скажем, в Германии будет отличаться от того, как работает рыночная экономика Великобритании или Японии [Альбер 1998; Биггарт 2001; Биггарт, Гиллен 2005]².

В-четвёртых, согласиться с тем, что рыночные процессы могут трактоваться как «политические процессы»: не только государство своими действиями влияет на конфигурацию того или иного рынка, но и агенты рынка (фирмы, ассоциации, профсоюзы) оказывают воздействие на внутреннюю структуру государства, на его законодательскую, судебную и исполнительную деятельность [Флигстин 2004].

В-пятых, учесть, что действия государства необходимы для построения того или иного рынка, перейдя от количественного анализа и соответствующих лозунгов: «меньше государства в экономике!» или «больше социальной защиты ущемлённым группам!», к качественному анализу: как те или иные действия правительства влияют на возможности развития рыночных отношений внутри той или иной хозяйственной деятельности, что из этого мешает функционированию и что не мешает, какие факторы влияют на уровень социального расслоения, а какие суть предрассудки ученых [Хайек 2000].

Примером того, как высоко конкурентная отрасль экономики создавалась при непосредственном участии государства, является работа [Флигстин 2007]. Американский экономсоциолог показал, что компьютерная индустрия США создавалась при активной поддержке министерства обороны, а уже потом — участниками рынка. Данное эмпирическое исследование наиболее близко нашей тематике.

Вышеперечисленные пункты составляют программу подхода, который стал формироваться американскими исследователями в 1980–1990-х годах. Эта «новая парадигма» противостоит «старой парадигме» анализа роли государства в экономике. Если первая акцентирует внимание на том, что действия государства играют ключевую роль в формировании хозяйства, предполагая сочетание действий государства и рынков, то вторая жёстко противопоставляет государству рынок и складывающиеся на них отношения и пытается определить «оптимальный» и «желательный» объём присутствия государства

² Отказ от «единой» концепции капитализма в пользу плюралистической вовсе не означает, что мы не можем говорить о тех чертах в экономической и политической жизни общества, которые объединяют различные модели капитализма. Во все нет, при капиталистической форме хозяйствования политическая власть расположена к частной собственности, которая и доминирует в экономической системе, а над централизованным и реципрокным механизмами координации доминирует рыночный [Kornai 2000].

в экономике. Однако «автономный рынок не “возникает”; он конструируется в процессе утверждения политической и государственной власти... Исторически мы не сможем понять функционирования и развития рынков без признания того, в какой степени они были сформированы фискальными интересами государства и формами легитимации государственной власти, которые, в свою очередь, находились под воздействием международной гонки вооружений» [Friedland, Robertson 1990, цит. по: Радаев 2008: 44].

Соединенные Штаты, как показывают данные о финансировании и результаты исследований, наряду с Россией уделяют большое внимание процессу конструирования наноиндустрии. Однако наша страна выбрала другой механизм построения нанорынка: в июле 2007 г. была создана специальная корпорация, имеющая особый государственный статус, которой было поручено участвовать в реализации государственной политики в данной области. Это не единственное отличие, которое может быть использовано для проведения сравнительного исследования по данной проблематике. И нам представляются важными будущие изучения, которые бы акцентировали на этом внимание (накопление статистических данных вкупе с качественными данными будут являться отличным ресурсом описания).

Первым таким шагом является изучение того, как формируется отечественная наноиндустрия. Данный процесс изучается «глазами» одной из стороны взаимодействия: рыночными агентами, нанотехнологическими компаниями (о которых будет сказано ниже). Чтобы понять, каким образом происходит конструирование и реконструирование рынка, мы обращаемся к стратегиям компаний, которые являются действительной «лакмусовой бумажкой» происходящих в экономике процессов.

Стратегии компаний

Стратегия действия (или схема действия) трактуется как устойчивая совокупность осмысленных и рефлексивных действий, направленных на осуществление выбора, который будет оказывать длительное воздействие на актора. Важная характеристика стратегии — гибкость, то есть «способность переключения с одной схемы действия на другую» [Радаев 2002а: 31]. Более узкое определение можно найти в [Dixit, Nalebuff 1993]. Субъектами стратегии могут выступать не только отдельные индивиды, но и группы: от фирм до бюрократических организаций и государства. Схему действия можно разложить на ряд независимых и взаимозависимых компонентов.

Мы выделили следующие блоки в стратегии поведения фирмы на российском рынке нанотехнологий.

1. Решение о том, чтобы «зайти» на рынок (решение о выстраивании вокруг нанотехнологий некой бизнес-модели).
2. Выбор конкретной технической области.
3. Выбор ниши (или сегмента) рынка в соответствии с техническим аспектом.
4. Определение механизма развития бизнеса.

Схематично стратегия поведения наноконпании представлена на рис. 1.



Рис. 1. Схема стратегии поведения нанотехнологической компании

Для нашего исследования полезно было выделить именно эти блоки, которые нужно разложить более подробно. Блок 1 состоит из трёх элементов (были сформулированы в виде вопросов, которые руководители фирм должны задать себе):

- «почему я занимаюсь нанотехнологиями»;
- «что я могу предложить рынку»;
- «как я буду делать это».

Ответив на эти вопросы, актор принимает решение: «да, занимаюсь» или «нет, не занимаюсь» экономической деятельностью, связанной с данной технологией.

Блок 2 непосредственно связан с первым, но в нём полезно выделить следующие элементы:

- «что из того, что я могу предложить, будет востребовано рынком»;
- «кто мой клиент/потребитель».

Блок 3 представляет собой особый интерес для некоторых экономсоциологических подходов [Олдрич 2005]. Он был разложен на такие элементы:

- «в чём мои конкурентные преимущества»;
- «как я могу удержать нишу»;
- «сколько я буду зарабатывать».

Последний блок 4 связан с настоящим и будущим видением бизнеса:

- «с кем я сотрудничаю»;
- «как я финансирую свой бизнес».

После прояснения теоретического подхода исследования обратимся к объекту изучения, целям и задачам исследования.

Объект, предмет, цель исследования

Объект исследования — российский рынок нанотехнологий. Под этим мы понимаем систему регулярного, денежного, взаимовыгодного, добровольного и состязательного обмена нанотехнологиями, нанопродуктами и особо важными технологическими услугами, в которой действия его участников (нанотехнологических компаний) регулируются помимо цен их структурными связями, институциональными формами, властными иерархиями и культурными конструкциями. Предмет — процесс конструирования и реконструирования (создания) рынка усилиями вовлечённых в него агентов.

Цель исследования — описание процесса создания (конструирования) российского рынка нанотехнологий через анализ сложившихся стратегий поведения частных фирм на основе квалифицированных оценок его участников. Под реконструированием рынка нанотехнологий подразумевается эксплицитный и латентный процесс изменения рынка нанотехнологий участниками рынка, которые в силу обладания специфическим ресурсом (власть) могут совершать трансформации отдельных элементов и рынка в целом.

Задачи исследования

1. Описание основных участников (агентов), вовлечённых в процесс конструирования и реконструирования рынка.
2. Анализ деятельности основных участников процесса реконструирования рынка.
3. Анализ основных типов связей между агентами реконструирования рынка.
4. Описание и анализ сложившихся стратегий поведения участников рынка.

Методы сбора данных

В течение февраля — мая 2008 г. были проведены 11 сфокусированных стандартизированных интервью с представителями частных компаний, занимающихся коммерциализацией нанотехнологий: 7 — генеральные директора, 3 — менеджеры высшего и среднего уровня, 1 — руководитель научно-исследовательской лаборатории ведущего университета Москвы. Ещё одно интервью было проведено (июль 2007 г. — август 2008 г.) с руководителем Роснанотеха Леонидом Меламедом; оно было частично опубликовано в общественно-политическом журнале³.

В рамках исследования было посещено 4 международных специализированных выставки, посвящённые нанотехнологиям⁴, которые прошли в апреле 2008 г.; заседание «научного кафе», организованного

³ Блант М., Крылов Д. Есть такое слово — «Нано!». Интервью с Леонидом Меламедом. 2008. *The New Times*. 6 (52): 32–34.

⁴ XI Международная специализированная выставка «ЭкспоЭлектроника 2008», VI Международная специализированная выставка «ЭлектронТехЭкспо 2008», IX Международный форум «Высокие технологии XXI века — 2008», VII Международная специализированная выставка Аналитического оборудования, контрольно-измерительных приборов, лабораторной мебели, химических реактивов и материалов, нанотехнологий, наноматериалов, биоаналитики «A-TESTex 2008».

благотворительным фондом «Династия», которое состоялось в феврале 2008 г. (оно собрало журналистов и представителей различных научных институтов); круглый стол «Инновации будущего» в рамках IX Международной научной конференции ГУ ВШЭ «Модернизация экономики и глобализация», который состоялся в апреле 2008 г. (он собрал представителей Роснано, нанотехнологических компаний и учёных). Мы также использовали официальные документы, размещённые в открытом доступе, которые так или иначе связаны с Роснано и действиями государства (его институтов) в области развития технологий в нашей стране, зарубежные документы и отчёты исследований, а также информацию с сайта госкорпорации, которая была проанализирована вплоть до 3 июня 2008 г. Плюс информация с сайтов нанотехнологических компаний, которые приняли участие в опросе.

Что касается процедуры проведения полевого этапа, то до его выполнения была составлена по открытым источникам база данных российских наноконструктивных компаний и компаний, прямо или косвенно ассоциирующихся себя с коммерциализацией нанотехнологий, а также предоставляющих важные услуги по реализации технической части производственного процесса (по состоянию на начало мая 2008 г.). В ней насчитывается 300 компаний, которые были поделены, согласно нашей концепции российского нанорынка, на пять категорий. Альтернативные данные об отечественных наноконструкциях, методику получения которых мы не смогли узнать, говорят как минимум о 75 производителях⁵.

Компании, вошедшие в наш список, имеют частную (акционерные общества всех типов: открытые — ОАО, закрытые — ЗАО, с ограниченной ответственностью — ООО) и государственную форму владения (в основном, это федеральные государственные унитарные предприятия — ФГУПы). Как правило, эти компании существуют при университетах или исследовательских центрах, что объясняется повышенной наукоёмкостью производства конечного продукта.

Следует отметить широкую географическую разбросанность компаний, а также научно-исследовательских центров при Российской академии наук, научно-образовательных центров при университетах и институтах, которые заявили о приверженности нанотехнологическим исследованиям, а также их коммерциализации в большей или меньшей степени. Однако Москва, Московская область и Санкт-Петербург остаются лидерами по количеству компаний, научно-исследовательских и научно-образовательных центров в России, что обусловлено историческими причинами. Поэтому наши усилия были сконцентрированы на московских компаниях, при выборе которых мы старались соблюсти принцип типичности. Это первая особенность.

Вторая: в исследовании приняли участие менеджеры частных компаний, чьи стратегии поведения представляли для нас интерес. Мы сознательно не включили в исследование государственные компании, потому что форма собственности нам представляется важным фактором, который влияет на схему действия. Сравнение стратегий поведения частных и государственных компаний, а также их роли в процессе реконструирования нанорынка заслуживает отдельного изучения.

Прежде чем перейти к результатам эмпирического исследования, мы кратко остановимся на том, что принято на сегодняшний день понимать под нанотехнологиями, и предоставим свою трактовку того, почему они стали настолько популярными во всём мире, включая Россию.

Нанотехнологии: от понимания к управлению

Так что такое нанотехнологии? Ответ интересен не только обывателям, журналистам, чиновникам и социологам, но и самим химикам, физикам, биологам, призванным участвовать в построении эконо-

⁵ Иваницкая Н., Шпигель М. 2008. Удвоение — подряд восемь лет. *Ведомости*. 7 (2009). <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2008/01/17/139837>

мики нового типа на основе этих технологий. Успех рассуждения нефизиков о физике минимален, поэтому ответ на вопрос был дан в той мере, в какой он позволяет понять специфику объекта исследования, его особенности и отличия от других объектов изучения.

Слово «нанотехнология» состоит из двух корней: «нано» и «технология». Первая часть слова указывает на размерность: *nanos* по-гречески означает «карлик» (в системе измерений «нано» — одна миллиардная часть метра)⁶, вторая — на возможность управления материей и контролирования при помощи инструментов. Канонического определения нанотехнологии, которое устраивало бы всех представителей естественных наук, в первую очередь химиков и физиков, нет [Телец и др. 2007]. Более того, не существует и единого мирового классификатора, который бы говорил, что это такое. Его разработка ведётся в научно-исследовательских центрах по всему миру. Поэтому многочисленные дебаты среди учёных и их комментаторов вызваны различным пониманием сути нанотехнологии [Drexler 2004]. Обобщив их, предлагают две трактовки: формально-количественная и качественная, которые во многом дополняют друг друга. Расплывчатость определения позволяет многим фирмам и предприятиям по всему миру использовать это, безусловно, модное слово для позиционирования собственного бизнеса и привлечения хлынувших из государственных, венчурных и иных фондов инвестиций [Ebeling 2008]. Это замечание подтверждается результатами нашего эмпирического исследования.

Согласно первому определению, нанотехнологии — миниатюризация объектов и процессов за счёт использования тех свойств, которые открываются при обращении к молекулярной и атомарной структуре макрообъекта. Технология заключается в том, чтобы создать нужного размера материалы, устройства и технические системы, функционирование которых определяется упорядоченными фрагментами размером от 1 до 100 нанометров [Третьяков 2008].

Примером такого понимания технологии может служить нанокomпьютер, быстродействие которого основано на малой размерности его элементов. Это — наиболее «простые» нанотехнологии, которые применяются в наши дни в производстве во многих странах мира: теннисные мячики, изготовленные из материалов с применением наночастиц металлов, нанобетон, приготовляемый при использовании нанопорошков, и проч. [Wolfe 2006; Кондратьев и др. 2007; Патрикеев 2008]. Однако за такой простотой прячется сложная проблема самоорганизации наночастиц, которая и позволяет говорить о нанобетоне, как о продукте нанотехнологии. Схожие определения нанотехнологий предлагаются в [Шевченко 2004; Bhushan 2004; Асеев 2005; Romig et al. 2007].

Согласно второму подходу, миниатюризация является хотя и очень важным, но не доминирующим аспектом нанотехнологии. Важно то, что такая технология — ключ к автономному наномиру со своими законами, что позволяет создавать принципиально новые по свойствам макрообъекты через управление их молекулярной и атомарной структурой [Алферов и др. 2003]. Примером такой технологии служат атомно-молекулярные собирающиеся наноустройства или самоорганизующиеся наносистемы, которые коренным образом преобразуют функции известных нам вещей. Это уже более сложные, нежели теннисные мячики или мембраны, устройства. Их производство либо только-только началось, либо находится на стадии разработки. Схожее определение нанотехнологий можно найти в [Пул, Оуэнс 2004; Ратнер, Ратнер 2004; Рамбиди 2007; Щука 2007]⁷.

⁶ Один нанометр (нм) — это одна миллиардная (10^{-9}) часть метра. Много это или мало? Один нанометр в восемьдесят тысяч раз меньше диаметра человеческого волоса. Увидеть наночастицы невозможно через оптические микроскопы — нужны более сложные инструменты, о которых речь пойдет ниже.

⁷ Работа на наноуровне не только предоставляет возможности создания новых объектов, но и порождает ряд проблем. Наиболее актуальная в наши дни — стандартизация и метрология [Новиков, Тодуа 2007].

Примером такого понимания технологии служит процесс развития животного плода от момента зачатия и до рождения, независимо от вида биологического организма: из определённого набора молекул формируются более сложные соединения, которые в конечном счете образуют объект с особыми свойствами и качествами.

В официальных документах, обосновывающих и сопровождающих процесс государственной поддержки нанотехнологий, используются обе трактовки⁸. И Россия здесь не исключение.

Такие сочетания, как наноиндустрия, наномедицина, нанобизнес, наноинвестиции, нанорынок или нанонаука (активно используемые в англоязычной литературе), означают не что иное, как ассоциативную связь указанных областей с рассматриваемой технологией.

Нанотехнологии в ранге «национальной идеи»

Технология управления материей на наноуровне, ведущей к появлению значимых результатов, появилась отнюдь не за последние 10, 20 или 30 лет. Это результат кумулятивного накопления знания и его воплощения в практической плоскости. Начало развития этой технологии некоторые исследователи находят в середине XVIII в. [Киреев 2008].

Интересно, почему они стали настолько популярны в наши дни и в таком масштабе. До 2001 г. финансирование исследований в данной области осуществляли многие страны: Германия, Япония, США, Россия. Однако именно Соединенные Штаты Америки первыми заявили о мощной финансовой, организационной и пропагандистской поддержке нанотехнологии. Так, в 2001 г. американским правительством было выделено 464 млн долл., а в 2008 г. уже в 3 раза больше — 1 млрд 491 млн долл. В отличие от России, которая собирается потратить 8 млрд долл. США в течение восьми лет (с 2007 по 2015 г. в ценах 2007 г.), Штаты тратят указанные суммы ежегодно [NSTC 2008]⁹.

Секрет популярности нанотехнологий в США можно изучать с различных теоретических подходов [Ziman 2003; Латур 2006; Selin 2007]. Примечательно следующее. Во-первых, они возведены в ранг национальной идеи: изменить стиль жизни американцев (и попутно остальных людей) в лучшую, естественно, сторону за счёт технологических совершенств и изменения облика хозяйственной системы [Эрлих 2008]¹⁰.

Во-вторых, вокруг рассматриваемой области развёрнута крупномасштабная популяризаторская кампания по всему миру, которая призвана объяснить и убедить людей в полезности нанотехнологий

⁸ К примеру: «Нанотехнология — понимание и управление материей на уровне между 1 и 100 нм примерно, при котором открытие уникальных феноменов ведёт к реальным техническим приложениям», — говорится в самом важном документе «Национальная нанотехнологическая инициатива», которым руководствуются США в этой деятельности [NSTC 2007: 5].

⁹ С 2001 по 2008 г. госфинансирование американским правительством перевалило за 8 млрд 300 млн долл. и это — вершина айсберга, так как не учитываются средства, направленные туда же частным сектором. По различным оценкам, только с 2005 по 2007 г. корпоративные и венчурные фонды увеличили финансирование с 5 млрд долл. до 7 млрд [PCAST 2008: 9–10].

¹⁰ Это позволит решить множество проблем как внутри страны (энергообеспечение, безопасность, здоровье), так и за её пределами (голод, экология). Именно поэтому в Штатах, в ряде стран ЕС и развитой Азии перестраивается система школьного и университетского образования.

для их повседневной жизни¹¹. Развитие нанотехнологий трактуется как начало третьей промышленной революции [Bhushan 2004; Jotterand 2006]. Это привлекает дополнительное внимание обывателей [Schummer 2005; Lewenstein 2005]¹². В-третьих, обращают на себя внимание и те объёмы финансирования, которые выделяются правительствами развивающихся и развитых стран. Что касается Российской Федерации, то выделенные 8 млрд долл. США на нанотехнологии сопоставимы с ежегодным финансированием бюджета всей науки.

В России нанотехнологии стали популярны после того, как идея развития данного направления была поддержана на самом высоком уровне¹³. И есть все шансы, что при новом президенте программа продолжит свое победоносное шествие¹⁴. Среди главных деклараций о её развитии, доминирует все та же идея: изменить уклад экономики. Главная организация, которой поручено реализация нанотехнологической программы, — государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий», работающая с приходом нового генерального директора Анатолия Чубайса под брендом «Роснано» (мы используем официальное название Роснанотех).

Тому, как государство создаёт рынок нанотехнологий в России, уделено особое внимание в данной работе. Мы предлагаем разделять этот процесс на два периода: до 2007 г. и после. В чём состоят особенности каждого из них — изложено ниже.

Результаты исследования: нанотехнологии в России до госкорпорации

В развитии наноиндустрии наша страна пошла собственным путём — через создание госкорпорации по развитию соответствующих технологий. Однако государство уделяло подобным технологиям внимание задолго до 2007 г.: «Под другим названием — ультрадисперсные системы — это направление развивалось у нас задолго до того, как оно стало называться наноматериалотехнологией. В отрасли атомной энергетики в Советском Союзе ещё в 1950-е годы были получены в промышленном количестве образцы наноразмерных порошков, и нашли применение при решении урановой проблемы — был получен экономический эффект 20 млрд руб., за это была присуждена Ленинская (закрытая) премия»¹⁵.

¹¹ В каждой такой программе, призванной развивать нанотехнологии, обязательно присутствует раздел, посвящённый популяризаторской работе с населением на всех этапах внедрения соответствующих продуктов — пример в [NCBST 2006]. Форсайт-центр ГУ ВШЭ, выбранный Роснанотехом в качестве поставщика услуг форстайта, 30 сентября 2008 г. закончил приём творческих эссе по этой проблематике. Цель подобных мероприятий в нашем отечестве — популяризаторская работа со студентами и школьниками.

¹² В исследовании говорится о большой роли американских журналистов, бизнес-консультантов и предпринимателей в популяризации и создании положительного образа нанотехнологий. Именно через книги и статьи в журналах люди впервые знакомятся с этой областью, указывает [Schummer 2005]. На начало апреля 2008 г. сайт Amazon.com предлагал приобрести 9 тыс. 414 книг по данной тематике. По данным [Третьяков 2008] в США насчитывается порядка 400 научных журналов, посвящённых технологиям XXI в. На книжных полках Москвы в этот же период мы обнаружили не более 30 книг и 4 журнала.

¹³ Путин В. 2006. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. *Kremlin.ru*. <http://www.kremlin.ru/text/appears/2006/05/105546.shtml>; Путин В. 2007. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. *Kremlin.ru*. <http://www.kremlin.ru/text/appears/2007/04/125339.shtml>.

¹⁴ Речь идёт о выступлении Дмитрия Медведева в роли кандидата в Президенты РФ на V Красноярском экономическом форуме, озаглавленном «Четыре И».

¹⁵ Стенограмма заседания Координационного совета по развитию нанотехнологий при Комитете Совета Федерации по науке, культуре, образованию, здравоохранению и экологии. См.: [КСФ НКОЗиЭ 2006].

Военная экономика СССР и холодная война стимулировали разработки в различных технологических областях, многие из которых послужили основой для нанотехнологий в настоящее время. Наши респонденты, которые сегодня выстраивают на основе нанотехнологий бизнес-модели, так или иначе были связаны с военной промышленностью Советского Союза или со смежными областями: их отцы работали в научно-исследовательских институтах и лабораториях и передали им необходимые разработки, знания, патенты, социальные связи. Либо предприниматели сами работали в соответствующих структурах, наработав необходимый «предпринимательский капитал»: *«До того как была основана наша компания в 1996 г., я работал в системе Министерства электронной промышленности СССР и занимался оптоволоконной оптикой и молекулярной электроникой. Нашими клиентами были не только гражданские лица, но и военные — предприятия девяти оборонных министерств СССР пользовались нашими услугами и продукцией»* (генеральный директор наноконпании).

Однако интерес представляет не советский, а постсоветский этап, начавшийся рыночными преобразованиями в экономике. Речи о создании рынка нанотехнологий в СССР, конечно же, не шло. Государство формировало заказ на развитие подобных технологий в научно-исследовательских центрах, ограничивая возможности публикации за рубежом работ советскими учёными, так или иначе связанных с тем, что в последствии назовут нанотехнологиями: *«По опыту наших коллег мы знали, что получить разрешение на публикацию практически невозможно, поэтому решили замаскировать нашу работу под исследование физики высоких энергий, там допуск к публикациям давали куда более охотно»*, — вспоминает сотрудник Института ядерной физики в Новосибирске Евгений Салдин, занимающийся разработкой лазера на свободных электронах в Гамбурге. Данный проект совместно с 14 странами Роснано будет развивать с середины 2009 г., выделив на него 250 млн евро¹⁶.

Один из наших респондентов, проработавший много лет в научно-исследовательских и научно-образовательных структурах, с первым законом о малых предприятиях открыл свою фирму, деятельность которой до сих пор связана с разработкой и созданием приборов и методов, позволяющих изучать и преобразовывать наноструктуры объектов. Он отметил: *«Компанию основал мой отец в 1989 г., который, как и я, физик по образованию. Он организовал фирму при одном из исследовательских центров РАН. Это была некая хозрасчётная организация со своим счётом, которая позволяла плавно переходить от научной разработки к её внедрению в производство. Потом центр развалился, но отец и его команда организовали малое предприятие. Поэтому я — идеологический наследник дела отца»* (генеральный директор наноконпании).

До 2000 г., серьёзных государственных программ по поддержке или развитию изучаемых технологий в стране не было. Существовали государственные и частные компании, которые занимались такими технологиями и исследованиями, впоследствии получившими название «нанотехнологий». В основном это были разработки инструментария для изучения и манипулирования структурами объектов. Хороших отечественных инструментов практически не было, зато были западные компании (главным образом, немецкие, английские и японские), которые поставляли в Россию своё оборудование: *«Российский рынок после советского застоя, перестройки и сумбурных 1990-х годов был “неактивен” в отношении нанотехнологических систем. Редко какие коммерческие фирмы, — а ещё реже научные предприятия — могли позволить себе хорошее оборудование. Россия имела хороший потенциал на базе полупроводниковых заводов, так как мы имели действительно уникальные разработки. Нанотехнологиями занимались все и давно, ещё до принятия немцами, американцами и японцами стратегических программ (конца 1990-х — начала 2000-х гг. — Д. К.). Просто в каждой конкретной области эти исследования назывались по-своему»* (менеджер высшего звена компании, занимающейся поставкой нанотехнологического оборудования в Россию).

¹⁶ Орлова О. 2008. Киноренген. *Итоги*. 25 (627). <http://www.itogi.ru/nauka/2008/25/37623.html>

Ту же мысль можно проследить у другого респондента: *«Идея того, что можно было бы сделать инструмент для изучения наноструктур, была у отца ещё в 1991 г. Тогда это называлось атомно-силовой микроскопией. Между строк читалось, что это имеет наноразрешение, но мы не называли это “нано”, потому что термин “нанотехнологии” — не для профессионалов. Специалисты оперируют понятием “ангстрем” (ангстрем — одна десятиллиардная часть метра, нано — одна миллиардная часть — Д. К.)»* (генеральный директор наноконцерн).

Как уже было отмечено выше, в 2000 г. с большим шумом в иностранных средствах массовой информации в США была принята «Национальная нанотехнологическая инициатива». Спустя два года при Президиуме Российской академии наук (РАН) был создан Научный совет по наноматериалам, а через Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) стали финансироваться соответствующие исследования в размере 20–25 млн долл. США в год. В 2003 г. Президент РФ поручил Министерству промышленности, науки и технологий разработать программу по развитию и внедрению нанотехнологий. Результат — «Концепция развития в Российской Федерации работ в области нанотехнологий до 2010 года», подготовленная Федеральным агентством по науке и инновациям. Концепция вызвала шквал критических замечаний со стороны учёных, исследователей и тех, кто уже пытались коммерциализировать данное научно-исследовательское направление [КСФ НКОЗиЭ 2006: 25–27]. Однако бюрократический маховик закрутился.

В мае 2005 г. в качестве дополнения к Федеральной целевой программе (ФЦП) «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники на 2002–2006 годы» появилось направление «Индустрия наносистем и материалов». Правительство РФ обязалось финансировать данную область в размере 70 млн долл. США в 2005 г. и 80 млн долл. США — в 2006 г. В ноябре того же года было определено головное предприятие, ответственное за координацию работ по развитию технологической базы nanoиндустрии¹⁷.

В декабре 2005 г. появился доклад «О состоянии и перспективах работ в области развития нанотехнологий в Российской Федерации» (подготовленный Департаментом государственной научно-технической и инновационной политики Министерства образования и науки РФ). Тогда же появился Координационный совет по развитию нанотехнологий при Комитете по науке, культуре, образованию, здравоохранению и экологии Совета Федерации РФ.

Триумфом нанотехнологий в России стало 10 мая 2006 г. Именно в тот день технологии получили окончательное признание и легитимацию государством — Президент РФ выступил с ежегодным посланием Федеральному Собранию: *«Россия может стать и одним из лидеров в нанотехнологиях. Это — одно из самых перспективных направлений и путь развития энергосбережения, элементной базы, медицины, робототехники. Считаю необходимым в ближайшее время разработать и принять действенную программу в этой области. Рассчитываю также, что реализация совместных планов Правительства и Академии наук по модернизации научной отрасли не будет формальной, а принесёт реальные результаты. Даст отечественной экономике перспективные научные разработки»*¹⁸. Путин также говорил об элементах инновационной среды, которые должны быть развиты в отечестве в ближайшее время: инфраструктура, защита интеллектуальной собственности, импорт зарубежных технологий.

¹⁷ Федеральное государственное унитарное предприятие «Научно-производственное предприятие «Волна» (ФГУП «НПП «Волна»), которое совместно с Концерном «Наноиндустрия» стало готовить ведомственные целевые программы.

¹⁸ Путин В. 2006. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. *Kremlin.ru*. <http://www.kremlin.ru/text/appears/2006/05/105546.shtml>

По прошествии нескольких дней после выступления президента Координационный совет по развитию нанотехнологий совместно с РАН, Торгово-промышленной палатой РФ (ТПП) и Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) провёл первое всероссийское совещание учёных, инженеров, предпринимателей и промышленников, посвящённое развитию nanoиндустрии в России. Осенью 2006 г. правительство утвердило ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007–2012 гг.», в которой уже фигурировали нанотехнологии. В январе 2007 г. появилась ФЦП «Национальная технологическая база на 2007–2012 гг.», в которой отводилось значительное место развитию nanoиндустрии. Однако и этого было мало.

В апреле 2007 г. Путин выступил перед Федеральным Собранием с отчётом, в котором нанотехнологиям уже было уделено шесть (а не один, как год назад) абзацев речи. Приведём наиболее яркие моменты: «Перед нами стоит задача формирования научно-технологического потенциала, адекватного современным вызовам мирового технологического развития. И в этой связи хочу особо подчеркнуть необходимость создания эффективной системы исследований и разработок в области нанотехнологий, основанных на атомном и молекулярном конструировании. Сегодня для большинства людей нанотехнологии — это такая же абстракция, как и ядерные технологии в 30-е годы прошлого века. Однако нанотехнологии уже становятся ключевым направлением развития современной промышленности и науки. <...> Мною утверждена недавно стратегия развития nanoиндустрии («Стратегия развития nanoиндустрии», утв. письмом № Пр-688. — Д. К.), которая определяет главные приоритеты и организационно-правовые механизмы создания инфраструктуры соответствующей отрасли. В неё войдут государственные научные центры и университеты, а также лаборатории частных корпораций»¹⁹. В том же выступлении президент анонсировал создание специальной государственной корпорации, которой будут переданы в управление 130 млрд руб. А всего, подсчитал Путин, российский бюджет проинвестирует в отрасль 180 млрд руб.: «мы, по сути, открываем ещё одно, сопоставимое с общим финансированием науки, направление».

С тех пор ситуация изменилась кардинально. Началось «строительство» nanoиндустрии [Коллектив авторов 2008a]. После послания президента в Правительстве РФ был создан Совет по развитию nanoиндустрии, который возглавил первый вице-премьер Сергей Иванов, а в РАН была организована Комиссия по нанотехнологии (руководитель — Нобелевский лауреат по физике Жорес Алфёров). Деловые российские и западные СМИ не могли не отреагировать на подобные шаги государства: кто с критикой, а кто с воодушевлением восприняли идею строительства отечественной nanoиндустрии²⁰.

Таким образом, историю развития нанотехнологий в России можно разделить на два периода.

1. С 1950-х годов по июль 2007 г.: в это время шло накопление знаний и разработок, прямо или косвенно связанных с нанотехнологиями, а также развивался процесс социально-политической легитимации данного вида экономической деятельности, который завершился между 2006 и 2007 гг.

¹⁹ Путин В. 2007. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. *Kremlin.ru*. <http://www.kremlin.ru/text/appears/2007/04/125339.shtml>

²⁰ Суть критики сводится к тому (это было зафиксировано в ходе посещения нами международных специализированных выставок, а также в проведённых интервью), что: а) финансирование проектов Роснанотехом должно быть прозрачным и понятным механизмом; б) в процессе обсуждения направлений развития должны принимать участие не только лояльные, но и разбирающиеся в технологии специалисты; в) необходима публичная экспертная оценка действий как госкорпорации, так и Курчатовского института.

2. С июля 2007 г. — по настоящее время: процесс «строительства» наноиндустрии и развития нанотехнологий.

Легитимность рынков во многом определяется государством [Флигстин 2004]. Любое экономическое действие постоянно нуждается в легитимации [Радаев 2002b]. На вышеприведённом материале мы показали, как оно обеспечивалось. О том, что государство сыграло важную роль в этом процессе, свидетельствуют следующие цифры: 43% россиян «слышали» о понятии «нанотехнология»; 74% опрошенных считают, что «нанотехнологии в России так или иначе развиваются» (при этом только 16% респондентов затруднились ответить); 41% «интересуются их развитием» и 81% граждан верят в пользу подобных технологий. Почти четверть россиян «слышали» о создании Роснанотеха (из них 85% отнеслись к такому решению Правительства «положительно») ²¹.

«В России нет инновационной экономики, которая посылала бы какие-либо запросы [«снизу»]. Естественно, её надо создать. Поскольку мы живем в рыночной экономике, то создать её нужно за счёт тех стимулов, которые посылаются вербально» (генеральный директор Роснанотеха Леонид Меламед).

Промежуточные выводы

Рынок нанотехнологий (или рынок нанопродуктов) будет развиваться вслед за технологией. Технология, в свою очередь, будет совершенствоваться и усложняться, а произведённые при её помощи продукты — кардинально менять наше представление об обыденных и новых товарах и услугах [СЕС 2004]. Термин «нанотехнология» будет уточняться и конкретизироваться, то есть дискурс вокруг будет постепенно кристаллизован. И в этом процессе не последнюю роль будет играть государство, которое устанавливает стандарты и меры, следит за их исполнением.

Следовательно, вместе с процессом уточнения термина и понимания сути технологии с рынка будут уходить те компании, которые используют дефиницию в маркетинговых целях, или такие, которые не смогут уложиться в определённые государством стандарты. Границы рынка, которые сегодня могут быть очерчены довольно условно в силу предметной расплывчатости, в будущем будут более конкретны и специфичны. Сегодняшняя модель рынка может быть представлена следующим образом (рис. 2).

²¹ Отчёт исследования, проведённого ВЦИОМ в апреле 2008 г.: «Определение уровня осведомлённости россиян о нанотехнологиях и о создании ГК Роснанотех. Выборка — четырёхступенчатая стратифицированная (респондентов старше 18 лет, постоянно проживающих на территории России, N = 1600). Источник: [Коллектив авторов 2008b].



Рис. 2. Модель российского нанорынка

Агенты рынка поделены на пять категорий:

I — наноконпании;

II — поставщики услуг и инструментов, без которых нанотехнологический процесс не может быть осуществлён (их отличие от компаний первой категории состоит в том, что подобного рода фирмы зачастую являются филиалами иностранных компаний, которые не производят оборудование, или они оказывают важные услуги, косвенно связанные с нанотехнологиями как таковыми)²²;

III — «старт-апы», то есть компании, которые готовы выйти на рынок нанопродуктов с коммерческим предложением, однако не имеют достаточных ресурсов, чтобы заниматься полноценной предпринимательской деятельностью;

IV — потенциальные компании, то есть фирмы, которые занимаются близкой к нанотехнологиям деятельностью, и которые могут перейти в первую или во вторую категорию (сюда же относятся научно-исследовательские и научно-образовательные структуры при университетах, РАН, корпорациях);

V — окружающая среда компаний, которые позиционируют свой бизнес или продукты, как «нанотехнологические», но не имеющие к технологии никакого отношения²³.

²² Например, в процессе производства нанопродуктов критически важным является состояние воздушной атмосферы, температурного режима, степень чистоты используемой воды, иных растворов и т. д. В России (и мире) работают такие компании, которые поставляют «чистые комнаты» для нанотехнологических процессов.

²³ В иностранной литературе появились термины «нанопурга» и «бананотехнологии», которые означают деятельность, связанную с нанотехнологиями лишь вербально, в качестве маркетингового хода. Описание подобных примеров в России можно найти в: Левинский А. 2007. Штаны будущего. *Smart Money*. 21 (62). <http://www.smoney.ru/article.shtml?2007/06/11/3104>; Стихина Е. 2008. Бизнес в минус 32-й степени. *Бизнес-журнал*. 11: 24–27.

Институционализация ряда хозяйственных практик, а также укрепление несимметричности позиций участников рыночного обмена приведёт к переформированию (реконструированию) рынка (рис. 3).

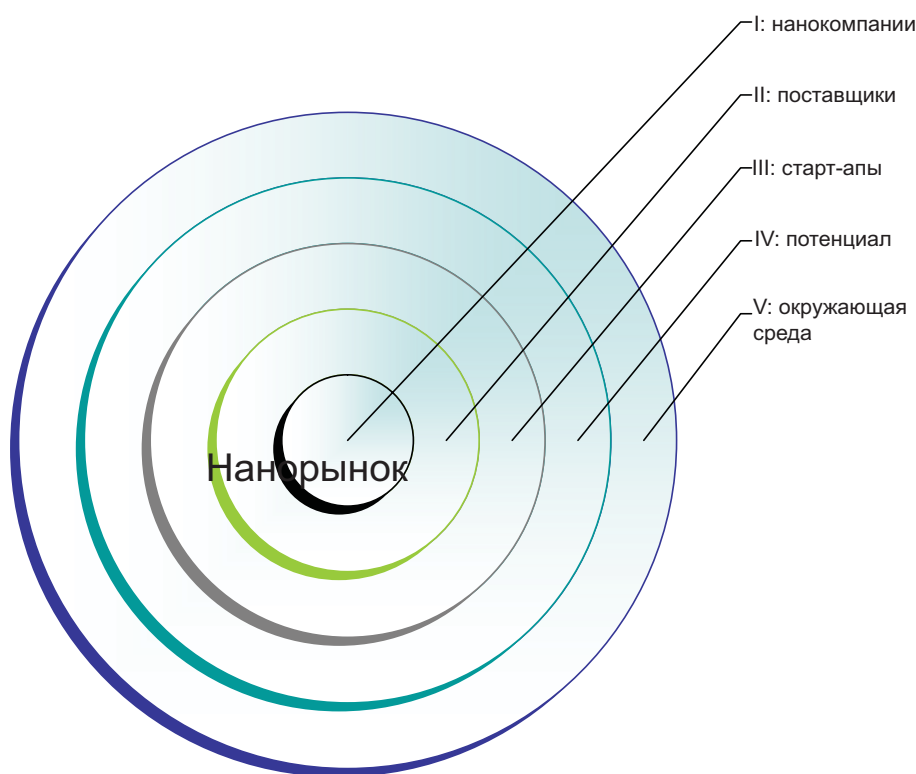


Рис. 3. Модель российского нанорынка после реконструирования

Несимметричные позиции агентов рынка имеют различную основу, но это вовсе не означает, что рыночный механизм не стремится к равновесию. Интерес для экономсоциологов представляет тот механизм, за счёт которого оно достигается [Радаев 2008]. Вслед за американским экономсоциологом можно предположить, что на рынках существуют два типа фирм: «доминирующие» и «претенденты». Первые стремятся сохранить своё положение, и их поведение ориентировано на поведение схожих с ними крупных игроков рынка, вторые стремятся занять места первых, поэтому для них важны стратегии поведения доминирующих агентов [Флигстин 2004].

Однако, при изучении рынка нанотехнологий в России представляется полезным указать тот источник несимметричности позиций агентов, который находится ещё в стадии институционализации. Это — источник финансирования деятельности наноконпаний, «старт-апов» и потенциальных фирм (I, III и IV категории компаний). Чтобы объяснить данное положение вещей, необходимо обратиться к анализу деятельности Роснанотеха.

Результаты исследования: нанотехнологии в России при госкорпорации

Особенность бизнеса, связанного с «технологиями XXI в.», заключается в высокой науко- и капиталоемкости производственного процесса. Специфика конечного продукта (технология производства товаров или услуг) требует большой интеллектуальной работы, свидетельства верификации и применимости финального результата, а также инструментов его защиты в виде патентов и сертификатов российского

и международного уровня. Поэтому вопрос финансов и соответственно привлечение денежного капитала становится главной проблемой для тех, кто решили коммерциализировать нанотехнологии. Это вызывает ряд затруднений, связанных с тем, что не все учёные и исследователи смогли адаптироваться к реалиям рыночной экономики (или выработать соответствующие компетенции), в которой частный бизнес начинается с бизнес-плана, как театр с вешалки. *«Это не дело: российским учёным, которые решили заняться нанотехнологиями, нужно быть ещё и маркетологами, и финансистами, и ещё не пойми кем»* (генеральный директор наноконцерны). Пожалуй, это один из главных барьеров, стоящий перед потенциальными и реальными предпринимателями, которые собираются или уже включились в систему регулярного, денежного, взаимовыгодного, добровольного и состязательного обмена.

Второй барьер — отсутствие денег: каким образом привлечь инвестиции в проекты, реализация которых зачастую напоминает научно-фантастические сюжеты из голливудских фильмов? Такой ореол вокруг нанотехнологий создали первые учёные и исследователи (главным образом, американские), которые стали рассуждать о возможностях их применения на практике. Смещение науки и научной фантастики в публичной сфере является палкой о двух концах, потому что напуганные писателями-фантастами, кинорежиссерами и журналистами обыватели не могут отличить вымысел от реальности. Это приносит вред дальнейшему развитию прикладных разработок в данном направлении, предостерегают социологи [Edge 1995; Kulinowski 2004; Bowman et al. 2007; Thurs 2007].

Данная особенность, которая связана с рынком нанотехнологий в нашей стране и во всем мире, повышает рискованность инвестирования и требует соответствующей экспертизы со стороны независимых учёных и бизнесменов, способных просчитать успех или неуспех коммерческого дела. И российская госкорпорация как раз призвана устранить оба препятствия на пути российских и зарубежных учёных к коммерциализации их разработок, взяв на себя часть рисков, связанных с финансированием наукоемкого производства. Поэтому цель деятельности Роснано состоит из трёх составляющих: содействия реализации государственной политики в сфере нанотехнологий; развития соответствующей инфраструктуры; реализации проектов по созданию nanoиндустрии.

Российской госкорпорации вменяется исполнение пяти функций: а) отбор потенциальных проектов для последующего финансирования; б) и в) их финансирование (на двух стадиях: на научно-исследовательском этапе и на более продвинутом — опытно-конструкторском), а также предоставление организационной поддержки проектам; г) финансирование проектов, готовящих специалистов-нанотехнологов; д) мониторинг и контроль над профинансированными проектами²⁴.

Таким образом, корпорация ничего не производит, а осуществляет финансовую и организационную поддержку nanoиндустрии. *«Сегодня мы — реальный институт развития, задача которого состоит в том, чтобы содействовать государственной политике в области нанотехнологий. В более примитивном ракурсе: содействовать инновационной и коммерческой деятельности в области нанотехнологий. Поэтому мы стоим на двух ногах: одна нога государственности, вторая — нога инвестиционного банка»* (заместитель генерального директора Роснано Андрей Малышев).

Каков критерий финансирования? *«Корпорация будет финансировать проекты, которые в подавляющем количестве случаев должны заканчиваться производством конкурентоспособной продукции»* (генеральный директор Роснано Леонид Меламед). По подсчётам корпорации, чтобы завоевать 4% мирового нанорынка с нынешних 0,07% к 2015 г. (речь идёт о платежеспособном спросе), совокупные инвестиции в основной капитал должны составить 700 млрд руб.

²⁴ Федеральный закон Российской Федерации от 19 июля 2007 г. №139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий».

Государство выделило 130 млрд руб., поэтому остальные 570 млрд руб. должны поступить от частного бизнеса: *«Мы видим, что задача корпорации состоит в том, чтобы снять риски для бизнеса при его вхождении в высокотехнологическую область. Бизнес пока опасается этой среды, он её не понимает в силу различных причин (в том числе из-за неопределённости с собственностью). Но бизнес к финансированию уже готов (я говорю о крупных бизнесах, о крупных олигархах). Практически со всеми ними идут переговоры сегодня, чтобы сформировать совместные проекты. И вот здесь мы видим роль корпораций в том, чтобы войти в проект нашими деньгами и, не будем лукавить, определённым административным ресурсом для его реализации»* (заместитель генерального директора Роснанотеха Андрей Малышев). Подобная деятельность корпорации подкреплена освобождением от банкротства.

Ажиотаж вокруг этих технологий, связанный с первыми попытками государства легитимировать соответствующую хозяйственную деятельность, приносит как свои плюсы, так и минусы. *«Эйфория вокруг нанотехнологий скорее помогает, чем мешает нам, потому что привлекает внимание различных чиновников, которые читают наши проекты. Это даёт некоторый плюс для финансирования. Ведь если существует эйфория вокруг нанотехнологий, а наш проект связан с нанотехнологиями, то эйфория и вокруг нас. Я думаю, что, может быть, за счёт такой эйфории мы и победили на конкурсе русских инноваций, частично ...»* (генеральный директор и директор по развитию науки наноконцерн).

Или: *«Российские научно-учебные лаборатории проявляют огромный интерес к нанотехнологическому оборудованию. Причина? Люди “повелись” на модное слово: в прошлом году, например, деньги давали в основном под проекты, содержащие приставку “нано”. А пока лаборатории МИФИ, МФТИ и других известных центров представляют на выставках обычную микроэлектронику, не нанотехнологии. На Западе то же самое: чтобы получить деньги, нужно лепить приставку “нано”»* (генеральный директор наноконцерн).

Другое стремление корпорации — преодолеть бюрократическую волокиту при финансировании перспективных проектов. Поэтому весь механизм рассмотрения заявок был вынесен за рамки министерств и агентств и полностью помещён в организационную структуру Роснанотеха. Однако подача и рассмотрение заявки связаны с рядом издержек: *«Чтобы подать заявку на финансирование одного проекта с помощью Роснанотеха, нужно написать такое количество бумаг и пройти столько стадий рассмотрения заявки, что выгоды, которыми заманивает учёных корпорация, не очевидны»* (генеральный директор наноконцерн).

Помимо этого Роснанотех занимается институциональными преобразованиями, которые должны способствовать развитию отечественного нанорынка. Корпорация лишена права законодательной инициативы, поэтому она может предлагать профильным комитетам нижней палаты парламента РФ свои идеи. Весной 2009 г. Роснанотех приступил к ревизии действующего налогового и корпоративного законодательства, законов, касающихся технического регулирования производственных процессов, защиты интеллектуальной собственности и системы управления фондовым рынком, чтобы улучшить инновационную среду в стране, ликвидировав несоответствия в законах и повысив стимулы занятия инновационной деятельностью: *«Мы будем изучать в нормативном и позитивном ключе, как работают в России технопарки, бизнес-инкубаторы, “бизнес-ангелы” и венчурные фонды. Если технопаркам выгодно сдавать в аренду помещения, а не выращивать бизнесы, мы должны разобраться, почему это происходит, и как мы должны изменить законы, чтобы им стало выгоднее заниматься целевой функцией»* (гендиректор корпорации Анатолий Чубайс)²⁵.

²⁵ Крылов Д. 2008. Планы Чубайса. *Opec.ru*. http://opec.ru/docs.aspx?id=223&ob_no=88184

Стратегии поведения: благодаря и вопреки государству

Если за первый год существования Роснанотех инвестировал 470 млн руб. всего в один проект, связанный с оптической промышленностью, то ко второму году — 10,044 млрд руб. в 9 заявок (данные на апрель 2009 г.). Любая компания, занимающаяся нанотехнологиями, может претендовать на ресурсы, которые предоставляет госкорпорация. Поэтому для рыночного агента существуют две схемы поведения: сотрудничать или не сотрудничать с Роснанотехом.

В случае сотрудничества компания должна обеспечить вхождение государства (в лице Роснанотеха) в капитал фирмы. Это возможно за счёт преобразования существующей организационно-правовой формы компании в акционерное общество или общество с ограниченной ответственностью либо за счёт создания новой компании нужной формы собственности. При инвестировании средств российская корпорация нанотехнологий приветствует солидарную ответственность заявителя и его инвесторов (которые могут или не могут быть помимо Роснанотеха).

Появление госкорпорации стало стимулом для ряда российских компаний изменить собственную стратегию развития, включая все элементы действия, выделенные нами выше. *«Наша компания была образована в 2001 г., — сказал нам в интервью уже за рамками настоящего исследования гендиректор компании по производству гибкой упаковки Danaflex Айрат Баширов, получивший в апреле 2009 г. финансирование от Роснанотеха в объёме 1 млрд 250 млн руб. — Когда мы образовались, мы не знали, что такое нанотехнологии. В рамках нашего плана развития мы проводим мониторинг рынка и ищем наиболее интересные с точки зрения бизнеса сегменты. Мы готовили проекты для своего последующего проекта, не подозревая, что там существует что-то связанное с нано. Но потом выяснилось, что у нас есть интересный проект, связанный с нанотехнологиями, и мы обратились к госкорпорации с соответствующим предложением. Так мы изменили стратегию развития нашей компании»²⁶.*

Другая стратегия — развиваться самостоятельно, привлекая внимание к себе и деньги частных или иностранных инвесторов. Успешность этой схемы действия зависит от собственных усилий предпринимателя по поиску инвестора и рыночной конъюнктуры, позволяющей или не позволяющей извлекать экономическую прибыль, которая направляется на дальнейшее развитие фирмы и «масштабирование» существующего производственного процесса. *«Как я развиваю бизнес? Полученную прибыль после вычета зарплаты сотрудникам направляю обратно в технологический процесс, чтобы произвести больше зондов. Такая стратегия существует с начала моей предпринимательской деятельности. Конечно, это неудобно и не способствует быстрому развитию бизнеса. Но другого пути развития пока не вижу. Роснанотех изменит этот принцип работы в корне, если моя заявка будет одобрена, потому что появятся такие деньги, о которых мы и не мечтали»* (генеральный директор наноконпании).

Причины сотрудничества с госкорпорацией очевидны: природа экономической деятельности наноконпаний, «старт-апов» и потенциальных высокотехнологических фирм связана с высокими рисками и длительным периодом окупаемости. Поэтому деньги Роснанотеха так необходимы им для дальнейшего развития (к примеру, получение одного российского и одного международного патента обходится от 35 до 60 тыс. долл. США). Следовательно, вокруг финансового ресурса и будет выстраиваться и институционализироваться властная иерархия на рынке.

²⁶ Полное название инвестиционного проекта: «Освоение технологии и организация производства высокобарьерных полимерных плёнок с целью расширения производства гибкой упаковки». Казанская компания Danaflex создаёт проектную компанию DanaflexNano в форме общества с ограниченной ответственностью, которая заимствует у Германии технологию производства упаковочного материала. В 2011 г. она начинает производить продукцию, главным элементом которой будет являться наноразмерность барьерного материала. Инвестиция со стороны госкорпорации (вклад в уставной капитал компании) составил 1 млрд 200 млн руб., инвестиции заявителей — 1 млрд 250 млн руб. (или 51% всех инвестиций). В инвестпроекте 2016 г. обозначен как предельный срок возврата инвестиций Роснанотеху.

Отклонение заявки или недоверие к государству и соответствующему институту развития являются причинами отсутствия кооперации между рыночными агентами и Роснанотехом. *«Я обращался в Роснанотех, но им интересны проекты, инвестирование которых начинается от 15 млн долл. США, и в собственность корпорации нужно отдать львиную долю компании. Я не могу пока заинтересовать их»* (генеральный директор нанокомпании). Другой респондент замечает, что он имеет альтернативную стратегию поведения, которая не претерпит видоизменения, если Роснанотех не одобрит его инвестиционную заявку. Её суть сводится к тому, чтобы на волне интереса к нанотехнологиям предложить опытные образцы нанопродуктов, которые не только дают технический (снижение уровня вибрации, загрязнения или энергопотребления), но и экономический эффект. Подобные практики, которые были опробованы и применены задолго до появления Роснанотека, затратны, но эффективны: *«Вначале нужно показать предприятиям, что технология работает — мы практически бесплатно показываем, как достигается экономический эффект от применения, а только потом предлагаем купить наш продукт»* (генеральный директор нанокомпании).

Одна из гипотез исследования (частные нанокомпании стремятся увеличить собственную капитализацию с целью перепродажи бизнеса Роснанотеху) не нашла своего подтверждения. Подобная схема действия представляется вероятной, однако рассуждать о её воплощении в реальность смог руководитель только одной фирмы. *«Слишком много факторов отделяют нас от подобной стратегии. Поживем — увидим, но сегодня такой цели перед нами нет»* (менеджер среднего звена нанокомпании).

Сравнить появление Роснанотека на рынке можно при помощи метафоры волны, образованной взрывом. Сила, которая вызвала колебания, — финансовый ресурс корпорации вкупе с легитимацией (признанием важности и актуальности) хозяйственной деятельности. Расходящиеся круги в большей или меньшей степени (в зависимости от эпицентра колебания) оказывают влияние на стратегии поведения фирм. Расстояние до эпицентра определяется властной иерархией, которая не была актуализирована до того момента, пока камень не был брошен в воду (в частности, это подтверждается заменой головной организации, ответственной за координацию работ по развитию технологической базы, с ФГУП НИИ «Волна» на Курчатовский институт)²⁷.

После того как возмущения прекратятся, рынок будет реконструирован практиками поведения тех, кто оказались «на волне» или «под волной». Сила, поднявшая волну, — государство. При тех колоссальных нефтяных доходах, которыми оно располагает, в его распоряжении находится ещё много подобных ресурсов.

Заключение

Хозяйственная деятельность индивидов может вполне себе обходиться без государства. Однако присутствие государства на рынке не всегда оказывает только позитивное или негативное воздействие на его участников. Государство нередко конструирует общественные и частные инфраструктуры, которые иницируют процессы по созданию новых фирм, рынков и целых отраслей. И развитие nanoиндустрии в России тому подтверждение.

Согласно результатам исследования, государство непосредственно принимает участие в процессе создания рынка нанотехнологий: оно способствует образованию новых агентов рынка или преобразует стратегии поведения существующих, изменяет правила игры, характерные для наукоёмких и капита-

²⁷ В этом месте появляется проблема, которую поставили [Reuschmeyer, Evans 1985]: в чьих интересах брошен камень — частных или общественных (другими словами, насколько автономно государство от классовых, корпоративных интересов)?

лоёмких производственных процессов, минимизирует риски вложения средств своих и частных фондов, тем самым увеличивая привлекательность этого рынка.

Данный процесс сопровождается легитимацией конструируемого объекта в публичной сфере: выступления президента, министров, проведение конференций и совещаний, разработка соответствующих нормативно-правовых актов, целевых программ и стратегий развития говорят о том, что государство заинтересовано в подобных технологиях, в подобном виде экономической активности. Малый и средний бизнес, который занимался без явной господдержки технологиями XXI в., до 2006–2007 гг. был, что называется, «в тени», и выстраивал свои стратегии поведения независимо от государства.

Появление Роснаноtexа скорректировало стратегии поведения фирм в силу того, что рынку были предложены стандарты поведения, выполнение которых открывает путь к финансированию со стороны госкорпорации. Все так или иначе заинтересованные агенты рынка пробуют (или только собираются) наладить партнёрские отношения с ней, чтобы получить финансирование. Но ещё остаются такие агенты, которые имеют большое недоверие к самому государству и соответствующим институтам развития, поэтому они стремятся выстроить альтернативные схемы действия на конструируемом рынке.

Деятельность Роснаноtexа связана не только с финансами — корпорация принимает участие в законотворческой деятельности, предлагая свои идеи по изменению институтов, препятствующих развитию nanoиндустрии и инновационной экономики в целом, а также по созданию необходимых правил поведения на рынке. Подобные инициативы будут способствовать тому, что рынок будет приобретать более чёткие границы, а властная иерархия — продолжать институционализироваться. Так будет достигнуто рыночное равновесие.

В исследовании было также отмечено, что конструирование рынка требует «подручных материалов», при объединении и преобразовывании которых и получается система обмена благами. С середины XX в. по начало XXI в. в стране копились знания и опыт, прямо и косвенно связанные с нанотехнологиями. В 2007 г. у нас появился шанс заменить риторику об инновационной экономике конкретными действиями. Насколько успешной окажется данная интенция государства — покажет время. Однако отрицать, что произошли изменения для участников рынка нанотехнологий в России, мы также не можем.

Литература

- Алферов Ж. и др. 2003. Наноматериалы и нанотехнологии. *Микросистемная техника*. 8: 3–13.
- Альбер М. 1998. *Капитализм против капитализма*. С.Пб.: Экономическая школа.
- Асеев А. 2005. Наноматериалы и нанотехнологии. *Микросистемная техника*. 3: 2–11.
- Бигарт Н. 2001. Социальная организация и экономическое развитие. *Экономическая социология*. 2 (5): 49–58.
- Бигарт Н., Гиллен М. 2005. Выявление различий: социальная организация и формирование автомобильных производств в Южной Корее, Тайване, Испании и Аргентине. *Экономическая социология*. 7 (2): 23–55.
- Блок Ф. 2004. Роли государства в хозяйстве. В хрест.: Радаев В. В., Добрякова М. С. (отв. ред.). *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 569–599.

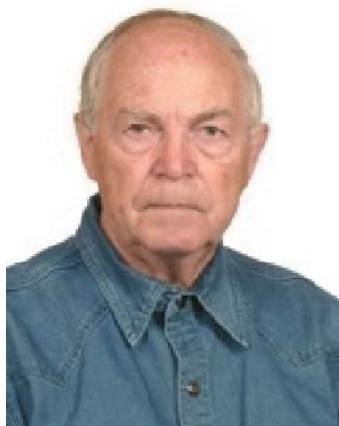
- Киреев В. 2008. Нанотехнологии: история возникновения и развития. *Наноиндустрия*. 2: 2–10.
- Коллектив авторов. 2008а. *Белая книга по нанотехнологиям. Исследования в области наночастиц, наноструктур и нанокompозитов в Российской Федерации*. М.: ЛКИ.
- Коллектив авторов. 2008б. Определение уровня осведомленности россиян о нанотехнологиях и о создании ГК «Роснанотех». *Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ)*. http://wciom.ru/fileadmin/content/Report_nano.ppt
- Комитет Совета Федерации по науке, культуре, образованию, здравоохранению и экологии (КСФ НКО -ЗиЭ). 2006. *О национальной доктрине развития в Российской Федерации нанотехнологий. Аналитический сборник*. М.: Управление информационного и документального обеспечения Аппарата Совета Федерации.
- Кондратьев Д., Журавский В., Гольдин В. 2007. Применение нанотехнологий для создания упругих элементов виброудароизоляторов. *Наноиндустрия*. 6: 17–23.
- Латур Б. 2006. *Нового времени не было. Эссе по симметричной антропологии*. СПб.: ЕУСПб.
- Миллс Р. 1959. *Властвующая элита*. М.: Изд-во иностранной лит-ры.
- Новиков Ю., Тодуа П. 2007. Нанотехнология и нанометрология. *Наноиндустрия*. 1: 20–22.
- Олдрич Х. 2005. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях. *Экономическая социология*. 2005. 6 (4): 39–53.
- Патрикеев Л. 2008. Нанобетоны. *Наноиндустрия*. 2: 14–15.
- Поланьи К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Пул Ч., Оуэнс Ф. 2004. *Нанотехнологии*. 2-е доп. изд. М.: Техносфера.
- Радаев В. 2002а. Еще раз о предмете экономической социологии. *Экономическая социология*. 3 (3): 21–35.
- Радаев В. 2002б. Что такое «экономическое действие»? *Экономическая социология*. 3 (5): 18–25.
- Радаев В. 2006. *Что такое рынок: экономико-социологический подход*. Препринт WP4/2006/07. М.: ГУ ВШЭ.
- Радаев В. 2008. Современные экономико-социологические концепции рынка. В сб.: Радаев В.В., Добрякова М.С. (отв. ред.) *Анализ рынков в современной экономической социологии*. М.: ГУ ВШЭ; 21–60.
- Рамбиди Н. 2007. *Нанотехнологии и молекулярные компьютеры*. М.: Физматлит.
- Ратнер М., Ратнер Д. 2004. *Нанотехнология: простое объяснение очередной гениальной идеи*. М.: Вильямс.
- Телец В., Алфимов С., Иванов А., Митин Ю., Истомин Е. 2007. Прикладные аспекты нанотехнологий. *Наноиндустрия*. 2: 16–23.

- Третьяков Ю. (ред.). 2008. *Нанотехнологии. Азбука для всех*. М.: Физматлит.
- Флигстин Н. 2004. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. *Экономическая социология*. 4 (1): 45–63.
- Флигстин Н. 2007. Государство, рынки и экономический рост. *Экономическая социология*. 8 (2): 41–60.
- Хайек Ф. 2000. *Индивидуализм и экономический порядок*. М.: Издательство: Начала-Фонд.
- Шевченко В. 2004. О терминологии: наночастицы, наносистемы, нанокompозиты, нанотехнологии. *Микросистемная техника*. 9: 2–4.
- Щука А. 2007. *Нанoeлектроника*. М.: Физматкнига.
- Эрлих Г. 2008. Нанотехнологии как национальная идея. *Химия и жизнь*. 3. <http://elementy.ru/lib/430589>
- Bhushan B. (ed.). 2004. *Springer Handbook of Nanotechnology*. Heidelberg: Springer.
- Block F. 1986. Political Choice and the Multiple Logics of Capital. *Theory and Society*. 15 (1–2): 175–192.
- Bowman B., Hodge G., Binks P. 2007. Are We Really the Prey? Nanotechnology as Science and Science Fiction. *Bulletin of Science Technology Society*. 27: 435–445.
- Burawoy M. 2001. Transition without Transformation: Russia's Involuntary Road to Capitalism. *East European Politics and Societies*. 15: 269–290.
- Carruthers B. 1994. When is the State Autonomous? Culture, Organization Theory, and the Political Sociology of the State. *Sociological Theory*. 1 (12): 19–44.
- Commission of the European Communities (CEC). 2004. *EU Policy for Nanosciences and Nanotechnologies*. http://ec.europa.eu/nanotechnology/pdf/eu_nano_policy_2004-07.pdf
- Dixit A., Nalebuff B. 1993. *Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life*. N. Y.: W.W. Norton and Company.
- Drexler E. 2004. Nanotechnology: From Feynman to Funding. *Bulletin of Science, Technology & Society*. 24 (1): 21–27.
- Ebeling M. 2008. Mediating Uncertainty: Communicating the Financial Risks of Nanotechnologies. *Science Communication*. 29: 335–361.
- Edge D. 1995. The Social Shaping of Technology. In: Heap N. (ed.) *Information Technology and Society*. L.: Sage; 14–31.
- Friedland R., Robertson A.F. (eds.). 1990. *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. N. Y.: Aldine de Gruyter.
- Jotterand F. 2006. The Politicization of Science and Technology: Its implications for Nanotechnology. *The Journal of Law, Medicine and Ethics*. 34 (4): 658–666.
- Kornai J. 2000. What the Change of System From Socialism to Capitalism Does and Does Not Mean. *Journal of Economic Perspective*. 14 (1): 27–42.

- Kulinowski K. 2004. Nanotechnology: From «Wow» to «Yuck»? *Bulletin of Science Technology Society*. 24: 13–20.
- Lewenstein B. 2005. Introduction — Nanotechnology and the Public. *Science Communication*. 27: 169–174.
- National Science and Technology Council (NSTC). 2007. *The National Nanotechnology Initiative: Strategic Plan*. http://www.nano.gov/NNI_Strategic_Plan_2007.pdf
- National Science and Technology Council (NSTC). 2008. *The National Nanotechnology Initiative: FY 2009 Budget and Highlights*. http://www.nano.gov/NNI_FY09_budget_summary.pdf
- North Carolina Board of Science and Technology (NCBST). 2006. *A Roadmap for Nanotechnology in North Carolina's 21st Century Economy*. http://www.ncnanotechnology.com/public/_assets/NCNanotechTaskForceReportFinal.pdf
- President's Council of Advisors on Science and Technology (PCAST). 2008. *The National Nanotechnology Initiative: Second Assessment and Recommendations of the National Nanotechnology Advisory Panel*. http://www.nano.gov/PCAST_NNAP_NNI_Assessment_2008.pdf
- Reuschmeyer D., Evans P. 1985. The State and Economic Transformation: Toward an Analysis of the Conditions Underlying Effective Intervention. In: Evans P. B., Reuschmeyer D., Skocpol T. (eds.) *Bringing the State Back In: New Perspectives on the State as Institution and Social Actor*. N. Y.: Cambridge University Press; 44–77.
- Riain S. 2000. States and Markets in an Era of Globalization. *Annual Review of Sociology*. 26: 187–213.
- Romig A., et al. 2007. *An Introduction to Nanotechnology Policy. Technological Forecasting and Social Change*. 74: 1634–1642.
- Selin C. 2007. Expectations and the Emergence of Nanotechnology. *Science Technology Human Values*. 32: 196–220.
- Schummer J. 2005. Reading Nano: The Public interest in Nanotechnology as Reflected in Purchase Patterns Books. *Public Understanding of Science*. 14: 163–183.
- Thurs D. 2007. Tiny Tech, Transcendent Tech: Nanotechnology, Science Fiction, and the Limits of Modern Science Talk. *Science Communication*. 29: 65–95.
- Wolfe J. 2006. Top Five Nanotech Breakthroughs of 2006. *Forbes*. http://www.forbes.com/2006/12/26/nanotech-breakthroughs-ibm-pf-guru-in_jw_1227soapbox_inl.html
- Ziman J. 2003. Non-Instrumental Roles of Science. *Science and Engineering Ethics*. 9 (1): 17–21.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

Н. И. Лапин

Проблема ценностей в исследованиях В. А. Ядова и его коллег

ЛАПИН Николай Иванович — доктор философских наук, член-корреспондент РАН, руководитель Центра изучения социокультурных изменений Института философии РАН (Москва, Россия).

Email: lapin@iph.ras.ru

Источник: Лапин Н. И. 2009. Проблема ценностей в исследованиях В. А. Ядова и его коллег. В сб.: *Vivat, Ядов!* М.: ИС РАН; 248–265.

Публикуется с разрешения автора, составителей сборника и В. А. Ядова.

Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 08-03-00108а.

К юбилею Владимира Александровича Ядова была подготовлена книга «Vivat, Ядов!», в которой опубликованы воспоминания и размышления его коллег. В представляемой статье автор концентрирует внимание на работе, которая считается основным вкладом Ядова в социологическую теорию — о противоречии между ценностными ориентациями и реальным поведением индивидов. Итогом этих изысканий стала книга «Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности» (1979), в которой была выдвинута и обоснована гипотеза об иерархической структуре диспозиций личности, социальной обусловленности этой структуры и ее системном влиянии на реальное поведение.

Данный материал — не только о Ядове и его коллегах. Это весьма содержательный обзор российских работ в проблемной области, связанной с изучением ценностей.

Ключевые слова: ценностные ориентации; трудовая мотивация; концепция личности; диспозиции личности.

Я познакомился сначала с публикациями В. А. Ядова в журнале «Вопросы философии» и рукописью книги «Человек и его работа», а с ним лично познакомился немного позднее, особенно во время поездки на VI Всемирный социологический конгресс (г. Эвиан, Франция, 1966). Заочные и очные мои впечатления совпали.

Почти все молодые советские социологи были командированы в Эвиан не официальной делегацией, а туристической группой. В пути и во время конгресса мы перезнакомились и сдружились между собой. На самом конгрессе слушали ведущих социологов мира, включая Т. Парсонса. Некоторые из нас с ними даже пообщались. Володя выделялся среди большинства из нас профессиональной подготовкой и владением английским, а также контактами с молодыми польскими социологами. Один из них (возможно, З. Бауман) пригласил советских коллег в казино, где удачно поставил на «красное», и за счет славянского везения угостил нас вином.

На обратном пути из Эвиана мы ехали автобусом до Гренобля. Остановившись в курортном местечке Аннеси, безвалютные, не без подначки Володи, дружной компанией преодолели турникеты на пляж, скандируя: «Avanti, popolo, bandera rossa triumvera!», — и услышали в спину: «Вот, нахальные американцы, прутся без билетов». Потом

разглядывали аттракционы, любовались красавицей-мулаткой, одиноко спускавшейся по лесенке в бассейн. Кто-то пожалел, что не захватил плавки. Как молоды мы были...

А дальше — о серьезном. Лейтмотив моего отношения к Владимиру Александровичу (хотя я и тогда обращался к нему «Володя», но все же он был и остается на два года старше меня!) составили ценности или, как он сам выражается, ценностные ориентации его как личности и исследователя. Импонировала его открытость и непосредственность в общении, подчас резкая. Покорял социологический профессионализм: вкус к поиску новых проблем; сочетание теоретических построений с эмпирическим их изучением; искусство операционализации весьма абстрактных понятий; умение выделить реальный объект, построить четкую систему гипотез и так далее (читай его «Стратегию...»), в том числе организаторские качества: способность довести исследование до конца, каким бы сложным оно ни оказалось. По большому счету, для меня был и остается очень близким демократический вектор его исследований.

С книгой «Человек и его работа», подготовленной коллективом ленинградских авторов под руководством А. Г. Здравомыслова и В. А. Ядова, я познакомился еще в рукописи, когда она проходила положенные процедуры подготовки к выпуску в издательстве «Мысль» в 1967 г. Я тогда в этом издательстве работал заведующим редакцией литературы по истории философии и был привлечен к рецензированию данной рукописи. Она ошеломила меня последовательной нацеленностью на выяснение реального отношения к труду молодых рабочих Ленинграда в контексте известного ориентира на превращение труда в первую жизненную потребность человека.

Основной вывод ленинградского исследования о том, что содержание труда (его функциональные особенности, творческие возможности) мотивирует сильнее, чем заработок, вызвал определенные сомнения и возражения. Но для меня и многих моих коллег по работе в ИКСИ, в создании которого мы участвовали, важным было другое: исследование показало, что в системе ориентаций рабочих на первом месте находится семья, а работа — лишь на четвертом месте; вывод о более действенной мотивации к труду его содержанием, чем оплатой, относился лишь к квалифицированным рабочим, причем далеко не всех видов труда, а лишь функционально содержательных, заключающих в себе творческие возможности. Фактически результаты ленинградского исследования ограничили сферу действия названного идеологического ориентира творческими профессиями индустриального труда, требующими высокой квалификации. С этим выводом идеологи не могли спорить, поскольку он соответствовал Марксовой концепции труда. А в прикладном плане этот вывод адресовался «от имени науки» руководству страны, побуждая к принятию более действенных мер по увеличению доли функционально-содержательных видов труда, что также соответствовало программным установкам КПСС. Тем самым утверждались позиции эмпирической социологии в советском обществоведении.

Но я хочу сосредоточить внимание на следующем этапе научной биографии В. А. Ядова и его коллег: исследование отношения молодых рабочих к труду стало предпосылкой для углубленного проникновения в еще более сложную проблему — *соотношения ценностных ориентаций и реального поведения личности*. Собственно, в ИКСИ Владимир Александрович пришел именно с идеей исследовать эту фундаментальную проблему, и это исследование заняло лет 10, если не больше. Началом стал «изыскательский проект», заявленный осенью 1968 г., а итогом можно считать книгу «Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности» (1979), которая вышла уже под грифом другой организации — Института социально-экономических проблем АН СССР. Это не была просто эволюция идей одного ученого или исследовательской команды. Проблема имела серьезные научные, мировоззренческие и общественные основания. Напомню о них вкратце.

Согласно Н. А. Бердяеву, «человек есть существо оценивающее, определяющее качество» интересующих его объектов [Бердяев 1990: 271]. Таков один из основных атрибутов Homo sapiens. Определение

ценностей и установление их иерархии есть трансцендентальная функция сознания. В этой иерархии ценность выше полезности, свобода выше справедливости. Но сама свобода есть источник трагизма жизни.

Социология конкретнее подходит к проблеме ценностей. Э. Дюркгейм видел в ценностях идеалы, функция которых состоит в преобразовании реальностей, к которым они относятся [Дюркгейм 1991]. М. Вебер усматривал в ценностях один из мотивов социального действия: оно основано на вере в «самодовлеющую ценность определенного поведения как такового, независимо от того, к чему оно приведет» [Вебер 1990: 628]. По Т. Парсонсу, ценности являются одним из четырех независимых структурных компонентов любой социальной системы. Они суть не что иное, как представления о желаемом типе социальной системы, которые регулируют процессы принятия определенных обязательств субъектами действия, обеспечивают сохранение и воспроизводство культурных образцов системы [Парсонс 1997: 18].

В процессе первичной социализации каждый индивид по-своему усваивает совокупность целей и норм как базовых ценностей (терминальных и инструментальных), которые располагаются по значимости в иерархическом порядке. На основе этой структуры базовых ценностей индивид в дальнейшем оценивает интересующие его объекты по степени значимости — для себя самого и для других людей. Поскольку каждый живет и действует в социальной общности, оценки множества индивидов становятся компонентами массового сознания, общественного мнения, в целом культуры и в таком качестве влияют на структуру ценностей индивидов. С помощью пропагандистского аппарата и средств массовой коммуникации те или иные ценности, даже их иерархическую систему (как некоторую идеологию, включая мифологию) можно приносить в сознание индивидов, социальных групп, всего населения страны для достижения определенных целей.

Рациональную рефлексию этих областей общественного и индивидуального сознания, вплоть до эмпирического их анализа, осуществляют философия (аксиология), социология, социальная психология, психология. Научный анализ ценностей как ядра общественного сознания представляет известную опасность для официальной идеологии: он выявляет ее реальные цели и содержание, социокультурные последствия и степень достижения поставленных целей. В авторитарном обществе такие исследования не допускаются или находятся под жестким контролем властей.

Не случайно, что в СССР исследования установок и других психологических аспектов сознания и поведения индивида длительное время велись в рамках общей психологии (Б. Г. Ананьев, А. Н. Леонтьев, В. Н. Мясищев, А. С. Прангишвили, Д. Н. Узнадзе). А внимание к ценностным ориентациям обнаружилось в советском обществоведении лишь во время «оттепели», и оно исходило от философии и социологии. Для философов основным было уяснение сущности ценностей (что это такое), а для социологов — анализ конкретного их многообразия.

В 1960 г. В. П. Тугаринов (философский факультет ЛГУ) опубликовал книгу «О ценностях жизни и культуры». В ней он поднял тему ценностей как позитивную в марксистской философии, но сделал это весьма догматично и эклектично, провозгласив ценности и «благами жизни и культуры людей», и «самодовлеющими» явлениями (фактами, идеалами), но подчеркивая, что ценность следует отличать от оценки, или *отношения* к этим явлениям [Тугаринов 1960: 3–4 и далее]. В декабре 1964 — марте 1965 гг. в Институте философии АН СССР проходила дискуссия по проблеме ценностей, в которой активно участвовали молодые философы Г. С. Батищев, О. Г. Дробницкий, Н. В. Мотрошилова и др. Используя результаты западной аксиологии, они стремились творчески подойти к проблеме и обосновывали понятие ценности как выражение универсальных, самоценных для человека норм взаимоотношений со значимыми объектами. Развивая этот дискурс в русле соотношения ценности и

должного в морали, О. Г. Дробницкий в фундаментальной работе «Понятие морали» пришел к выводу, что «внутренне присущая моральному поступку и вообще предписываемому нравственностью образу жизни *ценность — это феноменальное выражение чрезвычайной сложности, многообразности и взаимного переплетения отраженных во всякой норме общественно-исторических потребностей*» (курсив мой. — Н. Л.) [Дробницкий 1974: 374].

Одновременно начались социологические исследования конкретных видов ценностей и стоящих за ними социальных групп. В редакции «Комсомольской правды» инициативно возник социологический Институт общественного мнения (ИОМ). В серии массовых опросов, проведенных ИОМ в 1960–1967 гг., впервые эмпирически были зафиксированы социальные ориентации советской молодежи. Уже в наше время Б. А. Грушин предпринял вторичный, рефлексивно-критический анализ результатов этих опросов. Он выделил 10 характеристик менталитета масс, часто фиксирувавшихся в массовых опросах и позволяющих наиболее выпукло представить общество того времени. В частности, он эмпирически выстроил иерархию *ценностных ориентаций населения* [Грушин 2001: 36].

Вторичный анализ показал, что важнейшим результатом опроса читательской аудитории «Что вы думаете о своем поколении?» (январь—март 1961 г., свыше 19 тысяч писем, присланных в редакцию) было обнаружение идеологического плюрализма в среде советской молодежи, а именно — «*глубоких разрывов в отношении к базовым принципам, лежащим в основании общества, к прокламируемым обществом идеалам и целям развития* (курсив мой. — Н. Л.)» [Грушин 2001: 194]. Среди активных адептов советского строя приоритетными были три ценности: благо Родины, народа; интересный, творческий труд; высокая мораль. Но обнаружились и критики советского общества, не очень активные в публичных высказываниях, но акцентировавшие в письмах личные интересы в противовес общественным. Кроме того, были представлены и общечеловеческие ценности: коллективизм, динамизм жизни, хорошая семья, интернационализм, но главным приоритетом было образование¹.

Для интуиции социологов-шестидесятников показательным, что именно в области образования В. Н. Шубкин начал масштабные исследования профессиональных ориентаций (привлекательности профессий) выпускников средних школ; в 1962 г. были проведены опросы в Новосибирске и Новосибирской области, затем в Ленинградской области, Средней Азии, Прибалтике, на Дальнем Востоке. Автор полагал, что «в основе различий в привлекательности [профессий] лежит разница в системах ценностей жизни» [Шубкин 1970: 160]. Выяснилось, например, что в Новосибирской и Ленинградской областях выпускники школ высоко ставят профессии летчика, радиотехника, а профессии из области сельского хозяйства и сферы обслуживания — низко [Там же 1970: 203]. Эти исследования получили широкий общественный резонанс и дали ценную информацию для принятия решений в образовании и кадровой политике в народном хозяйстве.

В 1965–1968 гг. под руководством З. И. Файнбурга социологическая лаборатория Пермского политехнического института провела серию исследований ценностных ориентаций, в которых ставилась цель выявить *систему базовых ценностей на уровне личности*. Исследователи отобрали 9 базовых ценностей и подтвердили *иерархичность структуры ценностей*.

¹ Там же. Глава 3. На заключительном этапе работы ИОМ (1966–1967 гг.), когда его демократическая ориентация стала более определенной, а в политической жизни страны «оттепель» сменилась «заморозками», большая часть создаваемой информации оказалась непубликуемой: «она либо работала на антипропаганду, выявляя не столько успехи советского общества, сколько его неудачи и хронические болезни, либо предлагала такие решения проблем, которые, плохо совмещаясь или вовсе не совмещаясь с господствовавшей в обществе идеологией, несли в себе прямую угрозу последней. Первое из этих обстоятельств ярко проявилось в опросе о комсомоле, второе — в опросе о выборности на производстве» [Грушин 2003: 27–28].

Завершая краткий обзор, отметим, что одиннадцатую тему «Лекций по социологии», прочитанных в 1967 году, Ю. А. Левада посвятил «ориентациям личности». Он сослался на ряд западных и советских эмпирических исследований, в которых делались попытки типологизировать ценностные ориентации, отметил некоторую их полезность, но вместе с тем выразил сомнения в устойчивости таких типологий [Левада 1969: 66–70; или новое издание: Левада 2008: 143–145].

Уже при осмыслении результатов исследования об отношении молодых рабочих к своему труду А. Г. Здравомыслов и В. А. Ядов писали: «Под ценностными ориентациями мы понимаем установку личности на те или иные ценности материальной и духовной культуры общества... Это тот компонент структуры личности, который представляет собой некоторую ось сознания, вокруг которой вращаются помыслы и чувства человека и с точки зрения которой решаются многие жизненные вопросы» [Здравомыслов, Ядов 1965: 199].

После выхода книги «Человек и его работа» В. А. Ядов и его коллеги внесли особый вклад в исследование проблемы ценностных ориентаций. Перейдя из ЛГУ в ИКСИ, они подготовили к весне 1969 г. первый вариант программы «изыскательского проекта» на тему «Соотношение ценностных ориентаций и реального (явного) поведения личности в сферах труда и досуга» [Ядов, Кон 1969]. Руководимый В. А. Ядовым авторский коллектив насчитывал тогда 12 человек; в него входили И. С. Кон, Э. В. Беляев, В. В. Водзинская, Г. И. Саганенко, А. Г. Сопиков, а также студенты и стажеры.

Суть проблемы авторы видели в известном несоответствии, противоречии между ценностными ориентациями и реальным (наблюдаемым, явным) поведением индивидов². Они ставили целью выявить и научно описать содержание этого противоречия, а также уяснить, насколько это несоответствие зависит от социальных условий и от индивидуально-психологических особенностей личности.

Удачно был выбран *объект* изучения: деятельность инженеров (конструкторов и технологов), занятых в проектно-конструкторских организациях, КБ крупных предприятий и в отраслевых институтах. Соответствие этого объекта характеру проблемы было очевидно.

В апреле 1969 г. состоялось обсуждение макета программы на специальном семинаре в ИКСИ, а также на семинарах в Ленинграде и Будапеште. Затем в течение полугода проводился «генеральный пилотаж» всех процедур исследования (16 основных и ряд контрольных методик) на мини-выборке. В итоге была создана программа Генерального проекта.

В ней подчеркивалось принципиальное значение исследования для прогнозирования реального поведения людей, для разработки программ социального планирования, которые должны учитывать механизмы воздействия на социальное поведение людей, для решения задач по повышению эффективности проектно-конструкторских организаций благодаря использованию ценностных ориентаций как регуляторов поведения инженеров сферах труда и досуга. Вместе с тем был показан более высокий, чем ранее представлялось, уровень сложности ценностной ориентации личности, ибо этот объект исследований социологов, социальных психологов и психологов оказался «весьма туманным образованием, теоретическим конструктом, природа которого далеко не изучена» [Соотношение ценностных ориентаций... 1970: 16].

Для решения поставленных задач был сконструирован *предмет* исследования: соотношение ориентаций на самостоятельность и соответствующего им реального поведения в сферах труда и досуга инженеров. Далее была представлена общая концепция исследования и интерпретация основных

² Еще Овидий в «Метаморфозах» афористически заметил: Video meliora proboque, deteriora sequor — Вижу и одобряю лучшее, но следую худшему.

понятий, и на этой основе предложены не только описательные, но и *объяснительные гипотезы*. Их было четыре: 1) об изоморфности социальной системы и системы личности, действующей в ней; 2) о большем влиянии конкретных социальных условий, чем ценностных ориентаций, на самостоятельное поведение; 3) о более полной реализации ориентаций при высокой толерантности и низкой конформности субъекта; 4) о согласованности ориентаций на самостоятельность в труде и на избирательность в досуге. Отмечалось, что генеральный пилотаж не позволил подтвердить основные гипотезы из-за недостаточности объемов данных. К программе прилагалась совокупность методик и процедур эмпирического исследования. Одновременно с подготовкой программы разрабатывалась и использовалась принятая в ИКСИ технология проектной организации исследования³.

Интенсивная работа проходила в основном в Ленинграде, а в Москве тем временем сгущались идеологические тучи над ИКСИ, вызванные «ошибками идейно-теоретического характера» в «Лекциях по социологии» Ю. А. Левады. Так случилось, что «Лекции» (выпуски 20 и 21 Информационного бюллетеня ССА и ИКСИ) были изданы одновременно с первым вариантом программы проекта В. А. Ядова (выпуск 19). А в апреле 1970 г., когда первый секретарь МГК КПСС В. Гришин подписал записку в ЦК КПСС об «ошибках» Ю. А. Левады, готовился к печати второй, итоговый вариант программы Генерального проекта В. А. Ядова. Из-за ужесточения контроля над изданиями ИКСИ этой программе также был присвоен ограничительный гриф⁴.

Тревога сквозь иронию ощущалась в заключительном абзаце программы: «И с этой надеждой на что-то непредвиденное, но многообещающее в программе, и с сознанием необходимости подчиниться “программной дисциплине” мы пускаемся в путь, если, конечно, Ученый совет Института найдет, что сотрудники сектора изыскательского проекта почти за полуторагодовой срок работы сумели хотя бы сориентироваться в четырех странах света» [Соотношение ценностных ориентаций... 1970: 91].

Что и говорить, авторы умело сориентировались в исходных координатах проекта. Профессионализм программы, актуальность проблемы, четкое определение объекта и предмета, развернутая концепция и методология, большое количество апробированных в пилотажах методик обеспечили положительное решение Ученого совета Института.

Это укрепляло надежды сотрудников ИКСИ на «успех нашего безнадежного дела». Если можно продолжать исследовать проблему расхождения между ценностными ориентациями и реальным поведением советских людей в сферах труда и досуга, то можно продолжать готовить программы и по

³ Наибольший вклад в ее создание внесли авторы проектов, руководителями которых были В. А. Ядов и Б. А. Грушин; последний для сотрудников ИКСИ прочитал большой курс «Процедуры производства социологической информации».

⁴ Если первый вариант программы проекта был издан тиражом 980 экз., то второй — 100 экз., и во втором варианте на обороте титула вместо аннотации был помещен такой текст:

«К СВЕДЕНИЮ ЧЛЕНОВ УЧЕНОГО СОВЕТА

Генеральный проект «Соотношение ценностных ориентаций и реального поведения в сферах труда и досуга» издается с ограничительным грифом «Материалы к заседанию Ученого Совета ИКСИ АН СССР» и предназначается исключительно для членов Ученого Совета Института конкретных социальных исследований. Закрытый характер этого издания предполагает определенный порядок его использования. На это издание нельзя ссылаться в изданиях открытого характера до принятия этого генерального проекта Ученым Советом Института конкретных социальных исследований АН СССР. Цитирование настоящего издания допускается лишь после согласования с Институтом. Строгое соблюдение приведенных правил пользования настоящим изданием является обязательным. Категорически запрещается передавать настоящее издание лицам, не имеющим отношения к Ученому Совету Института конкретных социальных исследований».

другим острым проблемам. В том числе, убеждал я своих коллег по отделу, исследовать соотношение планируемых и спонтанных процессов в социальной организации промышленного предприятия⁵.

Итак, *per aspera ad astra* — через тернии к звездам!

Реализация программы генерального проекта потребовала от В. А. Ядова и его коллег мобилизации личных качеств, без которых нельзя было пробиться через исследовательские тернии и получить в основном согласованные научные результаты, как они представлены в итоговой книге «Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности»⁶. В ней я насчитал 14 авторов; ядро тех, кто стоял у истоков проекта, сохранилось, но часть прежних сотрудников покинула проект, а другие включились в него позднее. В книге видны следы разных подходов, оценок, выводов, некоторые из них расходились с ранее поддержанными (глава V). Видимо, уже тогда, в процессе саморазвития проекта, рождались предпосылки методологического плюрализма.

В ходе работы над проектом ключевой проблемой оказалась «неясность исходных методологических позиций и прежде всего эклектичность представлений о самой сущности личности» [Ядов 1979: 19]. Потребовалось сформировать *новую концепцию* личности, значительно расширить предмет исследования и сконструировать иные гипотезы. Центральной стала разработанная В. А. Ядовым гипотеза об иерархической структуре диспозиций личности, социальной обусловленности этой структуры и ее системном влиянии на реальное поведение. «Основная идея диспозиционной концепции состоит в том, что реальным поведением субъекта управляют не отдельные ориентации или социальные установки, но вся диспозиционная система в целом» [Там же: 160]. Обоснование и подтверждение этой гипотезы-концепции эмпирическими данными стали главными результатами комплексного исследования, признаны многими социологами и социальными психологами, вошли в учебники и хрестоматии.

Далее я намерен охарактеризовать не все результаты исследования, хотя это было бы очень интересным занятием, а только те, которые непосредственно относятся к *ценностным ориентациям* (ЦО) и их месту и роли в реальном поведении личности. Ключевым для уяснения вклада В. А. Ядова является предложенное им понимание системной природы ЦО. Первоначально ЦО считались высшим уровнем диспозиционной структуры. Но появлялось все больше данных о том, что к этому уровню следует отнести и общую направленность личности в определенные сферы деятельности. Более того, в итоге был сделан вывод: «По-видимому, общая направленность интересов личности, которая, согласно гипотезе, была определена нами как второй уровень иерархии, в действительности является ее высшим уровнем — координирует систему целевых ценностей» [Там же: 61]. В другом контексте направленность интересов характеризуется как своеобразная «ось системы ценностных ориентаций» [Там же: 81], как субъективная вовлеченность личности в различные сферы деятельности, которая организует систему ориентаций личности в социальной действительности, то есть «доминирует в структуре диспозиций» [Там же: 87]. Таким образом, общая направленность интересов личности и ее ЦО, по всей видимости, образуют «целостную подструктуру» диспозиционной системы личности; а «баланс» направленности интересов на труд и досуг «выполняет роль *внутреннего ядра* ценностно-

⁵ Надежды теплились недолго. С назначением М. Н. Руткевича директором Института отдел был расформирован, проект закрыт, а его программа сдана в архив с грифом «Для служебного пользования». Лишь 30 лет спустя ее удалось опубликовать, см.: Социальная организация промышленного предприятия: соотношение планируемых и спонтанных процессов: [Лапин 2005].

⁶ Ей предшествовала книга более прикладного характера: [Ядов 1977].

ориентационной системы личности и в этом качестве служит ведущей характеристикой ее общей жизненной позиции» [Там же: 188–189]⁷.

Продолжая эту логику рассуждений, я мог бы сказать об общей направленности интересов как о системном результате взаимодействия ценностных ориентаций личности с ее интересами — *обобщенном ценностно-ориентационном векторе целенаправленного поведения*, который регулирует выбор человеком того или иного типа (сферы и способа) деятельности.

Данные о структуре ценностей позволили более четко дифференцировать обследованных по общей направленности интересов, а возможно, и выявить противоборство двух типов направленности — на труд и на досуг. В. А. Ядов счел это «наиболее важным результатом», который побудил исследователя поставить вопрос: «В какую сторону повернется индивидуальная “ось ценностного сознания”?» [Там же: 62]. Одна только постановка такого вопроса свидетельствовала о существенном изменении состояния ценностного сознания в советском обществе за 10 лет, прошедшие после выхода в свет «Человека и его работы».

К обобщающим выводам В. А. Ядов и его коллеги пришли на основе эмпирических данных, полученных с помощью тщательно отработанных методик. Методика № 5 проекта называлась «Ценностные ориентации» и представляла собой адаптированный вариант методики американского социального психолога Милтона Рокича. По Рокичу, ценность есть устойчиво и осознанно предпочитаемое благо. В сознании различных субъектов совокупность ценностей образует иерархическую структуру: верхний, наиболее устойчивый ее слой составляют ценности-цели, стратегические самоценности или терминальные ценности. Ниже расположены инструментальные ценности или ценности-средства, качества людей, желаемые для достижения терминальных ценностей; они сильнее подвержены изменениям. Рокич выделил 36 наиболее значимых, базовых ценностей: 18 терминальных и 18 инструментальных. Во второй половине 1960-х годов по результатам опроса 1400 респондентов, которые ранжировали ценности внутри каждого типа, среди терминальных ценностей первые три места заняли мир на Земле, семья и свобода, три последних места заняли жизнь, полная удовольствий, активная, насыщенная жизнь и красота. Среди инструментальных ценностей первые три места заняли честность, высокие притязания и ответственность, а три последних — исполнительность, ум и рациональность. Подтвердилась гипотеза о большей устойчивости терминальных ценностей и их определяющей роли по отношению к инструментальным. Были также показаны особенности структуры ценностей у различных категорий населения. Результаты, опубликованные в серии статей и монографии, получили широкое признание [Rokeach 1967; Rokeach, Parker 1970; Rokeach 1973].

Методика М. Рокича отвечала задачам ленинградского исследования, поскольку позволяла получить эмпирические данные для проверки гипотезы об иерархической структуре диспозиций личности на высшем уровне этой структуры. В. А. Ядов, А. А. Гоштаус и А. А. Семенов, адаптируя эту методику к советским реалиям и конкретному предмету изучения, заменили около трети из списка ценностей. Проверке подлежала конкретная гипотеза: действительно ли ценности терминального списка воспринимаются как цели по сравнению с ценностями-средствами инструментального списка? Если да, то стабильность первых должна быть выше. Использовались два показателя стабильности: 1) индивидуальный — сохранение индивидом своих «показаний» спустя 2–3 недели; 2) групповой —

⁷ О соотношении направленности интересов на труд и на досуг в середине 1950-х годов вспыхнула дискуссия между ведущими французскими социологами. Ж. Фридман выдвинул «компенсаторную теорию», согласно которой монотонность трудовых операций стимулирует потребность в творческой деятельности в досуге. Ж. Дюмазедье утверждал, что очень часто скучная работа сочетается с таким же скучным досугом. В. В. Водзинская и В. А. Ядов, опираясь на исследование инженеров, возразили обоим и показали, что решающее значение имеют тип личности, общая направленность ее интересов и общие социальные условия деятельности [Ядов 1977: 211–225].

мера сходства средних оценок по нескольким подвыборкам из всей совокупности обследованных. Проверка по обоим показателям подтвердила выдвинутую гипотезу.

Также выявилось, что максимальную стабильность обнаруживают ценности, занимающие первые и последние места, а ценности, расположенные в середине, гораздо менее устойчивы. Это позволило предложить важный принцип интерпретации ценностных структур: выделять «системные образы» — «ядро» и «периферию», а не ранжировать и не рассматривать ценности изолированно. В ядро ценностей-целей входили мир и хорошая обстановка в стране, здоровье, семья, работа; материальная обеспеченность заняла срединное положение, а жизнь, полная удовольствий, и высокие запросы оказались на последних местах. К сожалению, авторы не представили иерархии ценностей-средств, но детально рассмотрели структуру ценностей восьми типов (таксонов⁸): «инженеры поневоле», «инженеры по призванию» и др.

В новой концепции личности проблема соотношения ценностных ориентаций и реального поведения, по сравнению с программой 1970 г., получила более широкую интерпретацию в контексте диспозиционной структуры личности. Прежде всего, оказалось, что ценностные ориентации и обобщенные социальные установки взаимосогласованы, но плохо согласуются с ситуативными социальными установками. Был также сделан вывод, что высшие диспозиционные образования больше подвержены влиянию общих социальных условий, а низшие — влиянию конкретных обстоятельств повседневной деятельности. Отсюда недалеко до вывода о рассогласовании между общими и частными условиями деятельности людей в двух основных областях жизни — в труде и досуге.

Заметим, что в книге общие социальные условия часто сводятся к условиям деятельности инженеров внутри организации, то есть как социально-профессиональной группы. Но также отмечается, что в изучаемом «частном» спектре ценностных ориентаций отражается и образ жизни общества в целом [Там же: 88–100], и тогда, соответственно, под общими социальными условиями подчас понимается и «целостный образ жизни» [Там же: 190].

На уровне целенаправленной саморегуляции действует принцип, согласно которому максимально обобщенные диспозиции (баланс направленности интересов и ценностные ориентации) лучше «управляют» поведением личности и в труде, и в досуге, а частные диспозиции лучше регулируют поступки в той конкретной области, к которой они непосредственно относятся (конкретные социальные установки в сфере труда). При этом установки на самостоятельность и исполнительность согласуются с одноименными характеристиками поведения. В целом рассогласование между диспозициями и фактическим поведением личности может обуславливаться как социальными, так и индивидуальными факторами.

Что же можно было сказать о роли ЦО в прогнозировании социального поведения личности? Г. И. Саганенко и В. А. Ядов, по их самооценке, «в первом приближении», но методически весьма детально охарактеризовали место различных диспозиций в практическом прогнозировании поведения личности. Первоначально учитывалось больше тысячи показателей, но после нескольких «уплотнений» их осталось на порядок меньше, и они были объединены в шесть блоков. Были построены сложные графы причинных связей (модели прогноза), в которых указывались коэффициенты влияния каждого показателя на другие. Однако общий результат оказался не оригинальным: практический прогноз деловитости работника лучше обеспечивают социально-ролевые факторы, чем диспозиции. Структура ЦО позволяла неплохо прогнозировать общую направленность поведения, но не конкретные поступки [Там же: 176–188].

⁸ Смысл *таксономических процедур* состоит в «выделении из большой совокупности индивидов, описываемых множеством признаков, внутренне однородных, но различающихся между собой типов, или таксонов» [Ядов 1979: 53]. Эти процедуры были выполнены Г. И. Саганенко.

Принципиальное значение сохраняет *общий вывод В. А. Ядова*: «система фиксированных диспозиций личности..., по-видимому, вообще не может полностью соответствовать социальному поведению индивидов в заданном “масштабе”, каким бы он ни был» [Там же: 194]. Я могу добавить: неполная совместимость личностно-поведенческих характеристик человека как социализированной личности и характеристик социальной организации, общества, возможность их противостояния — это фундаментальный принцип неполноты антропосоциетального соответствия, имеющий ключевое значение для понимания природы и источников развития любого социума.

Таким образом, не произошел и не мог совершиться прорыв в поисках методов прогнозирования, тем более целенаправленного преодоления противоречий между ценностными ориентациями и реальным поведением личности. Одни гипотезы получили частичное подтверждение, другие — нет. Но главный результат — создание концепции диспозиционной структуры личности, которая позволила по-новому осветить саморегуляцию социального поведения людей. Был показан системный характер ценностных ориентаций и их роли в основных сферах деятельности человека, созданы эффективные методики их эмпирического исследования. Это и послужило стимулом для дальнейшего развития социологических и социально-психологических исследований ценностных ориентаций личности, индивидуально и социально значимых ценностей. Исследования по этой теме активизировались с началом «перестройки».

В 1986 г. А. Г. Здравомыслов привлек внимание к взаимосвязи трех важнейших категорий: потребности, интересы, ценности. Человек осознает свои потребности в качестве интересов, а их восприятие с позиций ценностей порождает мотивацию действий и поступков. Историко-социологический анализ показывает, что первым сформировался классический ряд ценностей: истина, добро, красота. Затем были провозглашены идеалы равенства, свободы, справедливости. Наконец, стали утверждаться ценности труда и мира между народами. На основе проведенного анализа автор высказал гипотезу об усилении обратных связей в триаде рассмотренных категорий: о «переходе ценностей в интересы и интересов в потребности» [Здравомыслов 1986: 10]⁹.

Н. Ф. Наумова, исследуя ценностные аспекты труда, как и В. А. Ядов, выделяла «ядро» и «периферию». По ее эмпирическим данным, ядро включало доброжелательное отношение, независимость, творчество, надежное будущее, хороший заработок. «Периферию», или резерв ценностей, к которым индивид обращается реже, составили уважение людей, польза обществу, долг перед ним, не слишком тяжелый труд, профессиональное совершенствование. Реже всего ценностями выступали организаторские способности и спокойная работа [Наумова 1988; Наумова 2006].

Центр изучения социокультурных изменений (ЦИСИ ИФРАН) в 1990 г. инициировал Всероссийский мониторинг «Ценности и интересы населения России», по результатам которого раз в 4 года — в 1990, 1994, 1998, 2002 и 2006 гг. — фиксируется структура базовых ценностей, интегрирующих и дифференцирующих российское общество в условиях его трансформации¹⁰.

Данные мониторинга подтвердили иерархическую структуру базовых ценностей (7 терминальных и 7 инструментальных) и регулярно обнаруживали 4 слоя: интегрирующее ядро, интегрирующий резерв, оппонирующий дифференциал и конфликтогенную периферию. Как и в исследованиях В. А. Ядова, крайние слои более устойчивы, чем срединные, а терминальные ценности более устойчивы, чем инструментальные. Структура инструментальных ценностей быстрее меняется вслед

⁹ Т. И. Заславская откликнулась на эту книгу рецензией «Что движет человеком» (Правда. 1986. 20 мая).

¹⁰ В разработке исходной программы мониторинга (1990 г.) участвовали Г. М. Денисовский, А. Г. Здравомыслов, П. М. Козырева, В. В. Колбановский, В. Ю. Копылова, Н. И. Лапин (руководитель), Н. Ф. Наумова, В. А. Ядов; затем в ее доработку и реализацию активно включилась Л. А. Беляева.

за трансформацией социетальных условий, что облегчает индивидам адаптацию, а разнообразие их комбинаций с терминальными ценностями показывает, как разные социокультурные слои трудоспособного населения ориентируются на разные сферы занятости: в частных фирмах или на государственных предприятиях, в управленческих структурах или в системе образования и т. д. В целом за 1990-е годы повысилась роль современных ценностей, затем возник неустойчивый баланс между современными, традиционными и общечеловеческими ценностями, а в последние годы обозначился рост влияния традиционных ценностей. Эти тенденции подтверждаются и данными проводимых в 20 субъектах РФ под методическим руководством ЦИСИ исследований, в рамках которых ведется подготовка социокультурных портретов регионов.

С 2006 г. Россия стала участником Европейского социального исследования, охватывающего 25 стран. Его программа, в частности, позволяет сравнивать структуры ценностей по двум осям: сохранение — изменение, самоутверждение — выход за пределы своего «Я» (автор методики — профессор университета в Иерусалиме С. Шварц). Межстрановые сравнения позволят лучше уяснить общее и особенное в структуре и эволюции ценностей населения России.

Участники этих и других исследований с благодарностью воспринимают и используют тот вклад в исследование ценностных ориентаций личности, который внес Владимир Александрович Ядов. С него началось и продолжается системное научное исследование проблемы ценностей в России.

Сам «инвестор» по-прежнему обращается к этой теме. Во второй половине 1990-х годов В. А. Ядов с коллегами принял диспозиционную концепцию как основу для исследования солидаризации рабочих. Вновь обнаружилось существенные различия между ценностными ориентациями и готовностью к реальным действиям [Ядов 1998а].

Совсем недавно вместе с Г. Н. Соколовой (Минск) В. А. Ядов опубликовал статью «Ценностные ориентации» в словаре «Социология труда» [Ядов 2006]. Разработанную совместно с Г. И. Саганенко методику «Проективные ситуации» он включил в новое издание своей «Стратегии социологического исследования» в качестве примера проективной техники для анкетного опроса, отрекомендовав ее как «хороший способ выявить общую направленность интересов, мотивов деятельности, ценностные ориентации» [Ядов 1998b].

Актуальность изучения ценностей, ценностных ориентаций населения России не снижается. Многие фундаментальные и прикладные ее составляющие остаются неясными на возможной дорожной карте эволюции современного российского общества.

Литература

- Бердяев Н. А. 1990. Об иерархии ценностей. Цели и средства. В кн.: Бердяев Н.А. *Судьба России*. М.: Советский писатель.
- Вебер М. 1990. Мотивы социального действия. В сб.: *Избранные произведения*. М.: Прогресс.
- Грушин Б. А. 2001. *Четыре жизни России в зеркале опросов общественного мнения. Жизнь 1-я. Эпоха Хрущева*. М.: Прогресс-Традиция.
- Грушин Б. А. 2003. *Четыре жизни России в зеркале опросов общественного мнения. Жизнь 2-я. Эпоха Брежнева (Часть 1)*. М.: Прогресс-Традиция.
- Дробницкий О. Г. 1974. *Понятие морали*. М.: Наука.

- Дюркгейм Э. 1991. Ценностные и реальные суждения. Пер. с фр. А. Б. Гофмана. *Социологические исследования*. 2: 106–114.
- Заславская Т. И. 1986. Что движет человеком. *Правда*. 20 мая.
- Здравомыслов А. Г. 1986. *Потребности, интересы, ценности*. М.: Политиздат.
- Здравомыслов А. Г., Ядов В. А. 1965. Отношение к труду и ценностные ориентации личности. В кн.: *Социология в СССР*. М.: Мысль. Т. 2.
- Лاپин Н. И. (сост. и общ. ред.). 2005. *Генеральный проект ИКСИ АН СССР (1968–1973)*. М.: Academia.
- Левада Ю. А. 1969. Лекции по социологии. *Информационный бюллетень ССА и ИКСИ АН СССР*. М.: ИКСИ. Вып. 21: 66–70.
- Левада Ю. А. 2008. *Лекции по социологии*. М.: Вече.
- Наумова Н. Ф. 1988. Организация ценностей: предпочтения и резерв. В кн.: Наумова Н. Ф. *Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения*. М.: Наука; 129–135.
- Наумова Н. Ф. 2006. *Философия и социология личности*. М.: Канон+.
- Парсонс Т. 1997. *Система современных обществ*. М.: Аспект-Пресс, 1997.
- Соотношение ценностных ориентаций и реального поведения личности в сферах труда и досуга: Программа Генерального проекта / Рук. В. А. Ядов. *Информационный бюллетень ССА и ИКСИ АН СССР*. М.; Л.: ИКСИ, 1970. Вып. 19.
- Тугаринов В. П. 1960. *О ценностях жизни и культуры*. Л.: ЛГУ.
- Шубкин В. Н. 1970. Опыт социологического исследования трудоустройства и выбора профессий. В сб.: *Социологические опыты*. М.: Мысль.
- Ядов В. А. (ред.). 1977. *Социально-психологический портрет инженера: По материалам обследования инженеров ленинградских проектно-конструкторских организаций*. М.: Мысль.
- Ядов В. А. (ред.). 1979. *Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности*. Л.: Наука.
- Ядов В. А. (ред.). 1998а. *Солидаризация в рабочей среде*. М.: Ин-т социологии РАН.
- Ядов В. А. (ред.). 2006. *Социология труда: Теоретико-прикладной толковый словарь*. СПб.: Наука.
- Ядов В. А., Кон И. С. (отв. ред.). 1969. Личность и ее ценностные ориентации. Вып. 1. *Информационный бюллетень ССА и ИКСИ*. М.: ИКСИ. 19.
- Ядов В. А. 1998б. *Стратегия социологического исследования: Описание, объяснение, понимание социальной реальности*. М.: Добросвет.
- Rokeach M. 1967. *Value Survey*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press.
- Rokeach M. 1973. *Nature of Human Values*. N.Y.; L.: Free Press.
- Rokeach M., Parker S. 1970. Values as Social Indicators of Poverty and Race Relations. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 388 (1): 97–111.

НОВЫЕ КНИГИ

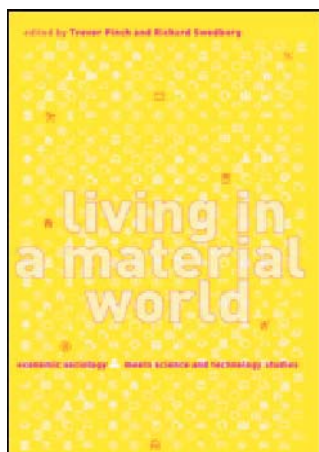
Обзор книжных новинок: западная экономическая социология — 2008

Обзор подготовлен З. В. Котельниковой

Мы предлагаем читателям обзор книжных новинок по экономической социологии, в котором публикуем краткие аннотации к зарубежным книгам, вышедшим в 2008 г. Все аннотируемые работы сгруппированы следующим образом:

- методология экономической социологии;
- неформальная экономика;
- культура и хозяйство;
- деньги и финансовые рынки;
- социология рынков;
- международные связи и глобализация;
- государство и хозяйство.

Методология экономической социологии



Pinch T., Swedberg R. (eds.). 2008. *Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies (Inside Technology)*. Cambridge, MA: The MIT Press.

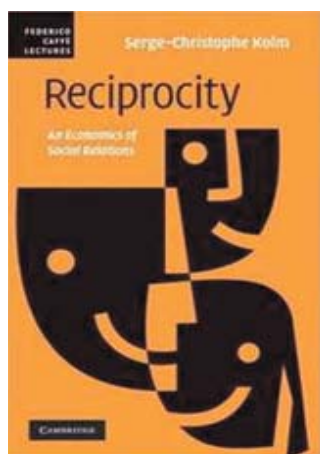
Социологи и другие представители социальных наук в целом согласны с тем, что технология играет важную роль в хозяйстве, но они также признают трудности, с которыми приходится сталкиваться в поисках понимания, в чём именно эта роль заключается и как её можно концептуализировать. Экономисты же традиционно рассматривают технологию в качестве экзогенного фактора и «чёрного ящика».

В данном сборнике, используя наработки так называемого STS-подхода (Science and Technology Studies), а также подходы экономической социологии, предпринимается попытка переосмыслить пересечение науки и технологии: предлагается взять *материальность* — идею, согласно которой в социальное существование вовлечены не только акторы, социальные отношения, но и материальные объекты — в качестве теоретической позиции для их сближения.

В книге рассматриваются как общие вопросы (например, индивидуальные агенты в сетевом хозяйстве и материальность домохозяйства в экономической истории), так и конкретные финансовые технологии

(тикер — биржевой аппарат, передающий котировки ценных бумаг; торговый зал; телефон). Кроме того, здесь представлены исследования различных форм инфраструктуры — бухгалтерия, глобальные конфигурации торговли и информационных технологий, патентное законодательство. Завершают сборник работы, изучающие влияние Интернета и информационных технологий на потребление (электронная торговля), репутационную экономику (распространение описаний продуктов онлайн) и организационные устройства (аутсорсинг IT-систем).

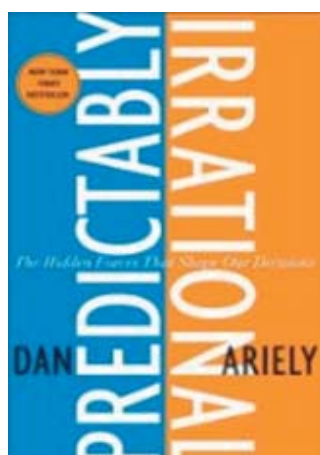
Среди авторов сборника: Элизабет Берман (Elizabeth Popp Berman), Дэниел Бойнца (Daniel Beunza), Мишель Каллон (Michel Callon), Карин Кнорр-Цетина (Karin Knorr-Cetina), Шэй Дэвид (Shay David), Томас Гиерин (Thomas F. Gieryn), Барбара Гримпе (Barbara Grimpe), Дэвид Хатерли (David Hatherly), Дэвид Леунг (David Leung), Кристиан Ликопп (Christian Licoppe), Дональд Маккензи (Donald MacKenzie), Филип Миrowsкий (Philip Mirowski), Фабиан Муньеса (Fabian Muniesa), Эдвард Ник-Ха (Edward Niekhah), Тревор Пинч (Trevor Pinch), Алекс Преда (Alex Preda), Николас Роланд (Nicholas J. Rowland), Дэвид Старк (David Stark), Ричард Сведберг (Richard Swedberg).



Kolm S.-Ch. 2008. Reciprocity: *An Economics of Social Relations (Federico Caffè Lectures)*. Cambridge: Cambridge University Press.

Реципрокность — важная часть фундамента социальных отношений. Она является основой для функционирования мирного и свободного общества, в котором существует уважение к людям и их правам. Будучи сердцевинной семейной и общинной организации, реципрокность также способствует работе рынков и организаций, предохраняя их от всевозможных провалов. Кроме прочего, на реципрокности базируется политика в целом и социальная политика в частности. И хотя важность реципрокности широко признана в социальных науках, приверженцы экономического анализа продолжают её игнорировать. Вот уже тридцать лет теоретик-экономист и моральный философ Серж-Кристоф Колям находится на передовой линии экономических исследований

глубинных аспектов обществ. В книге предлагается уникальный анализ человеческих мотивов, поведения и реципрокных отношений; даётся объяснение функционирования общества и его хозяйства, а также рассматриваются способы его улучшения. Данная книга предназначена для экономистов, социологов, философов и всех интересующихся экономикой социальных отношений и её далеко идущими последствиями.



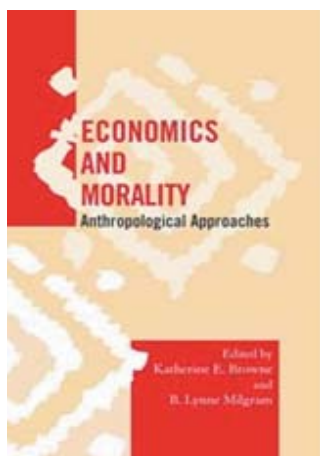
Ariely D. 2008. *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York: HarperCollins.

Свою книгу автор начинает с фундаментального наблюдения: большинство людей не знают, чего они хотят, до тех пор пока не будет определён контекст. Мы на самом деле не знаем, какой гоночный велосипед мы хотим — пока мы не увидим модель, на которой разезжает чемпион «Тур де Франс». Мы не знаем, какая акустическая система нам нравится, пока не услышим её звучание в сравнении с остальными. Мы не знаем даже, что нам делать с нашими жизнями — пока не увидим родственника или друга, который делает то, что как нам кажется, должны были делать и мы.

Иррациональное поведение — это неотъемлемая часть человеческой природы. И как обнаружил профессор Ариели, делая обзор исследований в поведенческой экономике за 20 лет, иррациональное поведение людей чаще всего оказывается предсказуемым. С опорой на психологию и экономическую теорию поведенческая экономика может пролить свет на то, к примеру, почему пациенты думают, что им становится легче, когда они принимают более дорогие лекарства; почему людям легче взять без спроса офисные принадлежности или стащить что-то из общих продуктов, чем украсть деньги из чужого кармана.

Ариели утверждает, что экономическая теория, которая основывается на предпосылке о рациональном субъекте, на самом деле должна базироваться на систематической, привычной иррациональности людей.

По мнению автора, включение в анализ ранее игнорируемых или неверно истолкованных сил (эмоций, относительности и социальных норм), которые влияют на экономическое поведение, даёт нам возможность переосмыслить мотивацию людей и их потребительский выбор, а также скорректировать экономическую и образовательную политику.



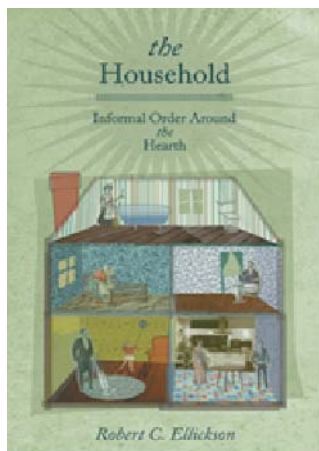
Browne K. E., Milgram B. L. (eds.) 2008. *Economics and Morality: Anthropological Approaches*. Lanham; New York; Toronto; Plymouth, UK: AltaMira Press.

В сборнике собраны результаты эмпирических исследований обществ разного типа. Их главный фокус состоит в изучении разных моделей капитализма, включая государства с экономикой благосостояния, исламские государства и неолиберальные западные государства.

Работы, вошедшие в сборник, сконцентрированы на трёх проблемах.

1. Как уживаются моральные ограничения и быстро меняющиеся локальные хозяйственные практики?
2. Как коренные движения и моральные притязания, порождённые в той или иной местности, видоизменяются в контексте капитализма?
3. Какие движения внутри корпоративных и государственных институтов пытаются вызвать доверие к себе и сформировать свою репутацию путём государственной поддержки моральных экономических практик?

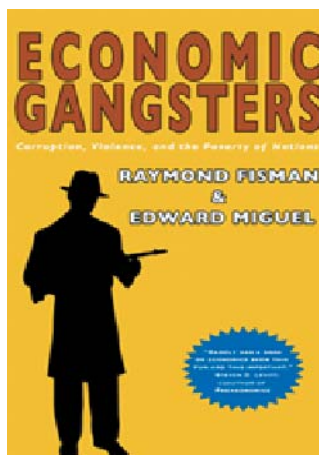
Неформальная экономика



Ellickson R. 2008. *The Household: Informal Order around the Hearth*. Princeton: Princeton University Press.

В этой книге автор исследует, как люди создают и управляют своими домашними микрокосмосами, где они могут уединиться от сумятицы большого мира. По мнению Роберта Элликсона, домохозяйство необходимо отделить от таких понятий, как брак и семья, с которыми оно тесно связано. Домохозяйство — это совокупность институциональных механизмов (institutional arrangements), формальных и неформальных, которые формируют и регламентируют отношения между собственниками и обитателями отдельного жилого пространства. Таким образом, исследование домохозяйства — это изучение распределения прав (allocation of entitlements) в некоем конкретном физическом пространстве. Члены домохозяйства (включая собственников и его обитателей) сообща управляют своим жилищным предприятием (real estate enterprise), которое позволяет им использовать ресурсы земли, капитала и труда для обеспечения крова над головой, пропитания и получения услуг. Посредством повторяющихся взаимодействий члены личного домохозяйства обычно воспроизводят множество норм, управляющих их поведением, включая обязательства обеспечивать домохозяйство ресурсами, а также права на услуги и продукцию, производимые в ходе ведения домашнего хозяйства.

Элликсон обозначает ряд фундаментальных вопросов, которые, по его мнению, требуют решения. Почему обитатели (а также собственники) домохозяйства так часто связаны между собой узами родства? Почему среднее количество жителей на одно домохозяйство со временем сокращается, особенно это характерно для XX в.? Более фундаментальный вопрос (со ссылкой на работы Рональда Коуза): почему не все взрослые живут отдельно? или наоборот: почему все не живут в одном огромном домохозяйстве? Как члены домохозяйства формируют домашний образ жизни и воспроизводят правила, которые управляют их взаимоотношениями? И какого рода правила, вероятнее всего, они будут поддерживать?



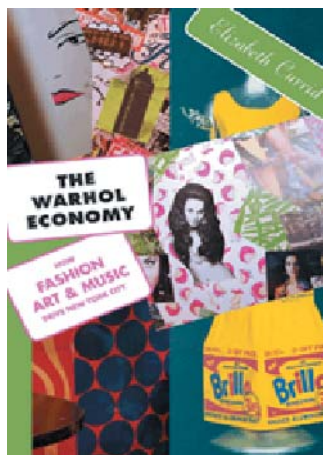
Fisman R., Miguel E. 2008. *Economic Gangsters: Corruption, Violence and the Poverty of Nations*. Princeton: Princeton University Press.

Последние 40 лет мы являемся свидетелями одного экономического чуда в человеческой истории. В 1963 г. среднестатистический житель Южной Кореи или Кении зарабатывал всего лишь несколько сотен долларов США в год. А сегодня, оглядываясь назад, мы видим, что Южная Корея, Малайзия, Тайланд и Китай начали приближаться к уровню благосостояния Европы и Северной Америки, а Бангладеш, Пакистан, Центральная Америка и большинство африканских стран, расположенных южнее Сахары, по-прежнему вязнут в болоте нищеты. Как это случилось?

Из этой истории можно извлечь много уроков. Приобретённая кенийцами независимость — плод их усердного труда — была принесена в жертву коррупции и насилию, которые оказались ключевыми для современной экономики Кении, почти неотделимыми от неё. При этом история Кении далеко не уникальна: это касается и постколониальных разорений в Индонезии, и кровавых гражданских войн Центральной Америки и Африки.

Цель этой книги — понять, какое разрушающее воздействие оказали экономические гангстеры на мировое развитие. (Чтобы оценить это проблему, представьте, какой будет жизнь, если мэром Чикаго, или ещё пуще — Президентом, станет некий крёстный отец. К сожалению, многим людям в развивающемся мире не надо напрягать своё воображение, чтобы понять, что это значит, когда у руля стоят жестокие бандиты.)

Культура и хозяйство



Currid E. 2008 *The Warhol Economy: How Fashion, Art, and Music Drive New York City*. Princeton: Princeton University Press.

Эта не просто книга о том, насколько важны и увлекательны мода, изобразительное искусство и музыка. В ней рассказывается, почему мода, искусство, музыка настолько значимы для Нью-Йорка. Хотя успех отдельных музыкантов и дизайнеров, как правило, является делом случая, можно всё же обнаружить некую закономерность: доминирующие на мировом рынке творческие силы, как правило, родом из Нью-Йорка. Почему так происходит?

Данная книга посвящена Нью-Йорку и творческим людям, которые там живут, — людям, которые, кажется, принадлежат к разным мирам, но которых сближают их творческие устремления, сходные социальные паттерны, а также общая потребность жить в Нью-Йорке. Их истории рассказывают нам об истинной природе искусства и культуры, а также о пространстве, которое населяют производители культуры и внутри которого циркулируют креативность и идеи. Это история о том, как Нью-Йорк порождает творчество и, что более важно, как творчество создаёт Нью-Йорк.

Культурная персона поп-арта Энди Уорхол лучше, чем кто-либо, служит примером этой тенденции. Он не только уловил, но также сумел выразить коллективную природу творчества: мода, живопись, кино, музыка и дизайн принадлежат не к разным сферам, а находятся в постоянной взаимосвязи. В своих работах Уорхол превратил товарные отходы и использованные вещи — будь то банки из под супа или долларовые счета — в искусство. Но он также взял на вооружение и другую ключевую идею: искусство и культура в свою очередь могут быть переведены в товарную форму — то, что он называл «бизнес-искусством» и что является центральной догмой современного творческого производства.

Деньги и финансовые рынки



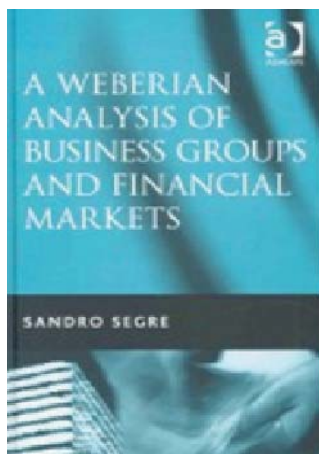
Harrington B. 2008. *Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism*. Princeton: Princeton University Press.

Хотя инвестиционные клубы существуют в США уже более ста лет (впервые американские инвестиционные клубы возникли в Техасе в 1898 г.), до 1990-х годов они не были особо распространёнными, а затем оказались основным движущим механизмом «популярных финансов».

Изначально автор задумывал провести простое исследование социальных оснований поведения инвесторов, но в итоге ему удалось сделать настоящий фотоснимок исторической и социальной трансформации: как миллионы людей оказались в плену у того, что председатель Федерального резервного банка Алан Гринспен (Alan Greenspan) назвал «иррациональным богатством».

Один из интригующих выводов, который удалось сделать автору, заключается в том, что гендерные различия в поведении инвесторов способны породить «преимущества разнообразия» (diversity premium) — разнородные в гендерном отношении группы (состоящие из мужчин и женщин) оказываются более преуспевающими в денежном отношении, чем однородные группы, состоящие только из мужчин или только из женщин.

В дополнение Харрингтон показывает, что американцы рассматривают инвестирование не только как способ получения прибыли, но и как возможность заявить о себе (to make a statement). В итоге пакеты акций стали сродни потребительским товарам, служащим одновременно утилитарным и социальным целям. Данный факт увязывает рост социально ответственного инвестирования с активизмом акционеров, понимание которого имеет значение не только для обществоведов, но также для корпоративных лидеров, государственных деятелей и миллионов американцев, планирующих свою жизнь после выхода на пенсию.

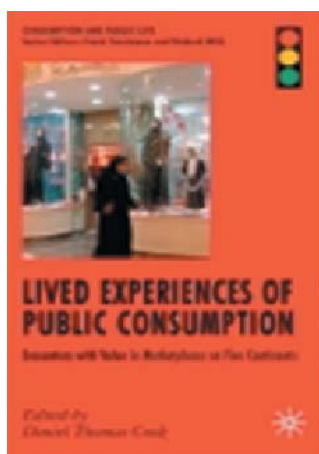


Segre S. 2008. *A Weberian Analysis of Business Groups and Financial Markets*. Surrey: Ashgate Publishing.

Начиная с 1980-х годов моральная экономика как совокупность правил, которые регулирует рыночные трансакции, является объектом многочисленных исследований и дискуссий. Классики социологии — М. Вебер, Г. Зиммель, Ф. Тённис — тоже не оставляли её без внимания. Однако Вебер в отличие от остальных фокусировался на правилах морального порядка, регулирующего работу финансовых рынков.

Данная книга призвана продемонстрировать веберовский подход к финансовым рынкам, предполагающий две модели деловых отношений: олигополию и модель свободной конкуренции. Превалирование одной модели над другой объясняет состояние конкурентоспособности на мировом рынке. Кроме прочего, автор рассматривает поведение акторов на финансовых рынках, делая обзор работ Вебера о лондонской и берлинской фондовых биржах, а также обзор исследований современных финансовых рынков.

Социология рынков

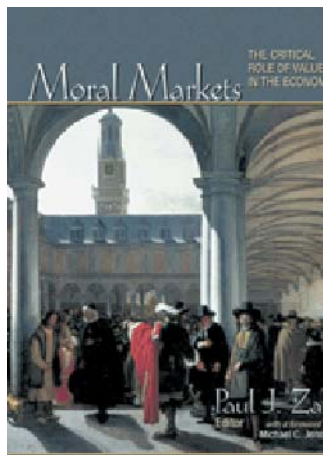


Cook D. Th. (ed.). 2008. *Lived Experiences of Public Consumption: Encounters with Value in Marketplaces on Five Continents*. Houndmills, Basingstoke Hampshire (UK): Palgrave MacMillian.

В качестве отправных пунктов для своих работ авторы этого сборника выбрали вопросы опыта, практик и материальности (embodiment) акторов и их поведения в общественных торговых местах. Все работы представляют результаты этнографических исследований, выполненных в местах организации рыночной торговли (marketplace) — в книжном магазине в Сиднее, в молле в Дубае, на ярмарке в Филадельфии и на блошинном рынке в Сантьяго (Чили).

Авторы данного сборника отвергают идею дихотомичности рынка и культуры. Вместо этого они принимают предпосылку, согласно которой рыночные

места материальны и социальны, то есть публичные обмены пространственно расположены. Кроме прочего, авторы полагают, что не существует некоего универсального рынка, рыночного поведения и мотивации, ибо они во многом определяются локальной спецификой.

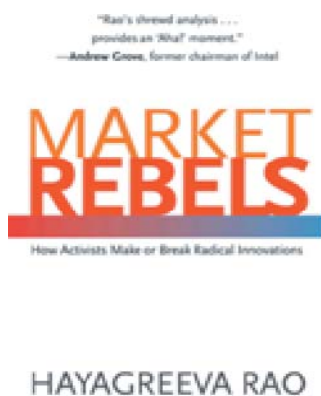


Zak P. J. (ed.). 2008. *Moral Markets: The Critical Role of Values in the Economy*. Princeton: Princeton University Press.

Современная экономическая жизнь приводится в движение беспощадной конкуренцией и необузданным эгоизмом. Так ли это? Авторы сборника «Моральные рынки», опираясь на результаты нейронаук, социальных наук, биологии, права и философии, утверждают, что современный рыночный обмен работает только потому, что большинство людей значительную часть своего времени действуют согласно моральным нормам. Определённо конкуренция и жадность являются частью экономической системы, но в книге показывается, что правила рыночного обмена со временем эволюционируют в сторону поддержки морального поведения, и что сам по себе обмен способен сделать нас более эффективными. Работы, вошедшие в сборник, фокусируются на изучении биологических оснований хозяйственной этики, связи между мора-

лью и рынками. В книге представлен принципиально новый взгляд на экономическую теорию, который по-новому устанавливает связь между ней и утверждением Адама Смита о том, что мораль имеет биологические основания.

В сборник «Моральные рынки» вошли работы: нейрoэкономиста Пола Зака (Paul Zak), экономистов Роберта Франка (Robert H. Frank), Герберта Джиниса (Herbert Gintis), Вернона Смита (Vernon Smith) (нобелевского лауреата по экономике 2002 г.), Барта Уилсона (Bart Wilson); философов Уильяма Кейсбиера (William Casebeer), Роберта Соломона (Robert Solomon); приматологов Сары Броснан (Sarah Brosnan), Франса Деваля (Frans de Waal), правоведов — профессора права Оливера Гудинафа (Oliver Goodenough), Эрина О'Хара (Erin O'Hara) и Линна Стаута (Lynn Stout); антропологов Роберта Бойда (Robert Boyd), Майкла Лэчмана (Michael Lachmann); политологов Элионор Остром (Elinor Ostrom), Дэвида Шваба (David Schwab); профессора менеджмента Ракеша Хурана (Rakesh Khurana), доктора компьютерных наук и информатики Эрика Кимбрафа (Erik Kimbrough) и писателя деловой литературы Чарльза Хэнди (Charles Handy).



Rao H. 2008. *Market Rebels: How Activists Make or Break Radical Innovations*. Princeton: Princeton University Press.

Что общего между революцией в области персональных компьютеров и рыночным провалом слуховых имплантантов? В обоих случаях мы сталкиваемся с революционными бизнес-инновациями в виде новых технологий, подрывающих существующие интересы, нормы и ценности. Они нарушают привычное технологическое движение и предлагают потребителям продукты принципиально нового уровня качества. Наиболее важные революционные инновации трансформируют социальные практики и социальные отношения, а следовательно, ставят под сомнение установленные нормы и их исходные предпосылки.

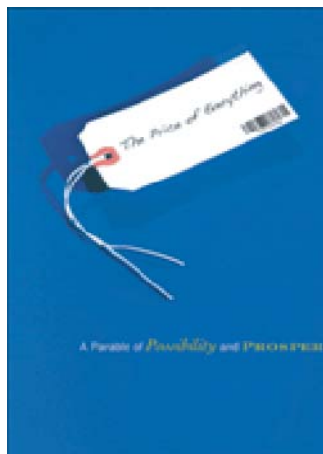
В обоих из указанных выше примеров именно рыночные революционеры, то есть активисты, нарушающие принятое статус-кво, сыграли важную роль. В первом случае это были

люди, увлечённые своим делом, выступающие против централизованной компьютерной системы, а во втором — защитники прав глухих людей, отстаивающие право на самоопределение.

Гибридная машина фирмы Toyota получила широкое распространение частично благодаря рыночным повстанцам, возглавляющим движение защитников окружающей среды, которые побудили потребителей и чиновников руководствоваться «зелеными» мотивами. И наоборот, скутеры фирмы Segway пошли ко дну из-за того, что её руководители не уделили должного внимания социальной и культурной мобилизации их целевой аудитории.

Рыночные революционеры способствуют и одновременно ограничивают революционные бизнес-инновации на рынках, а потому представляют собой потенциальную возможность и угрозу для организаций. В своей книге автор призывает нас прекратить думать как бюрократы и начать размышлять как мятежники.

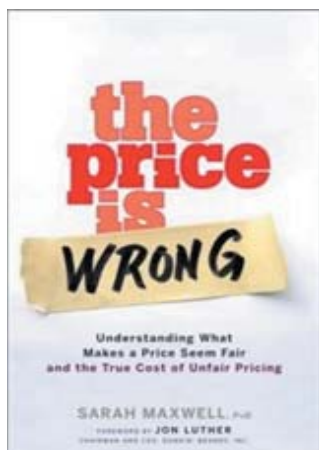
Сплочённость рыночных повстанцев возносит или потопляет революционные инновации на многих рынках, которые влияют на нашу повседневную жизнь. Мы водим машины, пьём пиво, посещаем рестораны, розничные магазины, покупаем лекарства и ценные бумаги — и все эти рынки оформляются социальными движениями.



Roberts R. 2008. *The Price of Everything: A Parable of Possibility and Prosperity*. Princeton: Princeton University Press.

Студент Стэндфордского университета, американец кубинского происхождения, талантливый теннисист Рамон Фернандес (Ramon Fernandez) выходит из себя из-за того, что расположенный поблизости мегамагазин взвинчивает цены в ночь, когда случается землетрясение. В ходе планирования студенческого протеста против вымогательских цен ритейлера, который также выступает основным донором университета, Рамон сталкивается с проректором и профессором экономики Руфь Либер (Ruth Lieber). Руфь начинает с ним разговор о ценах, благосостоянии, инновациях и их роли в нашей повседневной жизни. Руфь пытается предотвратить ущерб от возможных беспорядков, устроенных Рамоном? Или она действительно мыслит по-другому?

Поскольку Рамон впутывается в события национального масштаба, происходящие за пределами стэндфордского кампуса, его вынуждают пересмотреть всё то, что, ему казалось, он до сих пор знал. Что служит источником высокого стандарта жизни в Америке? Что движет предпринимателями и инновациями? Что поддерживает скрытый порядок, который позволяет нам выбирать карьеры и следовать нашим страстям, не боясь напороться на конфликты? Как возникает экономический порядок в условиях, когда никто за него не отвечает? Руфь даёт Рамону и читателям новый взгляд на то, как работает экономика, и какую роль играют цены в нашей повседневной жизни.



Maxwell S. 2008. *The Price is Wrong: Understanding What Makes a Price Seem Fair and the True Cost of Unfair Pricing*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

Профессор Максвелл спрашивает: «Каким образом вы узнаете, что цена справедливая?» Максвелл полагает, что понятие справедливости находится исключительно в голове покупателя. Что же такое «справедливость»? Она может зависеть, например, от таких факторов, как местные традиции. Например, в Испании считается честным взимать плату за хлеб, который посетители не заказывали, а вот для американского посетителя платить за то, что он не заказывал, считается несправедливым.

В книге приводится обзор концепций, определений и результатов исследований, касающихся теории ценообразования. Также делается краткий экскурс в историю ценообразования, начиная с Аристотеля и подробного описания теории цен XIII в.



Moss L. S. 2008. *Perspectives on Gambling, Lotteries, Wagers, and Casinos (Economics and Sociology Thematic Issue)*. Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell.

Книга состоит из набора профессионально выполненных эссе, каждое из которых посвящено азартным играм.

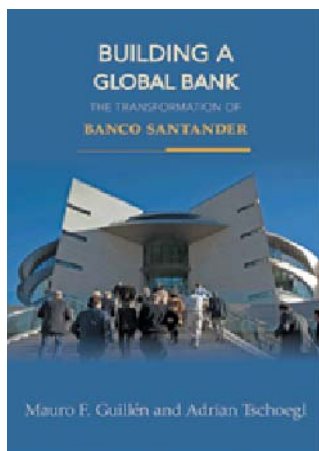
Фокусом первых двух эссе является связь достижений в развитии технологий и коммуникаций с расширением реальных практик азартных игр.

В следующем эссе раскрывается логика «двойного аукциона рынка азартных игр» (double-auction gambling market); показывается, как экспериментальные разработки в Университете Джорджа Мэйсона изменили роль букмекера, превратив его в простого брокера, отвечающего за координацию контрактов между спорщиками. Это преобразование особенно заметно в Великобритании, где онлайн-азартные игры разрешены законом.

Ещё три эссе повествуют о процветающей государственной лотерее (особенно в США). В первом наше внимание привлекается к скрытым издержкам, которые лотерея порождает. Во втором эссе приводятся эмпирические свидетельства того, что люди, которые играют в лотерею, — это не просто бедные, это бедные, которые находятся на грани нищеты. Так или иначе, лотерея символизирует билет в одну сторону, превращая его в билет «для отчаявшихся», нежели в билет для решивших поразвлечься.

Наконец, в двух заключительных работах выявляется связь между развитием казино и экономическим ростом.

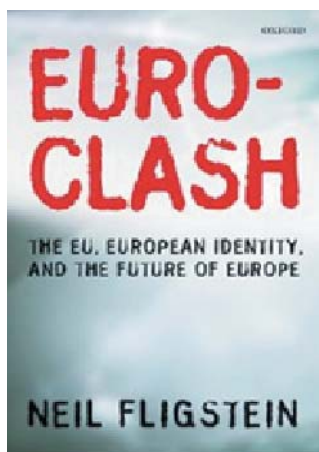
Международные связи и глобализация



Guillén M.F., Tschoegl A. 2008. *Building a Global Bank: The Transformation of Banco Santander*. Princeton: Princeton University Press.

В 2004 г. испанский банк Banco Santander купил британский банк Abbey National Bank. Эта сделка стоимостью в 15 млрд долл. США сделала Santander одним из 10 самых крупнейших финансовых учреждений в мире. В данной книге Мауро Гиллен (Mauro Guillén) и Андриан Щегл (Adrian Tschoegl) поднимают вопрос о том, как этот когда-то семейный, провинциальный банк в стране с развивающейся экономикой преобразовался в финансовую группу с более чем 66 млн клиентов на трёх континентах.

Основанный 150 лет назад в испанском портовом городе Сантандер, по имени которого он и был назван, банк сегодня является единственным в мире крупным финансовым учреждением, в котором три поколения одной семьи представляют топменеджмент и возглавляют Совет директоров. При этом Santander полностью соответствует духу нашего времени. Опираясь на богатые эмпирические данные и глубинные интервью с членами семьи и менеджерами, Гиллен и Щегл демонстрируют, как стратегические решения семьи и сложные политические, социальные, технические и экономические силы способствовали беспрецедентному превращению провинциального банка в ведущего мирового игрока.



Fligstein N. 2008. *Euroclash. The EU, European Identity, and the Future of Europe*. Oxford; New York: Oxford University Press.

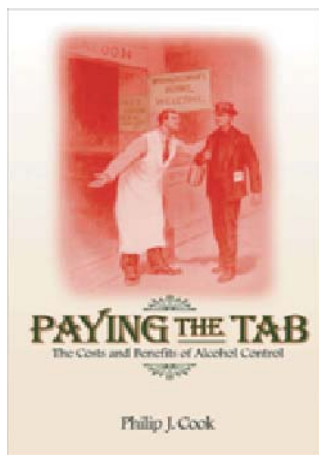
Проект рыночной интеграции Европейского союза кардинальным образом изменил экономическую деятельность в Европе: выросли объёмы торговли, были созданы новые рабочие места и реорганизован европейский бизнес. Однако изменения в хозяйстве сопровождаются кардинальными изменениями в моделях взаимодействия людей из разных обществ. В этой книге Нил Флигстин делает провокационное утверждение: эти изменения породили по-настоящему транснациональное европейское общество.

Автор исследует природу такого общества и его связь с конструируемой европейской идентичностью, попкультурой и политикой. Большинство политических конфликтов в регионе Европы разгораются между теми, кто вовлечён, и теми, кто не вовлечён в Европейское сообщество. Бизнесмены, менеджеры, высококвалифицированные специалисты, «белые воротнички», образованные люди и молодёжь — все они выиграли от европейской экономической интеграции. Эти категории людей, как правило, думают о себе как о европейцах. И наоборот, старшее поколение, бедные и менее образованные люди, «синие воротнички» выиграли гораздо меньше. Они рассматривают ЕС как вторжение в национальный суверенитет; они боятся того, что бизнес-ориентация ЕС разрушит национальные государства благосостояния. И выступают за национальную идентичность.

Однако существует третья группа людей, занимающая срединную позицию. Эти люди рассматривают ЕС преимущественно в позитивном ключе, и в основном считают себя европейцами. Но это колеблющиеся люди, которые критично относятся к будущему Европейского проекта. Если они выступят в

поддержку европейской интеграции, то политики последуют за ними. Но если они предпочтут, чтобы политики оставались приверженными своей нации, европейская интеграция будет блокирована.

Государство и хозяйство



Cook Ph. 2008. *Paying the Tab: The Costs and Benefits of Alcohol Control*. Princeton: Princeton University Press.

Алкоголь становится источником множества наслаждений, но и наносит огромный вред. В данной книге представлен всесторонний анализ этого противоречивого влияния. Автор призывает к расширению мер по сдерживанию деструктивного употребления алкоголя. В последние десятилетия предпринятые попытки сократить социальные издержки — сокращение употребления алкоголя среди молодёжи и принятие жёстких мер в отношении пьянства за рулем — были в целом эффективными, но, к сожалению, они не были доведены до конца. По мнению автора, американское правительство старательно игнорирует обширное влияние предложения на спрос и на общее равновесие.

Пиво и ликёры продаются по очень низким ценам; они слишком доступны населению, если сравнить сегодняшнюю ситуацию с ситуацией в 1950–1960-х годов.

В своём исследовании Филип Кук (Philip Cook) описывает историю попыток «возвести мораль в статус закона» (to legislate morality), демонстрирует упущенные уроки «сухого закона» и указывает на рост движения анонимных алкоголиков. Автор приводит множество научных доказательств, взятых из экономических исследований и исследований государственного здравоохранения, согласно которым повышение акцизных налогов и применение других ограничений оказываются эффективными, но недоиспользованными средствами, которые способны сократить злоупотребление алкоголем (при этом сохранив получаемое удовольствие от умеренного потребления). Алкоголь сегодня слишком дешёв, но он слишком дорого обходится всем нам.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

М. М. Соколов

Интернациональный провал постсоветской социологии: сравнение институциональных объяснений



СОКОЛОВ Михаил Михайлович — кандидат социологических наук, доцент факультета социологии и политических наук Европейского университета в Санкт-Петербурге (Санкт-Петербург, Россия).

Email: sokolovmikhail@yandex.ru

Проект реализуется Михаилом Соколовым (Санкт-Петербургский филиал ГУ ВШЭ / Европейский университет в Санкт-Петербурге при поддержке Научного фонда ГУ ВШЭ, грант № 08-01-0102).

Вопросы исследования

Лия Гринфелд пишет в своей книге об истории национализма [Greenfeld, 1992], что главной сюжетной линией российской идеологической борьбы с начала XIX в. было противостояние не между «левыми» и «правыми», как в большинстве западноевропейских стран, а между теми, кто требовал признать безусловное экономическое и моральное превосходство Запада над Россией в качестве основного политического принципа, и теми, кто требовал признать в качестве такого превосходства России над Западом. Первые, вполне закономерно, желали проведения реформ, которые не просто уподобили бы Россию Европе или США, но сделали бы её любой ценой частью «Запада» — пусть даже частью маловажной и периферийной. Вторые, разумеется, приветствовали любые реформы (или отсутствие таковых), которые позволили бы избежать этой участи. Третья, промежуточная, позиция предполагала, что Россия должна уподобиться Западу, но не для того, чтобы стать его частью, а чтобы сохранить политическую независимость от него. Общим для всех трёх было то, что Запад сохранял для России статус первичной референтной группы, приближение к или отдаление от которой служили основным критерием оценки всего происходящего внутри страны.

Вполне по Бурдье, это центральное идеологическое противостояние структурирует позиции в самых разных социальных мирах. Российская социология может служить одним из примеров. Здесь мы встречаем тех, кто считает, что российским социологам стоит на время отказаться от собственных суждений о том, что и как надо делать, и полностью перенять систему авторитетов, круг чтения, стили исследования, жанры письма и даже манеры поведения западных коллег. Суждению этих коллег в отношении того, чего стоит чья-то работа, можно доверять гораздо больше, чем суждению коллег российских, и поэтому западные степени, публикации и цитирования в западных журналах, совместные проекты с западными учёными являются го-

раздо более надёжными маркерами профессиональных достижений. На другом полюсе стоят те, кто говорят, что к западным учёным лучше вовсе не прислушиваться, поскольку Запад погряз во всех грехах сорокинской сенсуалистической цивилизации, а символы признания и гранты раздаются им российским учёным в основном для того, чтобы сбить тех с пути создания аутентичной социологии. Столкновение этих двух позиций в последние годы стало дежурным способом оживления пленарных заседаний крупных социологических мероприятий.

Как и в случае с политикой обе стороны смотрят на Запад — одна открыто, вторая украдкой — как на основного Значимого Другого, и обе живо заинтересованы в выяснении:

- существует ли для западной социологии российская, и если да, то кто и что именно видимо «оттуда»?
- что стоит за успехом в привлечении внимания западных учёных? кто преуспевает в этом и почему? где возникают самые проблематичные «узкие места»?

Исследование, о котором рапортует данный отчёт, представляло собой попытку ответить на эти вопросы социологическими методами.

Стратегия и методы

Попытки продвинуться к ответу производились параллельно на двух уровнях анализа: уровне изучения индивидуальных академических карьерных траекторий и уровне «макрокаузального» [Skocpol, Sommers, 1980] сравнения интернациональной различимости национальных дисциплинарных сообществ, таких как «польская политология» или «эстонская экономика». Гипотезы, сформулированные на микроуровне, сравнивались затем с паттернами, наблюдаемыми на макроуровне, и наоборот, корреляции между макропеременными интерпретировались в свете собранных на микроуровне данных. Для этого:

- было проведено историческое исследование появления советской/российской социологии на интернациональной сцене (с помощью индексов цитирования, сбора данных о наиболее успешных авторах из вторичных источников и интервью, анализа их карьерных траекторий и т. д.);
- для 288 национальных дисциплинарных сообществ (18 дисциплин в 16 европейских странах, которые отбирались по следующим принципам: они не должны быть англоязычными и центрами собственной «академической миросистемы», как, например, Франция) была собрана информация по нескольким показателям, характеризующим их интернациональное присутствие (число публикаций и показатели цитирования, доля крупных грантов и т. д.). Также собиралась всевозможная статистическая информация о национальных академических сообществах в этих странах (базы данных UNESCO, EuroStat, OECD): количестве учёных в них, финансировании науки, интернациональной мобильности и т. д. Кроме того, были вычислены индексы, характеризующие зависимость коммуникации в дисциплине от компетентности во владении английским языком, «естественнонаучность» и проч.;
- на основании этих данных реконструировалась конфигурация обстоятельств, делающая успех данного индивида, исследовательского коллектива или национального дисциплинарного сообщества в целом вероятным.

В плане методов сбора и анализа информации использовались:

- наукометрические показатели (индексы цитирования Web of Science Института научной информации (ISI) и Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), а также некоторые сконструированные на их основе показатели (например, индекс hardness-softness дисциплин, основанный на латуровских исследованиях науки (Stubbs, 2000));
- интернациональная и национальная статистика науки (данные UNESCO, EuroStat, OECD, РосСтата, ВАК, Института статистических исследований и экономики знаний ГУ ВШЭ и другие, института GESIS (Берлин));
- прочие статистические данные, характеризующие интеграцию национальных дисциплинарных сообществ в интернациональную науку, в частности: а) количество членов редколлегий из данной страны в реер-reviewed периодике (анализ журналов в полнотекстовых электронных базах); б) участие в интернациональных научных мероприятиях (конгрессы ассоциаций) и представленность в их правлениях; в) доли полученных грантов в рамках крупнейших программ (анализировалась статистика EU Framework Programmes 6 и 7, MacArthur Foundation, OSI и проч.);
- иные данные, необходимые для проверки гипотез исследования, например, время вступления в ЕС и НАТО, поддержка этих мер населением данной страны и отношение к ней со стороны населения ЕС, которые служили независимыми переменными при проверке гипотез о значении политической близости в установлении научных коллабораций (не подтвердившихся);
- содержательный анализ публикационной истории советской/российской социологии, информация для которого поступала из чтения соответствующих текстов, прослеживания сетей цитирования между ними и интервью с непосредственными участниками сетей;
- включенное наблюдение и неформализованное интервьюирование петербургских социологов, направленное на исследование их опыта интеракции с интернациональными изданиями и аудиториями, а также иностранных авторов, наиболее тесно вовлечённых в сотрудничество с российскими коллегами;
- в плане обработки информации использовались многомерные регрессии и индуктивно-логический метод сравнения, предложенный Чарльзом Рагином [Ragin 1987].

Некоторые предварительные результаты

Интерпретация данных исследования ещё далека от завершения, но некоторые предварительные выводы можно суммировать следующим образом.

Сравнение национальных дисциплинарных сообществ

1. Интернациональная различимость национальных дисциплинарных сообществ варьируется значительно. Так, среднее число статей, опубликованных венгерским исследователем-обществоведом в реферируемых англоязычных журналах в 1993–2008 гг., и среднее число привлечённых им цитирований составляло соответственно 1,57 и 6,67, эстонским — 1,47 и 6,54, российским — 0,20 и 0,49, словацким — 0,14 и 0,24 (для сравнения из не-постсоциалистических стран, для датского учёного — 10,05 и 54,52). Вероятность стать автором англоязычной

публикации и быть процитированным для, скажем, финского психолога превышает аналогичную вероятность для российского философа приблизительно в 150 раз. За большую часть этой вариации ответственны характеристики институциональных систем и академических культур соответствующих стран, а также особенности соответствующих дисциплин (см. ниже). Тем не менее уникальная история и социальная организация конкретных сообществ также во многом определяют их взаимодействие с интернациональной наукой (ожидания, основанные на средних для данной дисциплины и данной национальной академической системы, объясняют 0,511 и 0,613 вариаций для наблюдаемых статей и цитирований данного национального дисциплинарного сообщества соответственно).

2. Степень «естественности» данной дисциплины вполне предсказуемо влияет на её различимость: чем больше наука полагается на графики и формулы, и чем меньше — на средства естественного языка, тем меньшим препятствием для её представителей является языковой барьер (изменения R^2 в пошаговой регрессии со средним количеством цитирований в качестве зависимой переменной — порядка 0,188). Этот факт может быть отражением нескольких обстоятельств: во-первых, ограничивающей роли издержек, связанных с переходом на английский язык, во-вторых, важности «глобализированности» проблем, характерной в большей мере для естественных наук. Чем больше учёных «там» занимаются тем же, чем занимаются (или могут заниматься) учёные «здесь», тем больше шансов, что последние окажутся хорошо различимы. Ту же картину мы наблюдаем на уровне интервью. В жизни наиболее успешно публикующихся на английском российских социологов активную роль играли британские и американские учёные (например, историки сталинизма — С. Коткин (Stephen Mark Kotkin), Ш. Фитцпатрик (Sheila Fitzpatrick), М. Маколи (Mary McAuley)), которые, по словам одного из информантов, «клещами из нас тащили первые статьи». Именно наличие таких глобальных поддерживающих сетей в естественных науках, а не языковой барьер как таковой, может играть основную роль.
3. Неожиданно, размер национального академического сообщества оказался практически несущественным, не влияя ни в положительную сторону (вопреки интуитивно привлекательному предположению, что чем выше число учёных, тем больше должно быть число талантливых исследователей, которым есть, что сказать миру), ни в отрицательную (чем выше число учёных, тем сильнее тенденция ограничиваться «домашней» аудиторией), причём нет оснований и для предположения, что один эффект просто уравнивает другой. Также практически несущественно проявили себя: кумулятивный эффект уже состоявшихся публикаций (предположение состояло в том, что решающий эффект для наукометрической оценки различимости может иметь позитивная дискриминация при цитировании в пользу соотечественников); доля зарубежных источников в финансировании науки (предположение звучало так: чем важнее финансирование западными фондами, тем сильнее стимул приобретать интернациональные репутации, способные произвести на экспертов этих фондов впечатление) и политическая близость к Западу (которая оценивалась по опросным данным, сведениям о времени вступления страны в геополитические и геоэкономические альянсы, исповедуемой религии и т. д.).
4. Напротив, влияние экономического благополучия оказалось огромно: финансовые возможности исследовательских фондов в расчёте на одного исследователя из данной страны, являются лучшим существующим средством предсказать как общее количество исходящих из этой страны публикаций, так и среднее число их цитирований за рубежом (так, изменение R^2 в пошаговой регрессии с количеством статей в качестве зависимой переменной — 0,262).

5. Различные показатели институциональной интеграции в интернациональную академическую систему представляют смешанную картину. В целом уровень различимости достаточно стабилен и мало изменился для дисциплинарных сообществ в Восточной Европе в ходе трансформаций, сопровождавших крушение советского блока (коэффициент корреляции между количеством статей в 1988–1992 и 1993–2008 гг. — 0.765). Прослеживается положительная связь между уровнем студенческой миграции из данной страны и количеством поступающих из неё англоязычных статей (вопреки гипотезе «утечки мозгов», в соответствии с гипотезами «поддерживающей диаспоры» и сетевой диффузии академических стандартов), но не прослеживается связь между различимостью и долей иностранного финансирования исследований. Последнее заставляет усомниться в аргументах тех, кто предполагает, что интернациональная включённость полностью зависит от корпоративной встроенности в институты, в которых доминируют англо-американские учёные.
6. *Детальный анализ российской социологии*, бывшей основным предметом исследования, добавляет к этой картине важные нюансы, сообщающие кое-что об аспектах истории и институциональной динамике сообщества, которые могли оказать влияние на его интернациональную различимость. В рамках сбора эмпирической информации о процессах возникновения интеллектуальных репутаций были сопоставлены данные о цитировании российских социологов в отечественной и зарубежной периодике. Основные выводы этой части исследования были таковы:
7. Связь между национальной и интернациональной известностью российских учёных оказывается относительно слабой. Можно быть известным российским социологом за пределами России — и практически неизвестным массам коллег в ней, и наоборот (это подтверждают и результаты, полученные другими методами).
8. В выборе аудитории — национальной или интернациональной — наблюдается отчётливая поколенческая динамика. Рассмотрев распределение наиболее цитируемых авторов по годам рождения, мы обнаруживаем, что и в списке наиболее цитируемых в отечественной, и в списке цитируемых в англоязычной периодике наблюдается всплеск, приходящийся на поколение, появившееся на свет около 1930 г. Дальнейшая динамика, однако, различна: в первом списке за этим подъёмом следует равномерный спад, в то время как во втором списке после 1945 г. наблюдается ещё один подъём, хотя и менее выраженный, приходящийся на поколения 1945–1965 гг. рождения. Картина в целом кажется хорошо знакомой по исследованиям в социологии науки: поколение первопроходцев осваивает институциональное и интеллектуальное пространство, оставляя на долю идущих следом лишь значительно более ограниченные возможности. Поколения 1925–1935 гг. закрыли собой позиции на внутреннем социологическом рынке и, частично, также на внешнем рынке, на котором существует постоянный спрос на экспертов по «российскому случаю». На этом последнем, однако, их монополия была существенно поколеблена более молодыми коллегами, лучше освоившими «правила игры» западной науки и за счёт этого добившимися значительного признания в ней. В свою очередь, кажется, это молодое поколение оставило ещё меньше шансов будущим.

Полученные в ходе эмпирического исследования результаты в значительной степени неожиданны. Ни в интервью, ни в соответствующей нашей теме литературе не удалось найти готовых объяснений для того, что даже в минимально капиталоемких областях наиболее сильное влияние на интернациональную различимость оказывает объём финансирования исследований в пересчёте на одного исследователя, причём эта связь сохраняется при всевозможных контролях «цивилизационной» и институциональной близости.

Интерпретация этих результатов впереди, но пока представляется, что изложенные предварительные выводы укладываются в две гипотезы, предложенные автором ранее на совершенно ином материале: этнографии локального сообщества петербургских социологов. Во-первых, «бедная наука» поощряет кратковременные инвестиции в поддержание уровня жизни, которые оборачиваются для учёных затруднённой долговременных инвестиций в получение значимых результатов и создание репутации. Во-вторых, для неё свойственна регионализация «рынков идей», фактически предотвращающая интеллектуальную конкуренцию и незаметно снижающая исследовательские стандарты.

Основные публикации по результатам проекта

Соколов М. 2008. Российская социология на международном рынке идей. Опубликовано на сайте *Полит.Пу.* bilingua.org.ru/science/2008/09/10/sokolov.html

Текст, сравнивающий показатели цитирования для 25 самых цитируемых российских социологов в англоязычных (SSCI) и русскоязычных (РИНЦ) индексах за разные периоды.

Соколов М. М. 2009. Национальные и интернациональные репутации российских социологов: Наукометрический анализ. *Социологические исследования*. 1: 144–152.

Расширенная версия предыдущего текста, содержащая анализ пересечений между списками самых цитируемых социологов, их карьерными траекториями, географическим местоположением и т. д.

Соколов М. Восточноевропейские социальные науки и интернациональные «рынки идей»: Кто оказался наиболее успешен и почему? (готовится к публикации на сайте *Полит.Пу.*)

Публикация, обобщающая результаты сравнительной части исследования.

Литература

Greenfeld L. 1992. *Nationalism: Five Roads to Modernity*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Ragin Ch. 1987. *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*. Berkeley: University of California Press.

Skocpol Th., Sommers M. 1980. The Uses of Comparative History in Macrosociological Inquiry. *Comparative Studies in Society and History*. 22 (2): 174–198.

Stubbs A. 2000. Scientific Graphs and the Hierarchy of the Sciences: A Latourian Survey of Inscription Practices. *Social Studies of Science*. 30 (1): 73–94.

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

Я. М. Рощина

Социально-экономическое поведение домохозяйств

Факультет социологии Государственного университета — Высшей школы экономики, Москва, 2009



РОЩИНА Яна

Михайловна — кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой экономической социологии, старший научный сотрудник ЛЭСИ, ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: yroshchina@mail.ru

Пояснительная записка

Автор программы

Рощина Яна Михайловна, к.э.н., доцент кафедры экономической социологии ГУ ВШЭ

Цель курса

- дать представление студентам о современном экономическом подходе к поведению домашних хозяйств (теоретические модели);
- показать студентам применение и испытание этих теоретических моделей на эмпирических данных о населении современной России, дать объяснение реального экономического процесса.

Задачи курса

В рамках настоящего курса студенты должны освоить основные модели и подходы к анализу экономического поведения домохозяйств, научиться решать задачи, адекватно использовать эконометрические модели для тестирования гипотез, научиться навыкам работы с массивами эмпирических данных (преобразование файлов и переменных), самостоятельно реализовать один исследовательский мини-проект с использованием полученных знаний и опыта работы на ПК.

Требования к уровню освоения содержания курса

Требования к студентам

Курс предназначен для студентов бакалавриата четвертого курса специализации «Экономическая социология» факультета социологии ГУ ВШЭ. Необходимы знание микроэкономики, экономической социологии, экономики труда, методов многомерного статистического анализа, навыков работы с данными в программе SPSS.

Предполагается, что в ходе освоения курса студенты:

- узнают основные современные экономические теории и модели поведения домашних хозяйств;

- научатся применять эти теории (эконометрические модели) для анализа эмпирических данных;
 - освоят методологию и процедуру работы с данными RLMS на ПК с использованием программы SPSS;
- реализуют исследовательский мини-проект на базе данных RLMS с использованием эконометрических моделей;
- смогут объяснить реальные процессы в социальной экономике и поведении российских домашних хозяйств на основе изученных теорий, моделей и методов;
 - сумеют предложить рекомендации для социальной политики на основе выполненных проектов.

Формы контроля

Итоговая оценка складывается из трёх элементов:

- работа на семинарских занятиях (30%) и посещаемость (5%);
- оценка за мини-проект (35%);
- оценка за письменную экзаменационную работу (30%).

Рубежный контроль

Работа на практических занятиях

В течение первых 4 занятий (по 4 академических часа каждое) студенты выполняют задания, предлагаемые преподавателем. По итогам выполнения заданий выставляется оценка по 10-балльной шкале.

Экзаменационная работа по теоретической части курса

Письменная работа проводится в аудитории в присутствии преподавателя по завершению лекционной части курса.

Каждый вариант состоит из 7–9 вопросов по теоретической части курса, сформулированных в открытой форме. Вопросы могут быть нескольких типов: определения (например: понятие домохозяйства), раскрытие содержания и структуры (например: структура доходов), перечень предпосылок модели, графическая модель. Каждый вопрос оценивается определённым количеством баллов в зависимости от сложности вопроса, баллы за каждый вопрос указаны после формулировки вопроса.

Использование каких-либо текстов запрещается.

Время работы — 120 мин. (2 астрономических часа).

Самостоятельный мини-проект

Выполняется студентом самостоятельно на завершающих практических занятиях, а также дома. Каждый студент выполняет один мини-проект. Тема его выбирается из предложенных преподавателем в программе или обязательно согласовывается с преподавателем в случае интереса студента к другой теме.

Сдается в письменной форме за 7 дней до проставления окончательной оценки за курс.

Ориентировочный объём — 10–12 страниц.

Каждая работа включает: название, ФИО автора и номер группы, краткое обоснование темы, цели и задачи, гипотезы, объект и предмет, теоретическую основу (модель), эмпирическую модель (метод), данные (подготовка и выбор), полученные результаты. В качестве приложения приветствуются файлы синтаксиса SPSS.

Критерии оценки: адекватность теоретической и эмпирической модели (метода), трансформации данных, интерпретации полученных результатов (расчётов).

Проекты, основанные только на построении таблиц распределений и таблиц сопряжённости, оцениваются как неудовлетворительные.

Базовая учебная литература

Беккер Г. 2003. *Человеческое поведение. Экономический подход*. М.: ГУ ВШЭ.

Мужчина, женщина, семья. 1994. *THESIS*. 6.

Берндт Э. 2005. *Практика эконометрики: классика и современность*. М.: ЮНИТИ.

Anderson M., Bechhofer F., Gershuny J. (ed.). 1994. *The Social and Political Economy of the Household*. Oxford: Oxford University Press.

Becker G. 1994 (1981). *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press.

Becker G. 1976 (1978). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.

Deaton A. 1997. *The Analysis of Household Surveys*. Baltimore: John Hopkins University Press.

Kooreman P., Wunderink S. 1997. *The Economics of Household Behavior*. Basingstoke: Macmillan Press Ltd.

Schultz Th. W. (ed.) 1974. *Economics of the Family. Marriage, Children, and Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press.

Необходимые и полезные ссылки

Необходимые ссылки

RLMS — <http://www.cpc.unc.edu/rlms/>

Данные и анкеты — <http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms/data.html>

Полезные ссылки

Center for Economic and Policy Research — Working Papers (WP) http://cepr.net/pages/Publication_Page.htm

NBER — National Bureau of Economic Research — WP <http://www.nber.com/papers/>

Библиотека JSTOR — <http://www.jstor.org/browse>

Независимый институт социальной политики — публикации <http://www.socialpolicy.ru/publications/>

CED — Center for Economic Development — publications — <http://www.cid.harvard.edu/cidwp/>

World Bank — publications — <http://publications.worldbank.org/>

Institute for the Study of Labor — discussion papers — <http://www.iza.org/>

Журнал СПЕРО (Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры) — <http://spero.socpol.ru/current.shtml>

Содержание программы

Лекции

Тема 1. Основные понятия, теории и источники данных о поведении домохозяйств

Понятие домохозяйства. Отличие домохозяйства от семьи. Предмет курса — основные виды поведения домохозяйств. Различные теоретические подходы к изучению семьи и домохозяйства. Необходимость междисциплинарных исследований. Типы семей и домохозяйств. Основные функции семьи и домохозяйства.

Экономический подход к моделированию поведения домохозяйств: основные предпосылки.

Основная литература

Беккер Г. 2003. *Человеческое поведение. Экономический подход*. М.: ГУ ВШЭ. Гл. 13. Экономика семьи и макроповедение; 462–486; или Беккер Г. 1994. *Экономика семьи и макроповедение. США: экономика, политика, идеология*. М.: 1–24; или Becker G. S. 1988. Family Economics and Macro Behavior. *The American Economic Review*. 78 (1): 1–13. <http://www.jstor.org/stable/1814694>

Поллак Р. 1994. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства. Мужчина, женщина, семья. *THESIS*. 6: 50–76. <http://www.hse.ru/science/igiti/thesis.shtml>

Дополнительная литература

Антонов А. 1998. *Микросоциология семьи: методология исследования структур и процессов*. Учебное пособие. М.: NOTA BENE.

Елизаров В. В., Зверева Н. В. (ред.). 1997. *Домохозяйство, семья и семейная политика*. М.: Диалог-МГУ.

Жеребин В. М., Романов А. Н. 1998. *Экономика домашних хозяйств*. М.: Финансы.

Кабалина В., Кларк С. 1999. *Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России*. М.: РОССПЭН.

Римашевская Н. и др. 1999. *Окно в русскую частную жизнь*. М.: Academia.

- Томпсон Д. Л., Пристли Д. 1998. *Социология*. М.: Акт. Гл. 5. Домохозяйство, семья и брак.
- Bryant K., Zick C. D. 2006. *The Economic Organization of the Household*. 2nd ed. New York City: Cambridge University Press.
- McElroy M. B., Horney M. J. 1981. Nash-Bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand. *International Economic Review*. 22 (2): 333–349. <http://www.jstor.org/stable/2526280>

Тема 2. Российский мониторинг экономического положения и здоровья как эмпирическая база анализа поведения домохозяйств

Источники статистических данных о домохозяйствах. Особенности панельных исследований и методов анализа данных. База данных РМЭЗ (RLMS). Способы построения выборки. Основные разделы анкет и показатели. Возможности и ограничения исследования.

Основная литература

- Сваффорд М., Косолапов М. С., Козырева П. М. 1999. Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ): измерение благосостояния россиян в 90-е годы. *Мир России*. 3: 153–173. <http://www.hse.ru/journals/main.htm>
- Mroz T. A., Popkin V. M. 1995. Poverty and the Economic Transition in the Russian Federation. *Economic Development and Cultural Change*. 44 (1): 1–31. <http://www.jstor.org/stable/1154255>

Дополнительная литература

- Официальный сайт обследования РМЭЗ. <http://www.cpc.unc.edu/rlms>
- Социальное положение и уровень жизни населения России. Статистические сборники. М.: Росстат. (последние годы выпуска). http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/p.cmd/cs/.ce/7_0_A/.s/7_0_3D4/_th/J_0_69/_s.7_0_A/7_0_3CK/_s.7_0_A/7_0_3D4
- Baltagi B.H., Geishecker I. 2006. Rational Alcohol Addiction: Evidence from the Russian Longitudinal Monitoring Survey. *Health Economics*. 15 (9): 893–914. <http://www3.interscience.wiley.com/journal/112776597/issue>
- Baltagi B. H. 2007. On the Use of Panel Data Methods to Estimate Rational Addiction Models. *Scottish. The Journal of Political Economy*. 54 (1): 1–18. <http://www3.interscience.wiley.com/journal/118485155/issue>
- Kuhn R., Steven S. 2004. Understanding Interhousehold Transfers in a Transition Economy: Evidence from Russia. *Economic Development and Cultural Change*. 53 (1): 131–156. <http://www.jstor.org/stable/3651635>
- Ogloblin C., Brock G. 2006. Household Income and the Role of Household Plots in Rural Russia. *Applied Econometrics and International Development*. 6 (1): 59–76. <http://www.usc.es/~economet/journals1/aeid/aeid615.pdf>
- Southworth C. 2006. The Dacha Debate: Household Agriculture and Labor Markets in Post-Socialist Russia.

Rural Sociology. 71 (3): 451–78. <http://www.ingentaconnect.com/content/rssoc/rs/2006/00000071/00000003/art00004>

Tapilina V. S. 2007. How Much Does Russia Drink: Volume, Dynamics and Differentiation of Alcohol Consumption. *Russian Social Science Review*. 48 (2): 79–94.

Тема 3. Жизненный цикл домохозяйства. Заключение и расторжение брака

Демографические процессы в домохозяйствах. Жизненный цикл семьи и домохозяйства. Отделение от родителей, заключение брака, рождение детей, развод, разделение (отделение детей), смерть.

Предпосылки экономического моделирования брачного поведения. Теории «брачного рынка», «количества и качества детей» (Г. Беккер), заключение брака и оформление развода. Модели семейной нестабильности. Матричная модель мобильности семейного статуса. Эмпирические модели вероятности заключения и расторжения брака. Возможности моделирования брачного поведения на основе РМЭЗ.

Основная литература

Беккер Г. 2003. *Человеческое поведение. Экономический подход*. М.: ГУ ВШЭ. Гл. 10. Выбор партнера на брачных рынках; 382–409; или Беккер Г. 1994. Выбор партнера на брачных рынках. Мужчина, женщина, семья. *THESIS*. 6: 12–36. <http://www.hse.ru/science/igiti/thesis.shtml>

Becker G. S., Landes E. M., Michael R.T. 1977. An Economic Analysis of Marital Instability. *Journal of Political Economy*. 85 (5): 1141–1187. <http://www.jstor.org/stable/1837421>

Дополнительная литература

Малеева Т. М., Синявская О. В. (ред.). 2007. *Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе*. М.: Независимый институт социальной политики. http://www.socpol.ru/publications/#man_w2007

Рощина Я. М., Рощин С. Ю. 2007. Заключение и расторжение брака в современной России: микроэкономический анализ. *Мир России*. 4: 113–147.

Boulier V. L., Rosenzweig M. R. 1984. Schooling, Search, and Spouse Selection: Testing Economic Theories of Marriage and Household Behavior. *The Journal of Political Economy*. 92 (4): 712–732. <http://www.jstor.org/stable/1837166>

The Journal of Political Economy. 1974. 82 (2). Part 2: Marriage, Family Human Capital, and Fertility. <http://82.179.249.32:2056/stable/i331868>

Manser M., Brown M. 1980. Marriage and Household Decision-Making: A Bargaining Analysis. *International Economic Review*. 21 (1): 31–44. <http://www.jstor.org/stable/2526238>

Montgomery M. K., Trussel J. 1986. Models of Marital Status and Childbearing. *Handbook of Labor Economics*. Vol. 1. Amsterdam: North-Holland.

Mortensen Dale T. 1988. Matching: Finding a Partner for Life or Otherwise. *The American Journal of Sociology*. 94. Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the

Analysis of Social Structure: S215–S240. <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-9602%281988%2994%3C%2815%3AMFAPFL%3E2.0.CO%3B2-9>

Тема 4. Фертильное поведение семей

Мотивы рождения детей. Основные черты демографической ситуации в области рождаемости в России. Предпосылки экономического моделирования рождаемости. Модели фертильного поведения в статике и динамике. Взаимосвязь между количеством и качеством детей в семье.

Эмпирическая модель вероятности рождения ребенка: зависимая переменная и детерминанты. Детерминанты желаемого количества детей. Возможности моделирования фертильного поведения на основе базы данных РМЭЗ.

Основная литература

Шульц Т. 1994. Ценность детей. Мужчина, женщина, семья. *THESIS*. 6: 37–49. <http://www.hse.ru/science/igiti/thesis.shtml>

Becker G. S., Lewis H. G. 1973. On the Interaction between the Quantity and Quality of Children. *Journal of Political Economy*. 81 (2). Part 2: New Economic Approaches to Fertility: S279–S288. <http://www.jstor.org/stable/1840425>

Дополнительная литература

Малева Т. М., Синявская О. В. (ред.). 2007. *Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе*. М.: Независимый институт социальной политики. http://www.socpol.ru/publications/#man_w2007

Рощина Я. М. 2006. Моделирование факторов склонности семьи к рождению ребенка в России. *Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры (SPERO)*. 5. Осень—зима. http://spero.socpol.ru/docs/N5_2006-98_133.pdf

Becker G. 1976 (1978). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago press. Part 6. Marriage, Fertility and the Family. (9. An Economic Analysis of Fertility. 10. On the Interaction between the Quantity and Quality of Children. 11. A Theory of Marriage.); 169–250.

De Tray D. N. 1973. Child Quality and the Demand for Children. *The Journal of Political Economy*. 81 (2). Part 2: New Economic Approaches to Fertility: S70–S95. <http://www.jstor.org/stable/1840413>

The Journal of Political Economy. 1973. 81 (2). Part 2: New Economic Approaches to Fertility. <http://82.179.249.32:2056/stable/i332019>

The Journal of Political Economy. 1974. 82 (2). Part 2: Marriage, Family Human Capital, and Fertility. <http://82.179.249.32:2056/stable/i331868>

Leibowitz A. 1974. Home Investments in Children. *The Journal of Political Economy*. 82 (2). Part 2: Marriage, Family Human Capital, and Fertility: S111–S131. <http://www.jstor.org/stable/1829995>

Schwarz-Miller A. 1982. Human Capital as a Fertility Determinant in an Economically Developed Homogeneous Population. *Journal of Family Issues*. 3: 217–231. <http://jfi.sagepub.com/cgi/reprint/3/2/217>

Willis R. J. 1973. A New Approach to the Economic Theory of Fertility Behavior. *Journal of Political Economy*. 81 (2). Part 2: New Economic Approaches to Fertility: S14–S64. <http://www.jstor.org/stable/1840411>

Тема 5. Отдача от человеческого капитала

Понятие человеческого капитала. Доходы, образование и жизненный цикл. Профили «возраст-доход-образование». Отдача от человеческого капитала и уравнение Минцера.

Виды инвестиций в человеческий капитал. Способы измерения образования. Эмпирическая оценка отдачи от инвестиций в ЧК на основе данных РМЭЗ.

Основная литература

Беккер Г. 2003. Человеческое поведение. Экономический подход. М.: ГУ ВШЭ. Гл. 2. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки: 50–88; или Беккер Г. Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал (глава из книги Г. Беккера «Человеческий капитал»). <http://www.libertarium.ru/libertarium/69974>

Заработная плата в России: эволюция и дифференциация. 2007. М.: ГУ ВШЭ. Гл. 7. Отдача на уровни, типы и качество образования.

Дополнительная литература

Беккер Г. 2003. *Человеческое поведение. Экономический подход*. М.: ГУ ВШЭ. Гл. 3. Человеческий капитал и личное распределение времени: аналитический подход; 90–153.

Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. 1999. *Человеческий капитал в транзитивной экономике*. М.: Наука.

Зверева Н. В. 1998. Внутрисемейное воспроизводство человеческого капитала. *Вестник Моск. ун-та*. Сер. 6. Экономика. 5.

Калабихина И. Е. 1998. Гендерный фактор воспроизводства человеческого капитала. *Вестник Моск. ун-та*. Экономика. 5.

Роцин С. Ю., Разумова Т. О. 2000. *Экономика труда*. Гл. 4. Качество рабочей силы. М.: ИНФРА-М.

Роцина Я. М. 2008. *Психологические составляющие человеческого капитала как фактор экономического поведения*. Препринт WP15/2008/03. Серия WP15. Научные труды Лаборатории исследований рынка труда М.: ГУ ВШЭ. http://new.hse.ru/sites/infospace/podrazd/uvp/id/preprints/DocLib/WP15_2008_03.pdf

Сабирьянова К., Нестерова Д. 1999. *Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России*. Серия «Научные доклады» Российской программы экономических исследований EERC. 04 / 99. WP99/04R. <http://www.eerc.ru/publications/wp/browse.asp>

Becker Gary S. Human Capital. 1993. *A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. 3rd ed. Chicago: University of Chicago Press.

Griliches Z., Mason W. M. 1972. Education, Income, and Ability. *The Journal of Political Economy*. 80 (3). Part 2: Investment in Education: The Equity-Efficiency Quandary: S74–S103. <http://www.jstor.org/stable/1831252>

- Heckman J. 1976. A Life-Cycle Model of Earnings, Learning and Consumption. *The Journal of Political Economy*. 84 (4): S11–44. <http://82.179.249.32:2056/stable/pdfplus/1831101.pdf>
- Killingsworth M. 1982. «Learning by Doing» and «Investment in Training»: Two Rival Models of the Life Cycle. *Review of Economic Studies*. 49: 263–71. <http://www.jstor.org/stable/2297274>
- Mincer J., Polachek S. 1974. Family Investments in Human Capital: Earnings of Women. *The Journal of Political Economy*. 82 (2). Part 2: Marriage, Family Human Capital, and Fertility: 76–108. <http://82.179.249.32:2056/stable/1829993>
- Mincer J. 1974. *Schooling, Experience and Earnings*. New York: Columbia University Press.
- Murphy K., Welch F. 1990. Empirical Age-Earnings Profiles. *Journal of Labor Economics*. 8 (2): 202–229. <http://www.jstor.org/stable/2535096>
- Weiss Y. 1986. The Determination of Life Cycle Earnings. In: Ashenfelter O., Layard R. (eds.). *Handbook of Labor Economics*. Vol. I. Oxford, UK: Elsevier.

Тема 6. Инвестиции в человеческий капитал и доступность образования

Затраты на образование и отдача от образования. Двухпериодная модель инвестиций в человеческий капитал. Модель выбора уровня и качества образования. Модель выбора образовательного учреждения и специальности.

Инвестиции в человеческий капитал детей. Теория семейного капитала Дж. Коулмена. Понятие равенства доступа и доступности образования. Критерии равенства доступа к образованию. Барьеры доступности. Эмпирическая модель вероятности выбора уровня, качества, типа образования и специальности: переменные и проблема измерения.

Основная литература

- Coleman J. S. 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*. 94. Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure: 95–120. <http://www.jstor.org/stable/2780243>
- Behrman J.R., Pollak R.A., Taubman P. 1989. Family Resources, Family Size, and Access to Financing for College Education. *The Journal of Political Economy*. Vol. 97. No. 2. Apr.: 398–419. <http://www.jstor.org/stable/1831319>

Дополнительная литература

- Константиновский Д. А. 1999. *Динамика неравенства*. М.: Эдиториал УРСС.
- Рощина Я. М. 2004. Кому в России доступно высшее образование? В сб.: *Доступность высшего образования в России*. М.: НИСП; 72–103. <http://www.socpol.ru/publications/#dvo>
- Рощина Я. М., Другов М. А. 2002. *Выбор профессии: по любви или по расчету?* Препринт WP3/2002/04. Серия WP3. Проблемы рынка труда. М.: ГУ ВШЭ. <http://www.hse.ru/science/preprint/default.html>

- Рощина Я. М. 2006. Чьи дети учатся в российских элитных вузах? *Вопросы образования*. 1: 347–369. http://vo.hse.ru/arhiv.aspx?catid=252&z=476&t_no=477&ob_no=497
- Рощина Я. М. 2005. Дифференциация доходов и образования в России. *Вопросы образования*. 4. http://vo.hse.ru/arhiv.aspx?catid=252&z=770&t_no=771&ob_no=801
- Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. 1996. *Современная экономика труда*. Гл. 9. Инвестиции в человеческий капитал: образование и профессиональная подготовка. М.: Изд-во МГУ.
- Becker Gary S. Human Capital. 1993. *A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Third Edition. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hanushek E., Welch F. 2006. *Handbook of the Economics of Education*. Vol. 1. Oxford: Elsevier North Holland.
- Hanushek E., Welch F. 2006. *Handbook of the Economics of Education*. Vol. 2. Oxford: Elsevier North Holland. <http://www.jstor.org/stable/1829995>
- Lazear E. 1977. Education: Consumption or Production? *The Journal of Political Economy*. 85 (3): 569–598. <http://www.jstor.org/stable/1830197>
- Leibowitz A. 1974. Home Investments in Children. *The Journal of Political Economy*. 82 (2). Part 2: Marriage, Family Human Capital, and Fertility: S111–S131
- Schultz T. W. 1972. Optimal Investment in College Instruction: Equity and Efficiency. *The Journal of Political Economy*. 80 (3). Part 2: Investment in Education: The Equity-Efficiency Quandary: S2–S30. <http://www.jstor.org/stable/1831247>
- Taubman P. 1989. Role of Parental Income in Educational Attainment. *The American Economic Review*. 79 (2). Papers and Proceedings of the Hundred and First Annual Meeting of the American Economic Association: 57–61. <http://www.jstor.org/stable/1827730>

Тема 7. Инвестиции в здоровье и отдача от инвестиций в здоровье

Здоровье как человеческий капитал. Предпосылки экономического моделирования инвестиций и отдачи от здоровья. Модель инвестиций в здоровье Гроссмана. Позитивные и негативные инвестиции в здоровье. Взаимозависимость доходов и инвестиций в здоровье. Типологический анализ поведения в сфере здоровья. Эмпирическая модель отдачи от инвестиций в здоровье: переменные и проблемы измерения. Возможности моделирования спроса на медицинские услуги в базе РМЭЗ.

Основная литература

- Grossman M. 2000. The Human Capital Model. In: Culver A. I., Newhouse J. P. (eds.). *Handbook of Health Economics*. Vol. 1A.
- Grossman M. 1972. On the Concept of Health Capital and the Demand for Health. *The Journal of Political Economy*. 80 (2): 223–255. <http://www.jstor.org/stable/1830580>

Дополнительная литература

- Назарова И. Б. 2003. Здоровье российского населения: факторы и характеристики (90-е годы). *Социологические исследования*. 11.
- Рощина Я. М. 2008. *Отдача от позитивных и негативных инвестиций в здоровье*. Препринт WP3/2008/05. Серия WP3. Проблемы рынка труда. М.: ГУ-ВШЭ. http://new.hse.ru/sites/infospace/podrazd/uvp/id/preprints/DocLib/WP3_2008_05.pdf
- Сидорина С. Ю., Сергеев Н. В. 2001. Государственная социальная политика и здоровье россиян. К анализу затрат домохозяйств на здравоохранение. *Мир России*. 2. <http://www.hse.ru/journals/main.htm>
- Тапилина В. С. 2003. Социально-экономическое неравенство регионов России и здоровье населения. Экономический статус и здоровье человека. В сб.: *Россия, которую мы обретаем*. Новосибирск: Наука; 474–506.
- Chaloupka F. J., Warner K.E. 2000. The Economics Of Smoking. In: Culver A. I., Newhouse J. P. (eds.). *Handbook of Health Economics*. Vol. 1A.
- Cook P. J., Moore M. J. 2000. Alcohol. In: Culver A. I., Newhouse J. P. (eds.). *Handbook of Health Economics*. Vol. 1A.
- Cropper M. L. 1977. Health, Investment in Health, and Occupational Choice. *The Journal of Political Economy*. 85 (6): 1273–1294. <http://www.jstor.org/stable/1837427>
- Deaton A. 1999. *Inequalities in Income and Inequalities in Health*. WP 7141. NBER.
- Dustmann C., Windmeijer F. 2000. *Wages and the Demand for Health — a Life Cycle Analysis*. DP 171, IZA. http://www.iza.org/index_html?lang=en&mainframe=http%3A//www.iza.org/en/webcontent/publications/papers/papers%3Fyear%3D2000%26scroll%3Dall&topSelect=publications&subSelect=papers
- Fogel R. W. 1997. New Findings on Secular Trends in Nutrition and Mortality: Some Implications for Population Theory. *Handbook of Population and Family Economics*. Vol. 1A, Amsterdam, North Holland. Ch. 9.
- Parker D. A., Brody J. A. 1982. Risk Factors for Alcoholism and Alcohol Problems among Employed Women and Men. *Occupational Alcoholism: A Review of Research Issues*. National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism Research Monograph. 8. DHHS Pub. No. (ADM): 82–1184. Washington, DC: Supt. of Docs., U.S. Govt. Print. Off.: 99–133.
- Wolpin K.I. 1997. Determinants and Consequences of the Mortality and Health of Infants and Children. *Handbook of Population and Family Economics*. Vol. 1A. Amsterdam: North Holland. Ch. 8.

Тема 8. Предложение труда. Домохозяйства на рынке труда

Домохозяйства на рынке труда. Занятость членов домохозяйства. Простая модель предложения труда. Эмпирическая модель предложения труда: проблемы измерения переменных. Проблема смещения выборки в регрессионной модели. Модели 1 и 2 поколения, процедура корректировки смещённости выборки Хекмана. Понятие первичной и вторичной занятости. Моделирование предложения труда в сфере вторичной занятости. Использование данных РМЭЗ.

Совместное решение мужа и жены о предложении труда. Эмпирическая модель совместного решения о предложении труда. Типы моделей согласования решений.

Профессиональная и трудовая мобильность. Матрицы мобильности и эмпирические модели факторов трудовой мобильности.

Основная литература

Рощин С. Ю., Разумова Т. О. 2007. *Вторичная занятость в России: моделирование предложения труда*. Серия «Научные доклады» Российской программы экономических исследований EERC. 02/07. WP02/07R. <http://www.eerc.ru/publications/wp/browse.asp?Page=6>

Gronau R. 1976. The Allocation of Time of Israeli Women. *The Journal of Political Economy*. 84 (4). Part 2: Essays in Labor Economics in Honor of H. Gregg Lewis: S201–S220. <http://www.jstor.org/stable/1831109>

Sabirianova K. 2001. *The Great Human Capital Reallocation: A Study of Occupational Mobility in Transitional Russia*. Серия «Научные доклады» Российской программы экономических исследований EERC. 2K/11E. WP2K/11E. <http://www.eerc.ru/publications/wp/browse.asp?Page=4>

Дополнительная литература

Гимпельсон В., Капелюшников Р., Ратникова Т. 2003. *Велики ли глаза у страха? Страх безработицы и гибкость заработной платы в России*. Препринт WP3/2003/04. М.: ГУ ВШЭ. <http://www.hse.ru/science/preprint/default.html>

Капелюшников Р. И. 2001. *Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации*. М.: ГУ ВШЭ. <http://www.libertarium.ru/libertarium/10779>

Коммандер С., Емцов Р. 1998. *Характеристики безработного. Бедность в России. Государственная политика и реакция населения*. Всемирный банк, Вашингтон; 197–223.

Рощин С. Ю., Разумова Т. О. 2000. *Экономика труда*. М.: ИНФРА-М. Гл. 1. Предложение труда.

Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. 1996. *Современная экономика труда*. М.: Изд-во МГУ. Гл. 3. Спрос на труд.

Alper N. O., Morlock M. J. 1982. Moonlighting Husbands or Working Wives: An Economic Analysis. *Journal of Family Issues*. 3: 181–198. <http://jfi.sagepub.com/cgi/reprint/3/2/181>

Becker G. 1965. Theory of Allocation of Time. *Economic Journal*. 75: 493–517. <http://www.jstor.org/stable/2228949>

Cain G. G., Dooley M. D. 1976. Estimation of a Model of Labor Supply, Fertility, and Wages of Married Women. *The Journal of Political Economy*. 84 (4). Part 2: Essays in Labor Economics in Honor of H. Gregg Lewis: 179–200. <http://www.jstor.org/stable/1831109>

Gronau R. 1973. The Effect of Children on the Housewife's Value of Time. *The Journal of Political Economy*. 81 (2). Part 2: New Economic Approaches to Fertility: 168–199. <http://www.jstor.org/stable/1840419>

- Heckman J., MaCurdy T. 1980. A Life Cycle Model of Female Labour Supply. *Review of Economic Studies*. 47 (1): 47–74. <http://www.jstor.org/stable/2297103>
- Heckman J. 1993. What Have We Learned about Labor Supply in the Last 25 Years? *American Economic Review*. 83 (2): 116–121. <http://www.jstor.org/stable/2117650>
- Killingsworth M., Heckman J. 1986. Labor Supply of Women. In: Ashenfelter O., Layard R. (eds.). *Handbook of Labor Economics*. Vol. 1. Amsterdam, New York, North-Holland.
- Kolev A. 1998. *Labour Supply in the Informal Economy in Russia During Transition*. Discussion paper series. Centre for Economic Policy Research. 2024.

Тема 9. Распределение времени и домашнее производство

Модель распределения времени домохозяйств между досугом, домашним трудом и оплачиваемой работой (модель Гронау).

Модель производственной деятельности домохозяйства (модель Беккера). Преимущества домохозяйств перед одиночками — кооперация (обмен деятельностью) и внутрисемейное разделение труда.

Домашний труд и подсобное хозяйство. Роль подсобного хозяйства в России. Типы семей по обеспечению продуктами питания.

Модели адаптации домохозяйств к возрастанию занятости женщин на рынке труда.

Основная литература

- Беккер Г. 2003. *Человеческое поведение. Экономический подход*. М.: ГУ ВШЭ. Гл. 4. Теория распределения времени; 155–197.
- Gronau R. 1977. Liesure, Home production and Work — the Theory of the Allocation of Time Revisited. *The Journal of Political Economy*. 85 (6): 1099–1123. <http://links.jstor.org/sici?sici=0022-3808%28197712%2985%3A6%3C1099%3ALHPAWT%3E2.0.CO%3B2-4>

Дополнительная литература

- Барсукова С. Ю., Радаев В. В. 2000. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье. *Мир России*. 4. <http://www.hse.ru/journals/main.htm>
- Олейник А. Н. 2000. *Институциональная экономика*. М.: ИНФРА-М. Лекция № 23. Домашнее хозяйство и его типы.
- Римашевская Н. и др. 1999. *Окно в русскую частную жизнь*. М.: Academia.
- Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. 1996. *Современная экономика труда*. М.: Изд-во МГУ. Гл. 7. Предложение труда: производство в домашнем хозяйстве, семья и жизненный цикл.

- Cigno A. 1993. Home-Production and the Allocation of Time. In: Sapsford D., Tzanatos Z. (eds.) *The Economics of the Labor Market*. Basingstoke: Macmillan Press LTD. Ch. 2.
- Coverman S. 1985. Explaining Husbands' Participation in Domestic Labor. *The Sociological Quarterly*. 26 (1): 81–97. <http://www.jstor.org/stable/4106177>
- Gronau R. 1986. Home Production — A Survey. In: Ashenfelter O., Layard R. (eds.) *Handbook of Labor Economics*. Vol. I. Amsterdam; N.Y.: North-Holland.
- Hardesty C, Bokemeier J. 1989. Finding Time and Making Do: Distribution of Household Labor in Nonmetropolitan Marriage. *Journal of Marriage and Family*. 151 (1): 253–267. <http://www.jstor.org/stable/352385>
- Ishii-Kuntz M., Coltrane S. 1992. Remarriage, Stepparenting, and Household Labor. *Journal of Family Issues*. 13 (2): 215–233. <http://jfi.sagepub.com/cgi/reprint/13/2/215>
- Kamo Y. 1991. A Nonlinear Effect of the Number of Children on the Division of Household Labor. *Social Perspectives*. 34 (2): 205–318. <http://www.jstor.org/stable/1388991>
- Kamo Y. 1988. Determinants of Household Division of Labor, Resource, Power and Ideology. *Journal of Family Issues*. 9 (2): 177–200. <http://jfi.sagepub.com/cgi/reprint/9/2/177>
- McAllister I. 1990. Gender and the Division of Labor: Employment and Earning Variation in Australia. *Work and Occupations*. 17 (1): 79–99. <http://wox.sagepub.com/cgi/reprint/17/1/79>
- Nickols S. Y., Metzen E. J. 1982. Impact of Wife's Employment upon Husbands' Housework. *Journal of Family Issues*. 3 (2): 199–216. <http://jfi.sagepub.com/cgi/reprint/3/2/199>
- Pollak R. A., Wachter M. L. 1975. The Relevance of the Household Production Function and Its Implications for the Allocation of Time. *The Journal of Political Economy*. 83 (2): 255–278. <http://www.jstor.org/stable/1830922>
- Schooler C., Miller J., et al. 1984. Work for the Household: Its Nature and Consequences for Husbands and Wives. *American Journal of Sociology*. 90 (1): 97–124. <http://www.jstor.org/stable/2779328>
- Shelton B. A., John D. 1996. The Division of Household Labor. *Annual Review of Sociology*. 22: 00299–00322 <http://www.jstor.org/stable/2083433>
- Smith J. W., Beninger E. S. 1982. Women's Nonmarket Labor: Dissolution of Marriage and Opportunity Cost. *Journal of Family Issues*. 3: 251–265. <http://jfi.sagepub.com/cgi/reprint/3/2/251>
- South S. J., Spitze G. 1994. Housework in Marital and Nonmarital Households. *American Sociological Review*. 59 (2): 327–347. <http://www.jstor.org/stable/2095937>

Тема 10. Доходы домохозяйств

Ресурсы домохозяйств и их классификация. Человеческий, финансовый и социальный капитал домохозяйства. Доходы домохозяйств — понятие и измерение. Основные источники и статистика доходов. Статистика семейных бюджетов. Методика определения доходов, располагаемых ресурсов, расходов. Номинальные и реальные расходы, индекс потребительских цен. Основные тенденции в России.

Понятие душевого дохода, эквивалентного дохода. Шкалы эквивалентности. Дифференциация доходов — теоретические подходы, методы измерения, тенденции в России. Факторы, влияющие на различия в доходах домохозяйств. Подходы к изучению бедности. Мобильность по доходам и методы её анализа (Т. Богомолова).

Основная литература

Богомолова Т. Ю., Тапилина В. С. 1999. *Мобильность населения России по доходам в середине 90-х гг.* Серия «Научные доклады» Российской программы экономических исследований. 99/11. <http://www.eerc.ru/publications/wp/browse.asp>

Рощина Я. М. 2003. Финансовое поведение. Гл. 3.3. В сб.: Аврамова Е. и др. *Средние классы в России: экономические и социальные стратегии.* Моск. центр Карнеги. М.: Гендальф; 312–380. <http://pubs.carnegie.ru/russian/>

Дополнительная литература

Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению. 1998. М.: Моск. центр Карнеги.

Корчагина И., Овчарова Л., Турунцев Е. 1998. *Система индикаторов уровня бедности в переходный период в России.* Серия «Научные доклады» Российской программы экономических исследований. 98/04. <http://www.eerc.ru/publications/wp/browse.asp>

Подузов А. А., Кукушкин Д. К. 1999. Шкала эквивалентности как инструмент измерения уровня жизни. *Проблемы прогнозирования.* 1. Аннотация. http://www.ecfor.rssi.ru/0199_r_w.htm

Политика доходов и заработной платы. 2000.

Волгин Н. (ред.). 1999. *Рынок труда и доходы населения. Учебное пособие.* М.: Филинь. Гл. 9. Проблемы распределения доходов в экономических теориях; 155–168. Гл. 10. Динамика и структура денежных доходов и расходов населения; 169–185.

Сваффорд М., Косолапов М. С., Козырева П. М. 1999. Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ): измерение благосостояния россиян в 90-е годы. *Мир России.* 3: 153–173. <http://www.hse.ru/journals/main.htm>

Browning M., Bourguignon F., Chiappori P. A., Lechene V. 1994. Income and Outcomes: A Structural Model of Intrahousehold Allocation. *The Journal of Political Economy.* 102 (6): 1067–1096. <http://www.jstor.org/stable/2138780>

Champernowne D., Cowell F. 1998. *Economic Inequality and Income Distribution.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Gronau R. 1988. Consumption Technology and the Intrafamily Distribution of Resources: Adult Equivalence Scales Reexamined. *The Journal of Political Economy.* 96 (6): 1183–1205. <http://www.jstor.org/stable/1831947>

Ishikawa T. 1975. Family Structures and Family Values in the Theory of Income Distribution. *The Journal of Political Economy.* 83 (5): 987–1008. <http://www.jstor.org/stable/1830082>

Polachek S., Siebert W. S. 1993. *The Economics of Earnings*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Тема 11. Расходы домохозяйств

Понятие и классификация расходов домохозяйств. Семейное потребление и особенности структуры расходов. Эластичность основных видов потребительских расходов. Понятия потребления и сбережений. Модель межвременного выбора Фишера. Основные подходы к анализу функции потребления.

Влияние наличия и количества детей на расходы семьи. Расходы на товары длительного пользования и недвижимость. Семейные накопления и имущество.

Принятие решений о расходах: управление денежными потоками. Способы управления семейным бюджетом.

Основная литература

Рощина Я. М. 2003. Финансовое поведение. Гл. 3.3. В сб.: Аврамова и др. *Средние классы в России: экономические и социальные стратегии*. Моск. центр Карнеги. М.: Гендальф; 312–380. <http://pubs.carnegie.ru/russian/>

Heckman J. J. 1976. A Life-Cycle Model of Earnings, Learning, and Consumption. *The Journal of Political Economy*. 84 (4). Part 2: Essays in Labor Economics in Honor of H. Gregg Lewis: 11–44. <http://www.jstor.org/stable/1831101>

Дополнительная литература

Велла В. 1998. Аспекты благосостояния, связанные со здоровьем и питанием. *Бедность в России. Государственная политика и реакция населения*. Всемирный банк, Вашингтон: 107–141.

Задорин И. В., Кузина О. Е., Стребков Д. О. при участии Грибановой О. Б., Чубинец М. В. 2001. Динамика финансовой активности населения России в 1995–2001 гг. *Эксклюзивный маркетинг*. 3: 27–87. <http://www.zircon.ru/russian/publication/2/010324.zip>

Кузина О. Е. 2007. От несбережений к инвестициям: как меняются финансовые стратегии россиян. *Неприкосновенный запас*. 3: 79–87. <http://magazines.russ.ru/nz/2007/3/ku10.html>

Кузина О. Е., Рощина Я. М. 2008. *Моделирование сберегательного поведения домохозяйств России*. Отчет по проекту EERC. EP98-041R. <http://www.eerc.ru/publications/wp/browse.asp?Page=7>

Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение. 2008. М.: НИСП.

Социальное расслоение и социальная мобильность. 1999. М.: Наука.

Стребков Д. 2004. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России. *Вопросы экономики*. 2: 109–128. <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/150899>

Стребков Д. О. 2007. Модели кредитного поведения и факторы, определяющие их выбор. *Социологические исследования*. 3: 52–62.

- Browning M., Crossley T. 2001. The Life-Cycle Model of Consumption and Saving. *Journal of Economic Perspectives*. 15 (3): 3–22. <http://www.jstor.org/stable/2696554>
- Chen Y. P., Chu K. 1982. Household Expenditure Patterns: The Effect of Age of Family Head. *Journal of Family Issues*. 3: 233–250. <http://jfi.sagepub.com/cgi/reprint/3/2/233>
- Smyth D. J. 1993. Toward a Theory of Saving. In: Gaspinski J. H. (ed.). *The Economics of Savings*. Boston: Kluwer; 47–73.
- Deaton A., Muellbauer J. 1980. *Economics and Consumer Behavior*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Heckman J., MaCurdy T. 1980. Discontinuous Budget Constraints and Estimation: The Demand for Housing. *Review of Economic Studies*. 47 (1): 75–96. <http://82.179.249.32:2056/stable/pdfplus/2297104.pdf>
- Hurd M. D. 1997. The Economics of Individual Aging. In: *Handbook of Population and Family Economics*. Vol. 1B. Amsterdam: North Holland.
- Kotlikoff L. J. 1988. Intergenerational Transfers and Savings. *The Journal of Economic Perspectives*. 2 (2): 41–58. <http://www.jstor.org/stable/1942848>
- Modigliani F. 1988. The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth. *The Journal of Economic Perspectives*. 2 (2): 15–40 <http://www.jstor.org/stable/1942847>

Тема 12. Потребительское поведение

Потребительское поведение домохозяйств. Особенности потребления различных видов благ: продукты питания, услуги, одежда, товары длительного пользования, жильё. Основные тенденции потребления в России. Аддиктивное поведение и теория рациональных пристрастий (потребление алкоголя и наркотиков).

Топологические методы построения полей социального пространства (П. Бурдьё). Матричная типологическая модель потребительского поведения (А. Овсянников). Бюджет времени домохозяйства. Способы проведения досуга.

Основная литература

- Беккер Г. 2003. *Человеческое поведение. Экономический подход*. М.: ГУ ВШЭ. Гл.15. Теория рациональных пристрастий. Гл.16. Привычки, пристрастия и традиции; 519–580.
- Рощина Я. М. 2003. Финансовое поведение. Стил жизни. Гл. 3.3, 3.4. В сб.: Аврамова Е. и др. *Средние классы в России: экономические и социальные стратегии*. Моск. центр Карнеги. М.: Гендальф; 312–380. <http://pubs.carnegie.ru/russian/> (книги/новые поступления/)

Дополнительная литература

- Овсянников А. А., Петтай И. И., Римашевская Н. М. 1989. *Типология потребительского поведения*. М.: Наука.
- Патрушев В. Д. 2001. Сравнительный анализ бюджетов времени рабочих в России, США и Финляндии. *Социологический журнал*. 4. <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/sj4-01pat.html>
- Рощина Я. М. 2007. Дифференциация стилей жизни россиян в поле досуга. *Экономическая социология*. 8 (4): 23–42. http://www.ecsoc.msses.ru/data/742/587/1234/ecsoc_t8_n4.pdf
- Андреенко Ю. В., Немцов А. В. 2005. Оценка индивидуального спроса на алкоголь. *Консорциум экономических исследований и образования. Научные доклады*. 05/10. <http://www.eerc.ru>
- Арженовский С. В. 2005. Социально-экономические детерминанты курения в современной России. *Консорциум экономических исследований и образования*. 05/12. ISSN 1561–2422. <http://www.eerc.ru>
- Borenstein S., Saloner G. 2001. Economics and Electronic Commerce. *The Journal of Economic Perspectives*. 15 (1): 3–12. <http://www.jstor.org/stable/2696535>
- Bourdieu P. 1984 [1979]. *Distinction. A Social Critique of the Judgment of Taste*. Translated by R. Nice. L.: Routledge & Kegan Paul.
- Charles N., Kerr M. 1987. Just the Way It Is: Gender and Age Differences in Family Food Consumption. In: Brannen J., Wilson G. (eds). *Give and Take in Families. Studies in Resource Distribution*. London: Alien & Unwin; 155–74.
- Deaton A., Muellbauer J. 1980. *Economics and Consumer Behavior*. Cambridge University Press.
- Deaton A., Paxson C. 1998. Economies of Scale, Household Size, and the Demand for Food. *The Journal of Political Economy*. 106 (5): 897–930. <http://www.jstor.org/stable/2991489>
- Ferber R. 1973. Consumer Economics, a Survey. *Journal of Economic Literature*. 11: 1303–42. <http://www.jstor.org/stable/2721784>
- Gourinchas P., Parker J. 1999. Consumption over the Life Cycle. *NBER Working Paper 7271*. National Bureau of Economic Research. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=199309
- Gronau R. 1988. Consumption Technology and the Intrafamily Distribution of Resources: Adult Equivalence Scales Reexamined. *The Journal of Political Economy*. 96 (6): 1183–1205. <http://www.jstor.org/stable/1831947>
- Mayer T. 1978. Consumption in the Great Depression. *The Journal of Political Economy*. 86 (1): 139–145. <http://www.jstor.org/stable/1828764>

Тема 13. Домохозяйство в обменной деятельности. Семейная политика

Перераспределение ресурсов внутри семьи и между семьями. Теории межсемейного обмена и реципрокности. Семейные сети. Частные трансферты. Доноры и акцепторы. Эмпирическая модель факторов направленности и интенсивностей межсемейных обменов. Возможности базы РМЭЗ.

Социальные трансферты. Семейная политика. Поддержка бедных семей. Пенсионные системы и модели выхода на пенсию.

Основная литература

Гладникова Е. В. 2007. Межпоколенные трансферты: направление, участники и факторы, их определяющие. *Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры (SPERO)*. 7. http://spero.socpol.ru/docs/N7_2007-125-148.pdf

Goldberger A. S. 1989. Economic and Mechanical Models of Intergenerational Transmission. *The American Economic Review*. 79 (3): 504–513. <http://www.jstor.org/stable/1806859>

Дополнительная литература

Барсукова С. Ю. 2003. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара. *Мир России*. 2003. 2: 81–122. http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol03_2/bars.pdf

Градосельская Г. 1999. Социальные сети: обмен частными трансфертами. *Социологический журнал*. 1–2. <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/sj99-grado.html>

Елизаров В. В. 1995. Семейная политика в СССР и в России. *Семья в России*. 1–2.

Кокс Д., Эзер З., Хименес Э. 1998. Экономическая поддержка семьи со стороны частных лиц в период перехода к рыночной экономике. *Бедность в России. Государственная политика и реакция населения*. Всемирный банк, Вашингтон: 251–293.

Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности. 2004. Препринт ГУ ВШЭ, http://www.hse.ru/science/preprint/WP4_2004_02.pdf

Малеева Т. М., Зубаревич Н. В., Ибрагимова Д. Х. и др. 2007. *Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х*. М.: Независимый институт социальной политики. <http://www.socpol.ru/publications/#socpol2007>

Малеева Т. М., Синявская О. В. (ред.). 2007. *Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе*. М.: Независимый институт социальной политики. http://www.socpol.ru/publications/#man_w2007

Фадеева О. П. 1999. Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в российском селе. В сб.: Шанин Т. (ред.) *Неформальная экономика: Россия и мир*. М.: Логос; 183–218.

Attias-Donfut C., Ogg J., Wolff F. 2005. *European Patterns of Intergenerational Financial and Time Transfers*. http://www.sc-eco.univ-nantes.fr/~fcwolff/wolff/eja_H_20.pdf

Cheal D. 1983. Intergenerational Family Transfers. *Journal of Marriage and the Family*. 45 (4): 805–813

Cox D. 1990. Intergenerational Transfers and Liquidity Constraints. *The Quarterly Journal of Economics*. 105 (1): 187–217. <http://www.jstor.org/stable/2937825>

Kotlikoff L. J. 1988. Intergenerational Transfers and Savings. *The Journal of Economic Perspectives*. 2(2): 41–58. <http://www.jstor.org/stable/1942848>

- Kuhn R., Stillman S. 2002. *Understanding Interhousehold Transfers in a Transition Economy: Evidence from Russia*. Institute of Behavioral Science. Population Aging Center. Working Paper PAC, 2002–0003.
- LaFerrere A., Wolff F. 2006. Microeconomic Models of Family Transfers. Version 2.3 for chapter 11. In: Kolm S.C., Mecier-Ytier J. (eds.). *Handbook on the Economic on Giving, Reciprocity and Altruism*. Amsterdam: North Holland. <http://www.sc-eco.univ-nantes.fr/~fcwolff/wolff/chapt11.pdf>
- Modigliani F. 1988. The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth. *The Journal of Economic Perspectives*. 2 (2): 15–40. <http://www.jstor.org/stable/1942847>
- Rosenzweig M., Wolpin K. 1993. Intergenerational Support and the Life-Cycle Incomes of Young Men and Their Parents: Human Capital Investments, Coresidence, and Intergenerational Financial Transfers. *Journal of Labor Economics*. 11 (1). Part 1: Essays in Honor of Jacob Mincer: 84–112. <http://www.jstor.org/stable/2535185>

Практические занятия

Тема 14. Основы работы с базой данных RLMS

Знакомство с полной базой данных RLMS. Семейная и индивидуальная анкеты. Идентификаторы. Агрегирование индивидуальных данных в семейный файл. Присоединение семейных параметров к индивидуальным файлам.

Формирование файла по данным за ряд лет (панель). Проблема сопоставимости данных разных лет. Работа с файлами по семейной анкете. Чистка данных. Перекодирование и формирование новых переменных. Региональные переменные.

Тема 15. Данные о доходах и расходах семей

Показатели доходов и заработной платы в базе данных. Региональные дефляторы и расчёт показателей реального дохода. Формирование суммарных показателей. Сравнение показателей и оценка расхождений. Расчёт показателей душевого дохода с различными коэффициентами. Квентильные и децильные группы доходов. Сравнение с прожиточным минимумом по регионам.

Расчёт агрегированного показателя расходов. Сравнение показателей расходов и доходов. Расхождения. Основные направления доходов и расходов — типологический анализ. Функция потребления.

Тема 16. Данные файлов по индивидуальным анкетам

Формирование панельных файлов по индивидуальным анкетам. Разделы индивидуальных анкет — работа, здоровье, бюджет времени, здоровье женщин, детская анкета.

Формирование агрегированных переменных — семейных характеристик для индивидов и показателей для файла по семьям на основе индивидуальных данных.

Тема 17. Реализация мини-проектов

Программа и написание мини-проекта: проблема, цель и задачи, теоретическая основа, тестируемая гипотеза, методология, эмпирическая модель, полученные результаты и выводы, практические рекомендации на основе исследования.

Тема 18. Интерпретация результатов анализа данных. Панельные методы анализа данных

Анализ результатов, полученных в ходе факторного и кластерного анализа в программном пакете SPSS. Методы регрессионного анализа особенности их применения для различных видов зависимой переменной (логистическая регрессия, logit, probit, tobit, мультиномиальная регрессия).

Формирование файлов данных для работы с пакетом STATA. Две формы представления панельных данных. Процедуры трансформации.

Регрессионный анализ для панельных данных: фиксированный и случайный эффекты. Панельные методы для дихотомической зависимой переменной (logit, probit). Тесты. Интерпретация результатов.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины

1. Темы письменных работ (мини-проектов на практических занятиях)

1. Регрессионный анализ факторов, влияющих на:

- вероятность заключить брак в следующем году;
- вероятность расторгнуть брак в следующем году;
- вероятность родить ребёнка в следующем году;
- количество детей, рождённых женщиной к определённому возрасту;
- уровень душевых доходов семьи;
- расходы семьи на услуги, питание;
- наличие частных трансфертов семьи (доноры, акцепторы, и т. д.);
- объёмы частных трансфертов семьи (входящие, исходящие, сальдо);
- наличие у семьи подсобного хозяйства (для городских семей);
- нисходящую и восходящую мобильность по доходу — для индивидов и семей;
- вероятность поступления ребёнка в вуз;

- расходы семьи на образование;
- расходы индивида на медицинские услуги;
- уровень здоровья;
- потребление алкоголя, табака индивидом (модель с лагом по потреблению прошлого года).

2. Типологический анализ (методы факторного и кластерного анализа):

- домашнего производства продуктов питания (в ЛПХ);
- семей по структуре источников доходов (сравнение разных лет, кроме последней волны);
- семей по вовлечённости в процессы обмена (частные трансферты);
- структуры потребления семей (сравнение разных лет, кроме последней волны);
- демографической структуры семей;
- структуры питания домохозяйств;
- структуры имущества домохозяйств;
- участие супругов в домашнем труде (1994–1998 и 2006–2007 гг.).

3. Эмпирическая оценка моделей:

- мобильности индивидов по доходам;
- профиль «доход-возраст-образование» — динамика по раундам и интерпретация изменений;
- модель предложения труда — наличие работы (для трудоспособного возраста);
- модель предложения труда (количество часов работы на первом месте);
- модель предложения труда для женщин (количество часов работы);
- предложение труда при вторичной занятости (наличие второй работы или количество часов);
- уравнения Минцера относительно отдачи от человеческого капитала;
- зависимости доходов человека от позитивных и негативных инвестиций в здоровье (в предыдущие раунды).

2. Примерные вопросы письменного экзамена по теоретической части

1. Понятие домохозяйства. Отличие домохозяйства от семьи. Типы семей и домохозяйств.
2. Функции семьи и домохозяйства.
3. Экономические и социологические теории семьи и домохозяйства. Источники статистических данных о домохозяйствах.
4. База данных RLMS. Особенности панельных исследований и методов анализа данных.
5. Жизненный цикл семьи и домохозяйства.
6. Основные предпосылки экономического моделирования брачного поведения. Модели «брачного рынка», заключение брака и оформление развода.
7. Эмпирические модели заключения и расторжения брака: зависимая переменная и детерминанты.
8. Основные выводы теории браков и разводов Г. Беккера.
9. Основные предпосылки экономического моделирования фертильного поведения.
10. Мотивы рождения детей.
11. Обоснование взаимосвязи между «количеством и качеством детей в семье».
12. Модели фертильного поведения в статике и динамике.
13. Эмпирическая модель вероятности рождения ребёнка: детерминанты.
14. Теория человеческого капитала. Доходы, образование и жизненный цикл. Профили «возраст-доход-образование».
15. Способы измерения инвестиций в человеческий капитал.
16. Отдача от человеческого капитала и уравнение Минцера: зависимая переменная и детерминанты.
17. Модель инвестиций в человеческий капитал: предпосылки и выводы. Критерий эффективности инвестиций.
18. Инвестиции в человеческий капитал детей. Теория семейного капитала Дж. Коулмена.
19. Доступность образования и барьеры равенства в доступе к образованию.
20. Эмпирическая модель выбора уровня и качества образования, типа учебного заведения, специальности: зависимые переменные и детерминанты.
21. Модель инвестиций в здоровье Гроссмана: основные предпосылки и выводы.
22. Взаимозависимость доходов и инвестиций в здоровье. Позитивные и негативные инвестиции в здоровье.

23. Эмпирическая модель отдачи от инвестиций в здоровье: зависимая переменная и детерминанты.
24. Простая модель предложения труда. Предпосылки и основные выводы.
25. Эмпирическая модель предложения труда: зависимая переменная и детерминанты. Проблемы измерений и оценки.
26. Предложение труда женщин и смещённые оценки регрессионной модели. Модели 1 и 2 поколения, процедура Хекмана.
27. Совместное решение мужа и жены о предложении труда. Типы моделей согласования решений.
28. Понятие первичной и вторичной занятости. Моделирование предложения труда в сфере вторичной занятости.
29. Модели профессиональной и трудовой мобильности.
30. Модель распределения времени домохозяйств между досугом, домашним трудом и оплачиваемой работой (модель Гранану).
31. Модель производственной деятельности домохозяйства (модель Беккера). Преимущества домохозяйств перед одиночками — кооперация (обмен деятельностью) и внутрисемейное разделение труда.
32. Модели адаптации домохозяйств к возрастанию занятости женщин на рынке труда.
33. Эмпирическая модель предложения домашнего труда. Проблемы измерения и оценки.
34. Ресурсы домохозяйств и их классификация. Человеческий, финансовый и социальный капитал домохозяйства.
35. Доходы домохозяйств — понятие и измерение. Основные источники и статистика доходов. Методика определения доходов, располагаемых ресурсов, расходов.
36. Номинальные и реальные расходы, индекс потребительских цен.
37. Понятие душевого дохода, эквивалентного дохода. Шкалы эквивалентности и способы их построения.
38. Дифференциация доходов — теоретические подходы, методы измерения. Факторы, влияющие на различия в доходах домохозяйств.
39. Мобильность семей и индивидов по доходам и методы её анализа.
40. Понятие и классификация расходов домохозяйств. Семейное потребление и особенности структуры расходов. Эластичность основных видов потребительских расходов.
41. Понятие потребления и сбережений. Модель межвременного выбора Фишера. Основные подходы к анализу функции потребления.

42. Принятие решений о расходах: управление денежными потоками. Способы управления семейным бюджетом.
43. Модели аддиктивного поведения и их эмпирическая оценка.
44. Матричная типологическая модель потребительского поведения.
45. Топологические методы построения полей социального пространства.
46. Бюджет времени домохозяйства.
47. Теории межсемейного обмена. Частные трансферты. Доноры и акцепторы.
48. Эмпирические модели частных трансфертов.

КОНФЕРЕНЦИИ

Е. Г. Новикова

X Международная научная конференция ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества

7–9 апреля 2009 г., Москва, Россия



НОВИКОВА Елена Геннадьевна — корреспондент Новостной службы портала ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: enovikova@hse.ru

7–9 апреля 2009 г. в Москве прошла X Международная научная конференция ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. Хотя вполне очевидно, что в этот раз конференция была посвящена проблемам экономического кризиса и путям выхода из него.

Так, на пленарных заседаниях конференции обсуждались две основные темы, связанные с механизмами и прогнозами преодоления финансового кризиса, как в России, так и во всём мире: «Производительность и человеческий фактор» и «Мировой экономический кризис и роль России в его преодолении».

Кризисный антураж

Кризису были подчинены не только темы выступлений, но и сама конференция. Так, впервые все мероприятия конференции, включая пленарные заседания, проходили на территории ГУ ВШЭ. Министры и прочие представители власти, которые всегда не обделяли «Вышкинскую» конференцию своим вниманием, в этот раз сосредоточили внимание на борьбе с кризисом — вырваться из этой борьбы и выступить на конференции смогли не многие.

После чёрной полосы всегда следует...

Казалось бы, тема первого пленарного заседания — «Производительность и человеческий фактор», — далека от кризиса. Действительно, по словам Е. Ясина, задумывалась она ещё год назад, когда о кризисе никто и не помышлял. Тему решили не менять, хотя новая экономическая ситуация, конечно же, сместила акценты.

Кроме того, кризис когда-нибудь закончится. Как показывает мировая практика, сменится он экономическим подъёмом. Так что же ждёт Россию после кризиса?

Предполагается, что в 2017 г. произойдет сокращение численности населения в трудоспособном возрасте на 9,7 млн человек при умеренном притоке мигрантов. За год сокращение численности работников, таким образом, будет равняться примерно 1%. Ожидаемый

рост основного капитала будет примерно такой же, ибо доступ к капиталу будет не таким лёгким, как в последнее десятилетие, и для достижения прежних темпов роста экономики будет необходим рост производительности не менее 6% в год.

Эти показатели, которые указаны в Концепции долгосрочного развития РФ до 2020 года, утверждённой Правительством России, по словам Ясина, очень амбициозны. «Но наши оценки показывают, что максимум ожидаемого роста ВВП при прежних темпах роста производительности не превысит 4–4,1%. С большой вероятностью темпы роста будут ещё ниже, и нам серьёзно надо думать о тех факторах, которые могут быть задействованы для роста производительности России»¹.

В борьбе с кризисом все ли средства хороши?

Второе пленарное заседание было посвящено методам борьбы с мировым экономическим кризисом.

Каждый выступающий вспоминал свой доклад на прошлогодней конференции. Так, помощник Президента РФ Аркадий Дворкович напомнил, что ещё год назад на этой же конференции обсуждался рост российской и глобальной экономики. А сегодня глобализация экономики и финансовых рынков привела к тому, что кризис ипотечного кредитования в отдельно взятой стране (США) затронул буквально всех.

Все страны реагируют на кризис по-разному, но есть и общее. Везде на борьбу с кризисом выделяются огромные деньги. Этим правительства разных стран пытаются компенсировать падение потребительского спроса. Но вопросы о том, насколько эти меры окажутся эффективными, приведут ли они к росту экономики, пока остаются открытыми. Сейчас можно говорить лишь о том, что принятые меры способны обеспечить отсутствие сильного падения, но никак не рост спроса во II квартале 2009 г.

Различия же в борьбе с кризисом связаны с отличающимися стартовыми условиями отдельных стран. В развитых странах понижают процентную ставку. Для переходных экономик характерна инфляция и рост процентных ставок. Россия не исключение. У нас сохранение устойчивости платёжного баланса возможно только за счёт снижения эффективного курса рубля. Не многие страны пошли на снижение курса национальной валюты. В среднем снижения составили от 15 до 50%. Россия — у верхней границы этого интервала. Что позволило повысить конкурентоспособность российских товаров, сохранить положительный торговый баланс. Но процентные ставки у нас слишком высоки. Пока что резкое повышение процентных ставок давало возможность снизить привлекательность вложений в долларовые активы, однако по таким заоблачным ставкам деньги в кредит можно брать только под проекты с «запредельной рентабельностью».

А. Дворкович отметил, что в отношении банковской системы Россия, по сути, использует те же механизмы и меры, что и другие страны.

Наибольшие средства у нас выделяются именно банкам, а не напрямую предприятиям. Г-н Дворкович особо подчеркнул, что речь идёт не о помощи банкам, а о поддержке функционирования финансовой системы.

Бюджет принимался из расчёта, что баррель нефти будет стоить 90 долл. США, поэтому в начале этого года необходимость его пересмотра стала очевидной. Сейчас в бюджет заложили цену 41 долл. США за баррель. И хотя пока правительство чётко угадывало с ценой, А. Дворкович признался, что «цена на нефть может оказаться любой».

¹ Подробнее о первом пленарном заседании см. <http://www.hse.ru/news/recent/7009963.html>

Расходы бюджета увеличены в первую очередь на капитализацию банков, на поддержку людей (повышение социальных выплат, программы занятости), на прямую поддержку реального сектора экономики.

Помощник Президента подчеркнул, что краткосрочные меры не отменяют необходимости реализации всего того, что было задумано до кризиса, в частности речь идёт о повышении производительности труда и энергоэффективности.

Тему поддержки финансовой системы в условиях кризиса продолжил председатель правления Сбербанка России Герман Греф.

Кризис недоверия, который разразился на мировом финансовом рынке осенью 2008 г., к 2009 г. практически пройден. Но риски из финансового сектора переключались в сектор реальный — финансовый кризис превратился в экономический. В России же, по словам Г. Грефа, банковского кризиса как такового пока и не было, потому что «наши банки практически не пользуются производными финансовыми инструментами». В нашу банковскую систему кризис придёт из реального сектора экономики, и в этом принципиальное отличие между ситуацией в нашей стране и в западных государствах.

Ответить на вопрос о длительности кризиса можно, сопоставив его с кризисами минувшими.

По мнению Г. Грефа, из анализа прошлых кризисов видно, что средний период восстановления экономики в 2 раза длиннее периода её падения. Все кризисы на удивление схожи — как правило, им предшествует бурный экономический рост. Кроме того, мировой опыт показывает, что пока не решена проблема банковского сектора, восстановление экономики практически невозможно.

Одна из текущих тенденций в российском банковском секторе — это резкое снижение портфеля кредитования. Но опыт других стран свидетельствует, что остановить снижение кредитов невозможно, да и не нужно. Так как попытки эти перекачивают риски реального сектора на банковскую систему. По выражению докладчика: «Что само не стоит, долго поддерживать не удастся».

«Поддержка банков — мера не популярная, но совершенно необходимая», — сказал Г. Греф. Он отметил, что ближайшая серьёзная проблема, с которой столкнётся российская банковская система, — это проблема «плохих долгов». На начало марта, согласно официальной статистике, объём просроченной задолженности по кредитам у нас затрагивает 3,3% кредитов. По сравнению со странами, похожими на Россию, цифры пока оптимистичные. Но оценка эта может быть занижена, так как в России учитывается только сумма просрочки, в то время как международная система учитывает всю сумму просроченного кредита.

Решить проблему «плохих долгов» можно с помощью капитализации банков. Кроме того, банки наращивают собственные резервы. Впереди всех по этому показателю в России МДМ-банк и Альфа-банк. Сбербанк, по словам г-на Грефа, также стремится увеличить резервы, «закачав туда всю прибыль IV квартала 2008 и I квартала 2009 гг.».

На вопрос из зала о том, не следует ли России поискать инновационный путь по выходу из кризиса, а не просто копировать «западные пути», Г. Греф ответил, что «поиск третьего пути часто ведётся из-за того, что мы не знаем первые два». Сейчас более эффективно взять всё лучшее из мировой практики и реализовать это у нас, а не искать собственные пути. А об инновациях уместнее думать в период развития².

² Подробнее о втором пленарном заседании см. <http://www.hse.ru/news/recent/7033559.html> и <http://www.hse.ru/news/recent/7021427.html>

Не кризисом единым...

Формат конференции предполагал также 25 секций: «Макроэкономическая политика», «Экономический кризис», «Финансы и банки», «Государственное управление», «Развитие образования», «Развитие здравоохранения», «Теоретическая экономика», «Политические процессы», «Эксперименты», «Экономическая история», «Менеджмент», «Корпоративное управление», «Малый бизнес», «Конкурентоспособность, производительность, промышленная политика», «Инновационное развитие российской экономики: проблемы и уроки», «Региональное развитие», «Демография, миграция, рынок труда», «Социальный капитал и ценности», «Социальная стратификация и модернизация общества», «Политология», «Мировая экономика и мировая политика», «Гражданское общество и демократия», «Право», «Массмедиа и общество», «Развитие энергетики в условиях кризиса».

Секции были разбиты на сессии и круглые столы.

Помимо пленарных и секционных заседаний в рамках Конференции были прочитаны публичные лекции и сделаны доклады почётных гостей. И здесь тематика также была весьма разнообразной.

Как и положено директору Института МВФ, Лесли Липшиц не отступил от темы кризиса. В своей публичной лекции он рассказал, как и почему нынешний мировой кризис стал для экономистов неожиданностью. <http://www.hse.ru/news/recent/6996933.html>

В своём докладе почётный гость конференции, лауреат Нобелевской премии 2007 г. Эрик Маскин изложил основные принципы теории конструирования механизмов в экономике. <http://www.hse.ru/news/recent/7023284.html>

Доклад другого почётного гостя, профессора Лоуренса Харрисона, назывался «Евреи, конфуцианцы и протестанты: культурный капитал и конец мультикультурализма». В нём обсуждался не кризис, а факторы, которые определяют склонность культур к прогрессу. <http://www.hse.ru/news/recent/7075536.html>

Анна Ли Саксениан, декан Школы информации Университета Калифорнии в Беркли, в рамках своей публичной лекции рассказывала о моделях инновационного развития. Сильнее всего развитию национальных инновационных систем, по её мнению, вредят монополизация и попытка руководить инноваторами из единого центра. <http://www.hse.ru/news/recent/6997316.html>

Публичная лекция Джорджа Цебелиса, профессора политологии Университета Мичигана (США), была посвящена анализу европейской интеграции. <http://www.hse.ru/news/recent/7111106.html>

Подробнее о конференции можно узнать на сайте <http://conf.hse.ru/index.html>. Там же доступны репортажи и видеозаписи с мероприятий конференции.

В тексте использовались материалы, подготовленные Службой новостей портала ГУ ВШЭ и Экспертного канала «Открытая экономика».

Contents and Abstracts

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*) 4

Interviews

Keith Hart Answers Eleven Questions About Economic Anthropology (translated by *V. Radaev*) 6

New Texts

Irina Kozina

Industrial Conflicts in Modern Russia 16

Abstract

The paper is devoted to particularities of strike movements in Russia in the 1990s and 2000s. The strike movement dynamics and its relation to the Russian economy's functioning are studied through the changes in social and labor sphere and regulatory practices. Based on case-studies of recent strikes, the paper focuses on how trade-unions organize and institutionalize labor conflicts and views what factors drive industrial conflicts in the new economic era.

Keywords: labor conflicts; strike; labor relations; mass protest movements; trade-unions.

New Translations

James Coleman

Introducing Social Structure in Economic Analysis (translated by *A. Kurakin*) 33

Abstract

The article aims to expose some of the social assumptions on which economic analysis depends, first to suggest that these assumptions have allowed economics to make important strides in social theory, but also to suggest that further progress lies in modifying or discarding those assumptions. Both the functioning of economic institutions and the theory of such functioning assume a foundation for trust. Is economic analysis able to deal with behavior in which this foundation can no longer be assumed? Economic analysis is able to deal with individual behavior based on incomplete trust or confidence. But economic analysis has not been able to cope with the social organization of trust. As a result of not explicitly incorporating this social organization into economic theory, there remain many problems, which are of great importance for economics but cannot be treated by economic theory. Economists can model behavior at the level of individuals, but they are seldom able to make an appropriate transition from there to the behavior of the system composed of those individuals.

Keywords: sociological aspects of economics; social structure; economic systems; speculation; stock exchanges; confidence.

Insight from the Regions

Olga Gourova, Olga Mikhailova

Consumer in the Mall: Between Freedom of Choice and Strategies of Restrictions of Consumer Behavior 41

Abstract

This article investigates malls as the most popular institution of retail market in contemporary Russia. The mall uses several kinds of strategies to regulate consumer behavior and gain profit. Among them are architectural and shopping space design, sale employees' activity, etc. At the same time, a consumer does not follow the strategies of the mall passively. She/he has an experience of shopping that allows him or her to be an active agent in the shopping area. She/he also has a unique self-image that helps not to get lost in the commodity abundance. Intersection of the mall strategies and consumer behavior are in the focus of this empirical research.

Keywords: sociology of consumption; trade formats; shopping and entertainment malls; consumer behavior.

Debate Studies

Dmitry Krylov

The Nanotechnology Market's Construction in Russia: Thanks and Contrary to the State 58

Abstract

The paper studies the nanotechnology market's formation in Russia. Turning down the assumption according to which state and market are treated as hostile worlds, the author suggests an original view on the initial stage of the nascent nano-market. Obtained findings demonstrate how the state intervenes into the market's construction and reconstruction and influences on private enterprises' strategies.

Keywords: nanotechnologies; nanotechnology market in Russia; market reconstruction; strategies of behavior; Russian nano-industry.

Professional Reviews

Nikolai Lapin

Studies of Values Conducted by Vladimir Yadov and His Colleagues 82

Abstract

Published by Yadov's anniversary, an especial collection "Vivat, Yadov!" contains his colleagues' memories and thoughts. The presented paper focuses on the Yadov's research which is considered to be his main contribution into the sociological theory – on contradictions between individual value orientations and observed behavior. Those studies resulted in a book titled "Self-regulation and Prediction of Social Behavior of Individuals" (1979), suggesting an assumption of hierarchical structure of personal dispositions, of this structure's social bases and its systematic influence on observed behavior.

This paper is devoted to Prof. Yadov and his colleagues but it also presents a review on Russian works on value studies.

Keywords: value orientations; work motivation; concept of personality; personal dispositions.

New Books

Zoya Kotelnikova

The Review of New Books in Economic Sociology — 2008 94

Research Projects

The Post-Soviet Russian Sociology's International Fail: A Comparison of Institutional Explanations (project head — <i>Michail Sokolov</i>)	105
--	-----

Syllabi

<i>Yana Roshchina</i> Social and Economic Behavior of the Households	111
---	-----

Conferences

<i>Lena Novikova</i> The 10th International Academic Conference on Economic and Social Development in Russia: April 7–9, 2009, Moscow, Russia	136
---	-----

Contents and Abstracts	140
------------------------------	-----

About the Authors.....	143
------------------------	-----

About the Authors

Hart, Keith

Professor of Anthropology Emeritus, Goldsmiths-College, University of London

keith@themorybank.co.uk

Kozina, Irina

Candidate of Science in Sociology, Leading Research Fellow, Institute for Social Development Studies, State University — the Higher School of Economics

ikozina@hse.ru

Coleman, James (1926–1995)

American Sociologist, a Pioneer in Mathematical Sociology

Gourova, Olga

Candidate of Culture Studies, Assistant Professor, State University — the Higher School of Economics' Campus in Saint-Petersburg

gourova@eu.spb.ru

Mikhailova, Olga

State University — the Higher School of Economics Graduate, Market Analyst

mellochka1@yandex.ru

Krylov, Dmitry

Graduate Student, MA Program of Sociological Faculty, Junior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, State University — the Higher School of Economics

dkrylov@hse.ru

Lapin, Nikolai

Doctor of Science in Philosophy, Corresponding Member, Director, Center for Studies in Social and Cultural Changes, Institute of Philosophy of The Russian Academy of Science

lapin@iph.ras.ru

Kotelnikova, Zoya

Faculty Member, Research Fellow, Department of Economic Sociology, Laboratory for Studies in Economic Sociology, State University — the Higher School of Economics

kotelnikova@hse.ru

Sokolov, Mikhail

Candidate of Science in Sociology, Associate Professor, Department of Political Sciences and Sociology,
European University at Saint Petesburg

sokolvmikhail@yandex.ru

Roshchina, Yana

Candidate of Science in Economics, Associate Professor, Deputy Head of Economic Sociology Department,
State University — the Higher School of Economics

yroshchina@mail.ru

Novikova, Elena

News Reporter, State University — the Higher School of Economics

enovikova@hse.ru