

# Экономическая социология

электронный журнал

[www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)

Том 3, № 1, 2002

Главный редактор журнала – **Радаев Вадим Валерьевич**, д.э.н., зав. кафедрой экономической социологии ГУ-ВШЭ, проректор ГУ-ВШЭ; директор Интерцентра Московской школы социальных и экономических наук. E-mail: [radaev@hse.ru](mailto:radaev@hse.ru)

Редактор, администратор сайта – **Еремин Сергей Петрович**, аспирант ГУ-ВШЭ,  
E-mail: [ecsoc@msses.ru](mailto:ecsoc@msses.ru)

Проект осуществляется при поддержке  
**Московской высшей школы социальных и экономических наук** ([www.msses.ru](http://www.msses.ru))

Журнал выходит пять раз в год.

№ 1 – январь,

№ 2 - март,

№ 3 - май,

№ 4 - сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

## Содержание

Вступительное слово главного редактора.....	3
<u>Интервью</u>	
<b>Марк Грановеттер</b> ( <i>перевод М.С.Добряковой</i> ).....	5
<b>Ричард Сведберг</b> ( <i>перевод М.С.Добряковой</i> ).....	12
<u>Новые тексты</u>	
<b>Волков В.В.</b>	
Силовое предпринимательство в современной России. Введение. Глава 1.....	20
<b>Радаев В.В.</b>	
Российский бизнес: на пути к легализации?.....	43
<u>Новые переводы</u>	
<b>Этциони А.</b>	
Социоэкономика: дальнейшие шаги ( <i>перевод М.С.Добряковой</i> ).....	65
<u>Взгляд из регионов</u>	
<b>Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С., Ростовцев П. С.</b>	
Влияние мобильности населения по доходам на изменение неравенства .....	72
<u>Дебютные работы</u>	
<b>Коршунова Е.А.</b>	
Корпорация и корпоративная солидарность: традиции, подходы, российская действительность.....	87
<u>Профессиональные обзоры</u>	
<b>Искьердо Х.</b>	
Лучше меньше да лучше? Экономическая социология в Испании ( <i>перевод М.С.Добряковой</i> ) .....	111
<b>Новикова Е.Г.</b>	
Обзор интернет-ресурсов – 5. Будет ли в России единое информационное пространство? .....	122
<u>Новые книги</u>	
Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации ( <i>Н.Т.Вишневская</i> ) .....	127
Шумпетер Й. История экономического анализа ( <i>А.Л.Саватюгин</i> ) .....	137
<u>Исследовательские проекты</u>	
Социально-экономическая зависимость населения России в период реформ .....	139
Культурные особенности экономического трансграничного взаимодействия: региональные аспекты (на примере Хабаровска и Санкт-Петербурга) .....	141
<u>Учебные программы</u>	
<b>Stark, David</b>	
Economic Transformation in Eastern Europe .....	143
<u>Конференции</u>	
<b>Добрякова М.С.</b>	
Семинар «Создание архива социологических данных в России: результаты и перспективы» .....	158

*VR Вступительное слово главного редактора*

Новый том нужно начинать ударным номером. И предлагаемый вашему вниманию номер – действительно ударный. Для того чтобы в этом убедиться, нужно немного – посмотреть его оглавление. Мы обещали сюрпризы, и вы их получите.

Два номера назад мы начали новую рубрику – **«Интервью»** – беседы с ведущими экономическими социологами. Сегодня вас ожидают беседы с двумя людьми, которые во многом определили нынешнее состояние новой экономической социологии и потому вряд ли нуждаются в особых представлениях. Первый – *Марк Грановеттер*, самый цитируемый из ныне живущих экономсоциологов, который ввел само понятие «новой экономической социологии». Второй – *Ричард Сведберг*, человек, который очертил рамки новой экономической социологии, реконструировав ее традицию. Оба интервью были записаны мною в сентябре прошлого года. Добавим, что мы начинали данную рубрику с публикации другого интервью с Ричардом Сведбергом, сделанным нашими коллегами из Санкт-Петербурга Ю.В.Веселовым и Е.В.Капусткиной (см. Том 2, № 4, 2001).

В рубрике **«Новые тексты»** мы предлагаем два текста «с рабочего стола». Мы начинаем публиковать главы новой книги *В.Волкова* (Европейский университет в Санкт-Петербурге) о силовом предпринимательстве. В оригинале книга написана на английском языке и готовится к изданию в Корнельском университете (США). В настоящее время она переводится автором на русский язык. В данном номере вы найдете введение к ней и первую главу. Надеемся, что вслед за нами вы получите удовольствие от чтения.

Далее следует новый текст *В.Радаева* о проблемах легализации российских предпринимателей. Он появился из недавно завершеного эмпирического проекта, в процессе которого хозяева и ведущие менеджеры российских компаний-импортеров рассказывали нам о деликатных сторонах своих взаимоотношений с таможенными органами и проблемах, мешающих им легализоваться. Статья готовится к публикации в журнале «Вопросы экономики» (2002, № 1).

В рубрике **«Новые переводы»** предлагается небольшой материал *Амитаи Этциони* – основателя Общества по развитию социо-экономики (SASE), существующего с 1990 г. В тексте кратко излагаются исходные предпосылки существования социо-экономики, которые, как нетрудно заметить, во многом роднят ее с экономической социологией. В своих кратких размышлениях по поводу 13-й Ежегодной конференции SASE летом 2001 г. мы уже писали о том, что в деятельности Общества принимают участие многие экономсоциологи (см. Том 2, № 4, 2001). Этциони рассуждает также об институциональных основах социо-экономической парадигмы. Полезно почитать тем, кто искренне считает, что вполне достаточно писать умные статьи, а работа по формированию профессионального сообщества является чем-то второстепенным.

Все регионы особенные. Но один регион для всех нас особеннее прочих. Это Новосибирск. В рубрике **«Взгляд из регионов»** размещена работа *Т.Ю.Богомоловой, В.С.Тапилиной и П.С.Ростовцева* (Новосибирский государственный университет), посвященная мобильности по доходам как механизму трансформации неравенства в России 1990-х гг. Статья готовится к публикации в журнале «Проблемы прогнозирования».

Размещаемый в рубрике **«Дебюты»** текст – историко-социологическое эссе, посвященное анализу подходов к понятию «корпорация». В эмпирической части работы на примере российского промышленного предприятия анализируется явление

корпоративной солидарности. Работа выполнена выпускницей Центра социологического образования Института социологии РАН *Е.А.Кориуновой*.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» предлагается еще один страновой материал – «*Экономическая социология в Испании*», переведенный из Европейского Ньюслеттера «Экономическая социология» (автор – *Х.Искьердо*). В нем рассматриваются пять работ, представляющих основные направления испанских исследований. Еще одно белое пятно для большинства из нас.

*Е.Г.Новиковой* подготовлен пятый **обзор электронных ресурсов**, интересных для экономсоциологов. На этот раз речь идет о двух российских крупных проектах – Соционет и Университетская информационная система «Россия».

В разделе «**Новые книги**» мы предлагаем вашему вниманию рецензию Н.Т.Вишневской на книгу *Р.И.Капелюшников* «Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации» (М.: ГУ–ВШЭ, 2001). Мы уже публиковали введение к этой книге (см. Том 2, № 2, 2001. С. 5-22). С тех пор книга появилась на прилавках магазинов и пользуется заслуженным успехом.

Нами также публикуется анонс только что вышедшего трехтомника *Й.Шумпетера* «История экономического анализа», подготовленного В.С.Автономовым. Весьма знаменательное событие. Тем более, что в своей работе Шумпетер затрагивает многие экономико-социологические сюжеты.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» мы знакомим вас с двумя проектами из новой программы Московского общественного научного фонда «Межрегиональные исследования в общественных науках», в рамках которой создано восемь Межрегиональных институтов общественных наук (МИОНов) ([www.monf.ru/mion](http://www.monf.ru/mion)). Первый проект – «Социально-экономическая зависимость населения в период реформ». Автор – *Е.С.Балабанова* (Нижний Новгород). Второй проект – «Культурные особенности экономического трансграничного взаимодействия: региональные аспекты». Авторы – *Л.Бляхер* (Хабаровск), *Ю.Зеликова* и *Э.Панеях* (Санкт-Петербург).

В рубрике «**Учебные программы**» мы постепенно начинаем размещать программы западных коллег. В дальнейшем мы познакомим вас с программами курсов по экономической социологии таких известных авторов, как М.Грановеттер, П.Димаджио, В.Зелизер, Х.Уайт, и многих других. А сейчас мы предлагаем программу курса Дэвида Старка «Экономическая трансформация в Восточной Европе», который читается им в Школе международных отношений Колумбийского университета. Мы уже публиковали работу Д.Старка о гетерархии и ее перевод (см. Том 1, № 2, 2000 и Том 2, № 2, 2000).

В разделе «**Конференции**» предлагается репортаж *М.С.Добряковой* о важном событии – семинаре, посвященном созданию открытого *Архива социологических данных* (ВЦИОМ, декабрь 2001 г.).

Наконец, важная новация в политике журнала. До сих пор все тексты публиковались в авторской редакции, мы ограничивались лишь корректорской правкой. Начиная с данного номера, мы прибегаем к минимальному стилистическому редактированию. Надеемся, что это улучшит и без того высокое качество публикуемых материалов.

\* \* \*

Удачи в наступившем году!

## Интервью

**IR** Два номера назад мы начали новую рубрику – «**Интервью**» – беседы с ведущими экономическими социологами. Сегодня вас ожидают беседы с двумя людьми, которые во многом определили нынешнее состояние новой экономической социологии и потому вряд ли нуждаются в особых представлениях. Первый – *Марк Грановеттер*, самый цитируемый из ныне живущих экономсоциологов, который ввел само понятие «новой экономической социологии». Второй – *Ричард Сведберг*, человек, который очертил рамки новой экономической социологии, реконструировав стоящую за ней традицию. Оба интервью были записаны мною в сентябре прошлого года. Добавим, что мы начинали данную рубрику с публикации другого интервью с Ричардом Сведбергом, сделанным нашими коллегами из Санкт-Петербурга Ю.В.Веселовым и Е.В.Капусткиной (см. Том 2, № 4, 2001).

### **МАРК ГРАНОВЕТТЕР. 18 сентября 2001 г.**

*(перевод М.С.Добряковой)*

**IR** Мы встретились на конференции Международного Общества новой институциональной экономики (ISNIE) в Беркли, Калифорния (США). Грановеттер выступал на секции экономической социологии. Любопытно, что председательствовал Оливер Уильямсон, с критикой которого Марк выступал еще в своей знаменитой статье про «embeddedness» в 1985 г. Впрочем, лидер институциональной экономики вел себя весьма миролюбиво. После выступления Грановеттер должен был сразу уехать. Мы договорились о встрече в Стенфорде (это был мой второй визит к Марку спустя год). В университете после ланча в Faculty Club и состоялась эта беседа. В завершение я вновь пригласил Грановеттера в Москву. В первый раз он фактически отказался, во второй раз сказал, что подумает. Интересно, сколько наших встреч потребуется, чтобы это действительно произошло...

\* \* \*

- *Ваше имя сегодня прочно ассоциируется с новой экономической социологией, поэтому я не стану спрашивать, считаете ли Вы себя экономсоциологом. Но скажите, когда это произошло впервые? Когда Вы впервые сказали себе: «Да, это экономическая социология, и я занимаюсь экономической социологией»?*

- Знаете, я, пожалуй, никогда так не говорил. Моя диссертация действительно была по экономической социологии – речь в ней шла о том, как люди находят работу через свои социальные связи/сети. Сейчас, оглядываясь назад, я вижу, что подход, использованный мною в диссертации, и есть тот самый подход, на основе которого я позднее сформулировал концепцию укорененности [embeddedness]. Но тогда я еще не размышлял особенно на эту тему. Меня тогда больше интересовали вопросы стратификации и неравенства. Именно поэтому я и принялся изучать то, как люди находят работу – а, например, не то, как они находят жен или мужей, что, разумеется, ничуть не менее интересный предмет для исследования. Я думал, что для изучения экономики, исследования позиции людей в структуре неравенства работа имеет гораздо большее значение. Поэтому я этим и занимался.

Примерно в конце 1970-х гг. я начал более систематически подходить к вопросу о том, почему в рамках одной экономической системы у людей разные доходы. Мне очень

хотелось это понять. А чтобы это понять (что, в общем, является главным вопросом для теорий неравенства и стратификации, а не для экономической социологии), чтобы сформулировать какие-то теоретические гипотезы относительно дифференциации доходов и неравенства, необходимо было разобраться и во всем материале, который был написан на эту тему экономистами. Так что я начал читать экономическую литературу, чтобы лучше понять неравенство. Я прочел теории человеческого капитала, от них перешел к работам о рынке труда, затем обратно к общей экономической теории. Чем больше работ я читал по общей экономической теории, тем яснее я понимал, как удивительно много здесь остается работы для социологов. Ведь существовала просто огромная пропасть между экономической теорией и реальностью социального мира, окружавшего собственно экономику/хозяйство. В результате я стал все больше интересоваться общими вопросами экономической социологии. Впрочем, я не потерял интереса и к вопросам стратификации и неравенства в сфере доходов. Но они перестали находиться в центре моего внимания. А в центре для меня оказались более общие вопросы экономической социологии – которая, как я полагаю, в то время еще не называлась «экономической социологией».

*- Название тоже важно. Когда оно появилось?*

- Ну, думаю, когда я начал заниматься социологией в экономике (это было в начале 1980-х гг.), когда я начал писать об этом, начал размышлять, я уже знал, что и до меня были социологи, интересовавшиеся экономикой – и в 1940-е, и в 1950-е, и в 1960-е гг. Затем это как-то прекратилось. А в 1980-е гг. я увидел, что я был не единственным социологом, которого интересовала экономика. Что кроме меня были и другие. Но я полагал, что они занимались этим несколько иначе – скорее, так, как это делалось в 1940-1960-е гг. Я тогда стал проводить различие между новой экономической социологией и старой экономической социологией. И думаю (если верить Ричарду Сведбергу, который очень хорошо в этом разбирается), я был первым, кто использовал это выражение – «новая экономическая социология».

На конференции Американской социологической ассоциации в 1985 г. я возглавлял секцию, которая называлась «Экономическая социология: старое и новое». И там был круглый стол, многие участвовали в дискуссии, я что-то комментировал. Пожалуй, именно там впервые на публике и прозвучало это выражение «новая экономическая социология». И оно стало достаточно популярным. Не уверен, что могу абсолютно точно сказать, что оно означает, – эти названия, стоит им оказаться у всех на устах, уходят от тебя, ты уже не можешь контролировать то, как люди их употребляют. Так что, полагаю, я должен гордиться, что это стало таким важным понятием.

Тем не менее для меня не очевидно, что я хотел бы называть себя экономсоциологом. Разумеется, меня очень интересует экономика, и за последние пятнадцать лет я потратил немало времени, изучая экономику. Но, пожалуй, я скорее считаю себя обычным, классическим социологом, который интересуется социальными институтами, всеми видами институтов. А экономика/хозяйство – это просто особый, очень интересный случай социального института. Я думаю, отличительной чертой социологии является то, что это область или дисциплина, в которой утверждается, что для объяснения различных типов социальных институтов можно пользоваться схожими принципами. И я думаю, многие из тех принципов, что мы используем для анализа экономики, полезны также и для объяснения политических систем, для объяснения других крупномасштабных макроуровневых институтов. Мне бы очень хотелось применить эти же принципы к анализу других социальных институтов. Я хочу посмотреть, как связаны между собой политическая система и экономическая система.

Думаю, социология – единственная социальная наука, ставящая своей задачей понять, как различные общественные институты связаны друг с другом: как экономика, религия, управление, добровольные организации и т.д., все прочие институты, система образования, как они связаны друг с другом, что они дают друг другу и что друг у друга черпают.

Так что думаю, что хотя я по-прежнему трачу немало времени, рассуждая об экономике, хотя экономика меня по-прежнему очень интересует и хотя люди, разумеется, считают меня экономсоциологом, сам я не уверен, что когда-либо однозначно считал себя экономсоциологом. Я скорее вижу себя как социолога общего направления, который заметил, что экономика – это одна из тех областей, где социологи еще многого не сделали. Что это область, где почти безраздельно царит неоклассическая экономическая теория. Последняя в некоторых случаях весьма эффективна и полезна, но порою оставляет за собой немало пробелов, которые могут оказаться очень и очень интересными для социологов. И я увидел в этом удивительную возможность, мне ужасно захотелось, так сказать, вторгнуться на их территорию и сделать множество интересных вещей. Однако мне также интересно попробовать применить схожие принципы к анализу, например, социальных сетей, политической системы. И можно увидеть, что в своих последних работах я говорю о связях между политикой и экономикой. Думаю, это один из самых интересных вопросов, о которых социологам стоит задуматься.

*- Да, пожалуй. А возвращаясь к собственно экономической социологии – могли бы назвать некоторые методологические подходы, выделить основные методологические направления сегодняшней экономической социологии?*

- Вообще-то всякая классификация спорна. Но когда я преподаю экономическую социологию (на следующей неделе я начинаю вводный курс), я выделяю три основных крупных направления экономической социологии.

Первое направление – это культурологическая, символическая, нормативная экономическая социология, которая подчеркивает значимость идей, культур, символов работы. Здесь проделана очень интересная и очень важная работа. Например, Вивиана Зелизер, Пол Димаджио, Фрэнк Доббин говорят о символических моделях и способах выполнения определенных действий в некоторых странах, они рассматривают традиции этих стран, их культуру и т.п. Так что это одно очень интересное направление экономической социологии.

Второе направление сосредоточено на вопросах власти и роли властных отношений в экономике. В рамках этого направления работает много социологов-марксистов. Однако это вовсе не означает, что ты непременно должен быть марксистом, чтобы изучать власть. Например, Макс Вебер детально занимался изучением власти и написал о ней много интересного. Несомненно, один из недостатков неоклассической экономической теории – это ее неспособность четко объяснить вопросы власти, поместить их в свою теорию. Единственная идея власти, используемая в неоклассической экономической теории, – это идея рыночной власти. Но ведь это очень ограниченная идея. Это идея власти, с которой Макс Вебер, посвятивший многие сотни страниц анализу власти, разделался всего за три страницы, скорее перейдя к вопросам легитимации власти.

Третье направление экономической социологии, которое я выделяю, нацелено на изучение социальных сетей. Думаю, меня связывают именно с этим направлением. Здесь моя работа, работа Хэррисона Уайта, работа многих других – опять же, моих студентов и студентов Хэррисона Уайта. Нас очень интересует роль социальных сетей,

то, как по этим сетям передаются разного рода импульсы. Как я уже говорил, моя диссертация и моя первая книга были о том, как люди находят работу при помощи сетей своих контактов...

- «В поисках работы»?

- Да, верно, «В поисках работы»<sup>1</sup>. Она была переиздана в 1995 г. С ней тесно связана моя работа о силе слабых связей<sup>2</sup>. Так что эти три направления я считаю основными разновидностями экономической социологии. Конечно, они не отделены друг от друга непроходимой стеной. Исследователи, работающие в рамках одной традиции, как правило, свободно заимствуют и элементы других традиций. Например, меня все больше интересует роль культуры, символов, норм, то, как они передаются посредством социальных сетей. А исследователи властных отношений часто обращаются к анализу сетевых связей. Кроме того, думаю, их стали больше интересовать вопросы культуры. А те, кто исследуют культуру, так же заимствуют элементы других традиций. Так что подобное деление на традиции и направления достаточно условно. Я скорее назвал бы их не различными школами экономической социологии, а различными акцентами. Или различными факторами, которые исследователи выводят на первый план. Т.е. исследователи делают акцент на каких-то одних факторах, но не исключают полностью и другие. И многие из нас одновременно учитывают все три группы факторов в своей работе в рамках экономической социологии. (Я здесь говорю прежде всего об американской экономической социологии.)

- Насколько я знаю, Вы общаетесь также с французскими институционалистами – с авторами, работающими в рамках экономической теории конвенций. Как бы Вы их классифицировали? Это какое-то особое направление?

- Да, интересный вопрос. Я думаю, они более активно изучают властные отношения, роль государства, чем, например, это делал я в своей работе и вообще чем это делалось в американской экономической социологии в целом. Их больше интересуют вопросы политики [policy], они больше ориентированы на работы Карла Поланьи, а некоторые – на работы Марселя Мосса. Это несколько иная интеллектуальная традиция. Я покажу Вам свое введение к сборнику статей, который вышел у меня во Франции, – это перевод некоторых моих статей. В нем я написал о различиях между французской и американской экономической социологией, и там более подробно рассказывается об этом.

- А могли бы Вы назвать какие-то недавние книги, статьи или, может быть, какие-то события, оказавшие влияние на экономическую социологию и смежные области – то, что можно назвать выдающимся, необычным, озадачивающим, новаторским? Я имею в виду работы последних двух, трех, четырех лет, т.е. не классику.

- Я бы вернулся к 1992 г. и упомянул книгу Хэррисона Уайта «Идентичность и контроль»<sup>3</sup> – она несомненно отвечает всем характеристикам, которые Вы перечислили. И для большинства людей она остается изрядно озадачивающим текстом.

<sup>1</sup> Granovetter, M. *Getting A Job: A Study of Contact and Careers*. Cambridge: Harvard University Press, 1974. И переиздание: University of Chicago Press, 1995.

<sup>2</sup> Granovetter, M. The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* (May 1973). Vol. 78, No 6. P. 1360-1380.

<sup>3</sup> White, Harrison. *Identity and Control: A Strategic Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press, 1992.



Это чрезвычайно не простая книга. Думаю, если ее читают люди, для кого английский язык не родной, они могут подумать, что причина заключается в том, что это не родной им язык. Но уверяю Вас, люди, говорящие на английском с младенчества, точно так же сражаются с этой книгой. Тем не менее, это очень важная, просто захватывающая книга, я почерпнул в ней немало идей. И кроме того, Хэrrисон Уайт был моим учителем и наставником. Думаю, что это очень важная книга – несмотря на все трудности с ее пониманием. И она по-прежнему является для меня источником идей.

- Да, но это было почти десять лет назад. А как обстоят дела с более недавними работами?

- Знаете, я думаю, в экономической социологии не так много книг, которые оказывают большое влияние на область в целом. Здесь можно говорить скорее о статьях, нежели о книгах. Есть несколько интересных, заметных книг (очень немного), посвященных отдельным вопросам экономической социологии. Думаю, эти книги очень интересны и важны для своих областей. Например, «Формирование индустриальной политики» Фрэнка Доббина<sup>4</sup> – прекрасный пример культурологической, нормативной, исторической школы экономической социологии. Книга Уильяма Роя «Социализирующийся капитал»<sup>5</sup> – весьма интересное историческое объяснение возникновения крупных корпораций в Соединенных Штатах. И еще есть подобные книги. Книга Роба Нельсона и Уильяма Бриджеса «Легализация гендерного неравенства»<sup>6</sup> посвящена не только экономической социологии, но также стратификации и организациям, это своего рода пересечение данных трех областей исследования. Эта книга получила в 2001 г. приз Американской социологической ассоциации за наиболее важный научный вклад. Это очень интересная книга. Она посвящена специфическим вопросам гендера и неравенства – тому, как эти вопросы решаются в суде.

Думаю, есть еще несколько таких книг, которые очень важны для своей области. Но должен сказать, что я затрудняюсь назвать какую-то книгу, которая была бы действительно серьезным теоретическим вкладом в развитие экономической социологии в целом, если говорить о книгах последних пяти лет. Я думаю, большинство из нас не пишут книги. Мы скорее пишем на более узкие темы. Я, например, должен бы писать сейчас общую книгу по экономической социологии, и если я когда-нибудь ее закончу...

- Это та, о которой объявили много лет назад?

- Та самая. Вообще-то у меня контракт с издателем – Издательством Гарвардского университета (Кембридж, Массачусетс). И согласно контакту, я должен был сдать рукопись к 1 июля 1987 г. Так что книга немного запаздывает. И когда я ее закончу, это будет книга по экономической социологии в целом. Я надеюсь, она окажет влияние. Но, конечно, сначала надо ее написать, а уже потом об этом беспокоиться.

- Еще один вопрос по поводу классификации – Вы не упомянули новый институционализм в социологии.

---

<sup>4</sup> Dobbin, Frank. *Forging Industrial Policy*. Cambridge, Engl.: Cambridge University Press, 1994.

<sup>5</sup> Roy, William. *Socializing Capital*. Princeton: Princeton University Press, 1997.

<sup>6</sup> Bridges, W., and R.Nelson. *Legalizing Gender Inequality: Courts, Markets, and Unequal Pay for Women in the United States*. N.Y.: Cambridge University Press, 1999. См. также обзор данного и других текстов этих авторов:  
[http://lawecon.smartlibrary.org/headline.cfm?table\\_of\\_contents=1353](http://lawecon.smartlibrary.org/headline.cfm?table_of_contents=1353). Прим. перев.

- Верно, новая институциональная теория очень популярна. Я не упомянул ее, поскольку считаю, что большинство людей в своих классификациях подспудно считают его частью теории организаций. Т.е. эту традицию относят к организационной теории, которая, по крайней мере в американской социологии, является областью, отдельной от экономической социологии. Несомненно, эти области тесно связаны между собой. Однако я думаю, что большинство американцев (спросите, кстати, у Вуди Пауэлла, ведь Вы как раз собираетесь с ним потом разговаривать) относят это течение к теории организаций, а не к экономической социологии. Конечно, посредством новой институциональной теории изучаются прежде всего экономические организации, так что это направление и экономическая социология тесно взаимосвязаны. Если же попытаться отнести его к одному из трех направлений, о которых я говорил выше, то, думаю, оно скорее относится к культурно-нормативно-символической школе экономической социологии. Однако поскольку чаще всего институционализм считается особой исследовательской традицией, обычно его относят к теории организаций.

- *И последний вопрос: какие темы и какие области исследования, с Вашей точки зрения, будут наиболее перспективными для экономической социологии в ближайшем будущем?*

- Трудно сказать, здесь так много интересных областей. Знаете, мне интересны почти все стандартные темы, изучавшиеся экономистами. Социологи могут привнести сюда отнюдь не мало. Думаю, они недостаточно внимания уделяли, например, исследованию системы здравоохранения. И здесь экономическая социология может оказаться весьма полезной. Другая интересная тема – изменение природы профессий, властные отношения между хозяйственными организациями и высококвалифицированными специалистами в этих организациях, изменение роли правительства. Все это темы, где экономическая социология может сказать немало. Думаю, экономическая социология профессий станет важной областью исследований в ближайшие десять-пятнадцать лет.

Далее, социология экономического развития. Эта тема особенно актуальна сейчас, когда в мире происходят масштабные, важнейшие, сложные и непредвиденные переходы от одной хозяйственной системы к какому-то другому типу хозяйства, к ряду различных хозяйственных систем. Я думаю, что экономическая социология уделяла этой теме недостаточно внимания. Т.е., конечно, существует экономическая социология переходных периодов, есть авторы, которые ею активно занимаются, – например, Дэвид Старк [David Stark], Виктор Ни [Victor Nee] и другие. И все же здесь можно сделать еще больше, если попытаться применить экономическую социологию к проблемам экономического развития. Я считаю это одной из самых увлекательных, самых перспективных, самых важных исследовательских областей для нас на ближайшие десять-двадцать лет. Думаю, если мы сможем сделать какой-то вклад в развитие этой области, то ценность его будет не только сугубо интеллектуальной. Эта работа будет полезной и людям, живущим сейчас в ситуации экономического перехода, – ведь им, без сомнения, нужны ориентиры, они должны ясно понимать, что с ними происходит.

### **Список основных трудов М.Грановеттера**

Granovetter, M. The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* (May 1973). Vol. 78. P. 1360–1380.

Granovetter, M. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1974.

- Granovetter, M. Toward a Sociological Theory of Income Differences, in: Berg, I. (ed.). *Sociological Perspectives on Labor Markets*. N.Y.: Academic Press, 1981. P. 11-47.
- Granovetter, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* (November 1985). Vol. 91, No. 3. P. 481-510.
- Granovetter, M. Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis, *Acta Sociologica* (1992), Vol. 35. P. 3-11.
- Granovetter, M. Interview / Swedberg, R. (ed.). *Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries*. Princeton: Princeton University Press, 1990. P. 96-114.
- Granovetter, M. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View, in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*, Boulder: Westview Press, 1992. P. 233-263.
- Granovetter, M. Business Groups, in: Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 453-475.
- Granovetter, M. The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs, in: Portes, Alejandro (ed.) *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. N.Y.: Russell, 1995. P. 128-165.
- Granovetter, M. and R.Swedberg (eds.). *The Sociology of Economic Life*. 2<sup>nd</sup> ed. Boulder: Westview Press, 2001.

**РИЧАРД СВЕДБЕРГ, 18 сентября 2001 г.***(перевод М.С.Добряковой)*

*VR* Наша встреча состоялась в Стенфордском университете, куда Ричард Сведберг приехал в качестве приглашенного профессора [visiting scholar] на один академический год. Стенфорд – райское место, похожее на хороший средиземноморский курорт. Но несмотря на идиллическое окружение, Ричард сохранял довольно скептическое (холодно-скандинавское) отношение к происходящему, намекая, что не все так хорошо, как выглядит. Однако при этом не скрывал, что подумывает перебраться в США из Швеции насовсем. Прощаясь, он обещал выслать мне только что выпущенное им вместе с М.Грановеттером новое издание хрестоматии «Социология хозяйственной жизни». Когда я вернулся в Москву, книга лежала у меня на столе. Надо учиться обязательности...

\* \* \*

*- Вас называют главным историком экономической социологии, и Ваш вклад в институционализацию этой дисциплины огромен. Поэтому я не спрашиваю Вас, считаете ли Вы себя экономсоциологом. Но скажите, когда это случилось, когда Вы сказали себе, что «да, эта область называется экономической социологией, и это моя область».*

- Когда где-то в начале 1980-х гг. я читал социологию, я вдруг понял, что в ней есть совершенно огромная дыра. Что там, где могла бы быть экономическая социология, – просто огромная структурная дыра, если использовать выражение Рональда Бёрта. К тому времени я прочел достаточно много работ Макса Вебера и других классиков социологии, чтобы понимать, что существует некоторая область под названием «экономическая социология». Для Вебера это была *Wirtschaftssoziologie*, для Дюркгейма – *sociologie économique*, но нет сомнений, что они имели в виду одно и то же. Добавим еще Карла Маннгейма. Нет сомнений, что на протяжении своей истории социологи время от времени занимались экономической социологией.

Одна из первых моих работ – «Экономическая социология: прошлое и настоящее» – вышла в журнале «Современная социология» в 1986 г.<sup>1</sup> В ней я попытался предельно тщательно осветить все возможные моменты [истории социологии], где могла бы присутствовать экономическая социология. Попытался также понять, почему она исчезла и почему люди пытались вернуть ее обратно – как, например, это делали Толкотт Парсонс, Нил Смелсер, Уилберт Мур и ряд других в конце 1950-х – начале 1960-х гг. Понять, как возникла огромная зияющая дыра. Было совершенно очевидно, что социологи потеряли традиционную экономическую социологию и что мы можем возродить ее.

Примерно в то же время я повстречал Марка Грановеттера. Думаю, впервые мы с ним встретились в 1985 году, когда он опубликовал свою знаменитую статью об укорененности<sup>2</sup>. И вот когда мы познакомились в 1985 г., мы и решили подготовить

---

<sup>1</sup> Swedberg, Richard. Economic Sociology: Past and Present, *Current Sociology* (Spring 1986). Vol. 35, No. 1.

<sup>2</sup> Granovetter, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* (November 1985). Vol. 91, No. 3. P. 481-510.

хрестоматию по экономической социологии. Получилась, как Вы знаете, «Социология экономической жизни»<sup>3</sup>.

Несомненно, это была чрезвычайно заманчивая идея – попробовать восполнить этот огромный пробел. Ведь ты первый и можешь сделать все самое интересное! Вы называете меня историком экономической социологии – да, это так. Но одна из причин быть «историком экономической социологии» как раз и состоит в том, чтобы найти для нее какое-то идеологическое обоснование – чтобы иметь основания утверждать, что Макс Вебер поддерживал развитие экономической социологии. Чтобы потом никто не мог прийти и сказать, что ее не существует. Чтобы мы могли ею заниматься. Так что занятие историей экономической социологии в тот момент было своего рода щитом – способом выстроить традицию экономической социологии и сказать: «да, здесь есть традиция».

Даже сейчас я думаю, что люди все еще не вполне осознают, что существует длительная традиция экономической социологии. Они по-прежнему смотрят прежде всего на работы, которые начали появляться в конце 1980-х, в 1990-е гг. Именно в них они пытаются найти истину и руководство к действию. И для них это и есть истина. Однако здесь отсутствует то тщательное обоснование экономической социологии, которое мы находим у Макса Вебера. Просто люди склонны в очередной раз изобретать колесо, и оно выходит у них довольно угловатым.

- *А какие основные методологические подходы, направления исследований Вы бы выделили в нынешней экономической социологии?*

- Думаю, какие-то подходы уже существуют, а какие-то должны бы развиваться, возможно, более активно. Например, сравнительный исторический подход мог бы быть более четко выражен, нежели мы видим сегодня. Работа в этом направлении ведется – например, здесь есть Брюс Карутерс [Bruce Carruthers], Фрэнк Доббин [Frank Dobbin]. Но этого пока недостаточно.

Если говорить о существующих направлениях, то есть, например, такой пограничный подход, как экономическая социология рационального выбора. Его основы заложил Джеймс Коулман [James Coleman]. Виктор Ни [Victor Nee] в Корнельском университете сейчас продолжает эту работу.

- *Скажите, после Коулмана именно Виктор Ни или кто-то еще становятся значимыми фигурами для социологии рационального выбора?*

- Да, сейчас это, без сомнения, Виктор Ни. Он готовит эту конференцию в Корнеле – «Экономическая социология капитализма». И это он организовал секцию на конференции по неинституциональной экономике<sup>4</sup>. Думаю, у него достаточно амбиций для этого. И он имеет ясные планы в этом отношении. Я имею в виду, что он стремится приблизить экономсоциологов к таким авторам, как Даглас Норт и др. Это заметно, например, в книге «Новый институционализм в социологии» под редакцией Виктора Ни и Мэри Бритон<sup>5</sup>. Так что есть такой подход.

<sup>3</sup> Granovetter, Mark and Richard Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press, 1992.

<sup>4</sup> Речь идет о Ежегодной конференции ISNIE (сентябрь 2001, Беркли). Подробнее см. «Экономическая социология», Том 2, № 5. Прим. научн. ред.

<sup>5</sup> Brinton, Mary C. and Victor Nee (eds.), *The New Institutionalism in Sociology*, N.Y.: Russell Sage Foundation, 1998. И переиздание: Stanford, Calif.: Stanford University Press, 2001.

Есть также сетевой подход. Здесь, вне всякого сомнения, Марк Грановеттер, Брайан Уци [Brian Uzzi]. Грановеттер, правда, не станет говорить, что он относит себя к сетевому подходу. Он скажет, что принадлежит к школе структурной экономической социологии – т.е. к теоретической школе, идущей от Хэрисона Уайта, где сети действительно являются частью исследовательской программы, но одновременно это не единственный метод, которым можно пользоваться. В своей самой последней работе<sup>6</sup> Грановеттер подчеркнуто говорит о структурной экономической социологии – чего он раньше не делал. Тем не менее остается фактом, что многие приверженцы сетевого подхода занимаются именно экономической социологией.

Традиционно указывают на существование культурологического подхода. Сюда можно было бы отнести П.Димаджио [Paul DiMaggio] и В.Зелизер [Viviana Zelizer]. Но я не уверен в отношении этого подхода. Т.е. я не уверен, что социологи знают, что такое «культура». Они ее просто изобретают, и многие вещи попадают в данную категорию. Нет сомнений, это чрезвычайно талантливые люди, они делают интересную работу. Но мне просто кажется, что всякая социология без определенного духа – это не культурная социология, а всякая действительно одухотворенная социология, пытающаяся вникнуть во все детали и т.д., – это культурная социология. Тем не менее, есть школа, которую называют «культурологической экономической социологией» или «экономической социологией культуры».

Что мы еще забыли? Есть интересные попытки встроить феноменологию в экономическую социологию. Этим занимается, во-первых, немецкая исследовательница Карин Кнорр-Цетина [Karin Knorr-Cetina], она работает в Университете Констанца. У нее скоро выйдет статья в «Американском социологическом журнале» [American Journal of Sociology], где она активно использует идеи Альфреда Шюца<sup>7</sup>. А во-вторых, Патрик Асперс [Patrik Aspers] – Вы его знаете, конечно же. Его диссертация только что была опубликована в качестве монографии. Он написал мне сегодня, что книга вышла, она посвящена фотографии моды в Швеции и называется «Рынки в сфере моды»<sup>8</sup>. Патрик очень наблюдателен и очень сознательно использует идеи Шюца. Что все это значит? Это значит, что вы используете радикальный субъективистский подход. Иными словами, экономисты не спрашивают людей, как они видят хозяйство, – они просто оперируют исходными посылками о среднем идеальном акторе, который реагирует на определенные вещи определенным образом. Последователи Шюца придерживаются противоположного подхода и утверждают: «Мы поверим только тому, что видят сами акторы». Так что, как пишет Шюц, а за ним Кнорр-Цетина и Асперс, в феноменологическом исследовании вы начинаете с так называемого «исследования первого порядка». Т.е. сначала вы выясняете, как акторы видят свою хозяйственную деятельность. Затем вы переходите к «абстрациям второго порядка» – аналитик, социолог берет полученный материал и пытается его как-то интерпретировать. Патрик, например, пытается показать, что рынки действуют по совершенно иным принципам, нежели те, что описаны в анализе

---

<sup>6</sup> Речь идет о докладе М.Грановеттера «Социальные сети, доверие, власть и институты в экономике» на упомянутой выше конференции ISNIE. Прим. научн. ред.

<sup>7</sup> См. также: Knorr-Cetina, Karin and Urs Bruegger. The Market as an Object of Attachment: Exploring Postsocial Relations in Financial Markets, *Canadian Journal of Sociology*. Vol. 25, No. 2 (2000). P. 141-168. <http://www.arts.ualberta.ca/cjsocopy/articles/knorr.html>.

<sup>8</sup> Aspers, Patrik. *Markets in Fashion, A Phenomenological Approach*, Stockholm: Stockholm University Press, 2001. См. также: Aspers, Patrik, A Market In Vogue, Fashion Photography in Sweden, *European Societies* (2001), Vol. 3, No. 1, P. 1-22.

спроса и предложения. Нельзя сказать, что это школа в строгом смысле. Это, скорее, просто интересный подход. Пожалуй, на этом мне стоит остановиться.

*- Проводите ли Вы различие между сетевым подходом и новой институциональной социологией?*

- Новый институционализм, видимо, включает в себя несколько различных подходов: он варьируется от нового институционализма экономистов, в значительной степени ориентированного на теорию рационального выбора (среди этих авторов – Даглас Норт, Оливер Уильямсон и др.) до того, что мы называем «новой институциональной социологией». Последняя чрезвычайно далека от теории рационального выбора и сосредоточена вокруг работ Джона Мейера [John Meyer] (факультет социологии Стенфордского университета). Единственное, что их объединяет, – в рамках обоих направлений считается, что институты имеют важное значение. Есть подобные школы также и в политической науке. И общее для них всех – важность того, что называется «институтами». Думаю, что если кто-то хочет в этом разобраться, надо сначала понять, что такое «институт», каково его значение, действительно ли институты так важны, как о них говорят. Например, Даглас Норт в своей последней книге об институтах говорит, что институты – это правила<sup>9</sup>. И это совершенно иной подход к институтам, чем, например, подход Джона Мейера. Так что, в целом, надо сначала посмотреть, есть ли в этом смысл вообще, а затем посмотреть, есть ли смысл в исследуемых институтах.

Несколько дней назад в Беркли на конференции ISNIE, в которой Вы тоже участвовали, я анализировал работы Вебера и Шумпетера и утверждал, что, с их точки зрения, для развития сильного, здорового капитализма одних институтов недостаточно. Я считаю, что все институциональные течения очень многое упустили из виду. Да, конечно, легко говорить, что кто-то что-то упустил. Но я убежден, что пришло время сделать следующий шаг – пойти дальше анализа институтов. Мне кажется, институты были столь популярны, потому что в несоциологических социальных науках был так слабо развит анализ социальной структуры. Поэтому понятие института их просто заморозило – им казалось, что это ключ к решению столь многих проблем. Между тем, это совсем не так. Я думаю, пора еще раз, более внимательно задуматься о том, что действительно имеет значение. Это моя личная точка зрения.

*- Я хотел бы уточнить одну вещь относительно новой экономической социологии. Мне кажется, что иногда ее связывают с сетевым структурным анализом, представленным в работах Марка Грановеттера и др., а иногда с более широким направлением – социологией рынков. А в каком смысле Вы используете это понятие – узком или широком?*

- Думаю, что более правильно использовать его в широком смысле. А еще правильнее будет сказать, что к нему принадлежат люди, которые начали заниматься экономической социологией в США в середине 1980-х гг. Как мы знаем, в эту группу входят и сторонники культурологического подхода и те, кто работает в рамках сетевого подхода.

Разумеется, каждый может определять вещи как угодно. Главное, как вы это делаете. Но я думаю, что если вернуться назад и посмотреть на разные прошлые конференции, мы обнаружим, что есть люди, которые всегда были связаны с экономической социологией, – например, Пол Димадджио и Вивиана Зелизер. И оба они с самого

---

<sup>9</sup> North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press, 1990.

начала весьма категорически высказывались против того, чтобы сводить социальный анализ и экономическую социологию к анализу сетей. Можно назвать их конкретные работы, где они об этом пишут. Например, возьмем введение Димаджио и Зукин к книге – не помню точно название, кажется, «Структуры капитала»<sup>10</sup>. В этой работе Димаджио и его соавтор утверждают, что точно так же, как мы говорим об укорененности экономики в социальных сетях (они называют это структурной укорененностью), можно говорить и о ее укорененности в культуре (т.е. культурной укорененности). И точно так же она укоренена в политике. Схожие аргументы приводит и Вивиана Зелизер. Вообще, Зелизер и Димаджио считаются одними из ключевых фигур новой экономической социологии. И полагаю, стоит к ним прислушаться и задуматься о содержании экономической социологии – о том, стоит ли ей заниматься в такой форме, как сейчас.

Что касается меня, то я сейчас пишу книгу по экономической социологии. Это не столько история экономической социологии, сколько попытка осмыслить наиболее яркие достижения классической и современной социологии. Порою я ловлю себя на том, что использую термин «новая экономическая социология» главным образом в историко-хронологическом описании. А когда я говорю о том, что происходит в социологии сейчас, то пишу «современная экономическая социология». Я делаю так, потому что не отношу таких авторов, как Вы, например, к новой экономической социологии. Я не отношу к ней и Бурдые, и Тевено, и Кнорр-Цетину и т.д. Я полагаю, что все эти исследователи сложились за пределами Соединенных Штатов – в странах, где есть собственные сильные традиции.

*- Вы считаете, что новая экономическая социология – американское явление?*

- Да, это американское явление. Я единственный не-американец, кто занимался этим с самого начала. Но я очень американизирован – я прожил в США пятнадцать лет. И когда велись разговоры об экономической социологии, речь шла не о том, что она берет начало в шведской или российской социологии. Об этом никто не говорил. Речь шла о Соединенных Штатах. Мы с Вами находимся в самом сердце экономической социологии, отсюда она и начиналась. Социология складывалась вокруг США, вокруг англосаксонской традиции – в этом нет сомнений.

*- Я тоже в этом не сомневаюсь. Но сейчас начинают говорить о своего рода ренессансе экономической социологии в Европе. Что Вы думаете по этому поводу?*

- Совершенно верно. И это как раз то, что я и пытаюсь понять. Экономическая социология развивается сейчас за пределами Соединенных Штатов. Взять, например, новые работы в области социологии денег. Когда-то можно было назвать Вивиану Зелизер, может быть, Уэйна Бейкера [Wayne Baker] и других американцев. Теперь же здесь есть люди из других стран: несколько человек в Германии, несколько в Англии и т.д. Так что вместо того, чтобы говорить о новой экономической социологии, мне кажется более правильным ссылаться просто на современную экономическую социологию. И, конечно, в Европе идет ее возрождение.

*- А не могли бы Вы более подробно охарактеризовать это возрождение применительно к конкретным областям исследования и странам?*

---

<sup>10</sup> Zukin, Sharon and Paul DiMaggio. *The Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.



- Думаю, можно просто идти от страны к стране и перечислять людей. Если взять, например, последний номер журнала «Европейские общества»<sup>11</sup> по новой экономической социологии, там можно будет найти кого-то из этих людей. Это, например, Дженс Беккерт [Jens Beckert] в Германии, Патрик Асперс в Швеции, Найджел Додд [Nigel Dodd] в Англии – и т.д., можно продолжать. Это не сложное упражнение, думаю, оно по силам каждому. Сложнее давать оценки. И здесь я полагаю, что, если не считать США, то страной с самой сильной и интересной традицией экономической социологии является Франция. Почему Франция? Потому что у них есть собственная внутренняя очень интересная традиция. Здесь и работы Бурдьё на протяжении уже тридцати-сорока лет, и работы Болтански [Luc Boltanski]. Есть так же несколько французских экономистов, которым близка социологическая перспектива. Например, Вы знаете, что Тевено первоначально был экономистом. И так далее. Сегодня, если вы хотите читать хорошие книги по экономической социологии, то, конечно, следует обратиться к работам американцев. Но необходимо также внимательно отнестись и к французским работам. Кроме того, есть люди, оказавшиеся в экономической социологии достаточно неожиданно. Например, Кнорр-Цетина – чрезвычайно талантливый человек. И она пришла из области, совершенно не связанной с экономической социологией. Она занималась социологией науки, насколько я знаю, и начала изучать финансовые рынки, потому что это показалось ей интересным.

- *Какие книги или статьи по экономической социологии Вы назвали бы самыми значительными за последние два, три, четыре года? Может быть, самыми неожиданными, в чем-то удивительными или новаторскими?*

- Без сомнения, здесь лидируют американцы. При этом я думаю, что американцам не особенно удастся сказать что-то новое. Т.е. все основные, самые интересные вещи (например, работа «Откуда берутся рынки?» Хэррисона Уайта, статья Марка Грановеттера об укорененности в 1985 г., статья Нила Флигстина о рынках как политике, работа Вивианы Зелизер о множестве типов денег) написаны уже довольно давно<sup>12</sup>. И я не вижу, чтобы за последние три-четыре года в экономической социологии в США появилось что-то новое.

А важные новинки – например, книга Бурдьё «Социальные структуры хозяйства»<sup>13</sup> и введение в феноменологический подход, т.е. работы Кнорр-Цетины и Асперса. Это две важные новинки. Пожалуй, это все, что я могу сейчас сразу вспомнить.

- *И последний вопрос: какие темы, направления в экономической социологии, с Вашей точки зрения, будут наиболее перспективными в ближайшем будущем?*

- Например, есть ряд областей, которые Патрик Асперс в минуту вдохновения назвал структурными дырами в экономической социологии. Я полагаю, что встроить эти дыры в экономическую социологию и заполнить их было бы очень неплохо. Среди них, например, социология потребления – она всегда стояла несколько в стороне от экономической социологии и никогда не была по-настоящему в нее интегрирована.

---

<sup>11</sup> См. *European Societies*. Vol. 3, No. 3, 2001. Прим. научн. ред.

<sup>12</sup> White, Harrison. Where do Markets Come From?, *American Journal of Sociology* (1981). Vol. 87. P. 517-547; Fligstein, Neil. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions, *American Sociological Review* (August 1996). Vol. 61. P. 656-673; Zelizer, Viviana. *The Social Meaning of Money*. N.Y.: Basic Books, 1994.

<sup>13</sup> Bourdieu, Pierre. *Les structures sociales de l'économie*, Paris: Éditions du Seuil, 2000.

- Она относится скорее к культурологической теории?

- Нет, не думаю. Т.е. здесь есть разные направления. Если говорить о социологии потребления, то, с одной стороны, это нечто старомодное, довольно скучное. А с другой стороны, есть маркетинговые исследования, ориентированные на экономическую теорию, – это может быть просто захватывающим. Опять же, есть постмодернистское направление – критика консюмеризма (работы Бодрийара и др.). Существует много различных ответвлений, но все они довольно далеки от экономической социологии.

Думаю, исследования труда и занятости тоже еще пока довольно далеки. Что в индустриальной социологии можно было бы использовать классический метод включенного наблюдения. Например, Дэвид Старк [David Stark] здесь занимает промежуточное положение. Но если сравнивать, например, Дэвида Старка и Майкла Буравого [Michael Burawoy], то Старк все-таки перебрался в лагерь экономсоциологов, а Буравой – нет. Думаю, они здесь являются своего рода символическими фигурами. Иными словами, социология труда, индустриальных отношений все еще не интегрирована в экономическую социологию.

Затем – стратификация и те ее разделы, которые могли бы войти в экономическую социологию, но до сих пор не вошли. Например, изучение того, как состояния зарабатываются и затем передаются от поколения к поколению, однозначно должно принадлежать к области экономической социологии.

Так что один из ответов на Ваш вопрос состоит в том, что если бы кто-то занялся исследованием данных областей, то экономическая социология смогла бы многое объяснить. Получились бы интересные результаты. Вот, например, Вы сегодня говорили о налогах, социологии налогообложения. Это очень важная тема. Ведущей фигурой здесь сейчас является Джон Кемпбелл (Дартсмутский колледж).

Не менее важная структурная дыра – это тема гендера и хозяйства. Если другие темы, о которых я говорил, не являются междисциплинарными, то здесь речь идет о междисциплинарности. Масса работ, значимых для экономической социологии, публикуются в различных феминистских журналах, в изданиях, посвященных истории женских движений и т.д. Это чрезвычайно интересно. И это тоже необходимо так или иначе интегрировать в экономическую социологию.

Один из способов интеграции – это просто читать как можно больше разной литературы, смотреть, что может быть важно для экономической социологии. И если вы хороший читатель и обладаете достаточными знаниями, вы сделаете хорошую работу. При этом хотелось бы, чтобы представители этих направлений, в свою очередь, тоже активно работали в экономической социологии. И надо подумать о том, как сделать эту область привлекательной для них. Надо не просто говорить, что ваши темы помогут развитию экономической социологии, но и что – если, например, вы читаете экономическую социологию – ваш курс будет более интересным, если добавить в него элементы социологии потребления, социологии труда, различные аспекты стратификации, гендерных исследований. Об этом стоит подумать. Это серьезный план на будущее. Если же этого не сделать, то мы так и останемся со старым видением хозяйства – старой экономической социологией. Ведь сейчас вы не видите многого из того, что происходит на фабриках, в системе труда в целом, вы не видите поколений, не видите того, как распределяются доходы, и т.д.

И, конечно же, есть те области, о которых мы уже немного говорили – например, экономическая социология особенно не занимается исследованием развивающихся

стран. У экономической социологии есть своего рода средний уровень, она сосредоточена прежде всего на исследовании капитализма. У нас еще не было конференции по экономической социологии капитализма. И одна из причин здесь – в том, что есть, например, исследования рынков, фирм и т.д., но знаем ли мы что-нибудь о капитализме как системе? Очень мало. И большинство людей не задаются этим вопросом.

Так что остается целый ряд тем и вопросов, которые еще не изучались достаточно внимательно и где необходима дальнейшая работа.

### **Список основных трудов Р.Сведберга**

Swedberg, R. Economic Sociology: Past and Present. *Current Sociology* (1987). Vol. 35. P. 1-221.

Swedberg, R. *Economics and Sociology – Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.

Swedberg, R. Major Traditions of Economic Sociology. *Annual Review of Sociology* (1991). Vol. 17. P. 251-276.

Swedberg, R. *Joseph A. Schumpeter – His Life and Work*. L.: Polity Press, 1991.

Swedberg, R. (ed.). *Explorations in Economic Sociology*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1993.

Swedberg, R. *Histoire de la sociologie économique*. Paris: Desclée de Brouwer, 1994.

Smelser, N. J. and Swedberg, R. (eds.). *Handbook of Economic Sociology*. N.Y.: Princeton University Press and Russell Sage Foundation, 1994.

Swedberg, R. New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead *Acta Sociologica* (1997). Vol. 40. P. 161-182.

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

Swedberg, R. (ed.) *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press, 2000.

Granovetter, M. and R. Swedberg (eds.). *The Sociology of Economic Life*. 2<sup>nd</sup> ed. Boulder: Westview Press, 2001 [1992].

Hedstrom, P. and R. Swedberg (eds.). *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

## Новые тексты

**IR** Мы начинаем публиковать главы новой книги *Вадима Волкова* о силовом предпринимательстве. В оригинале книга написана на английском языке и готовится к изданию в Корнельском университете (США)<sup>1</sup>. В настоящее время она переводится автором на русский язык. В данном номере вы найдете введение к ней и первую главу. Надеемся, что вслед за нами вы получите удовольствие от чтения.

### **СИЛОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ** **Глава 1. Организованная преступность и рыночные реформы: постановка проблемы**

**Волков Вадим Викторович**

Европейский университет в Санкт-Петербурге

E-mail: [Volkov@eu.spb.ru](mailto:Volkov@eu.spb.ru)

#### **Введение**

С самого начала реформирования системы государственного социализма в СССР непредвиденные последствия реформаторских инициатив были гораздо значительнее ожидаемых. Уже в 1988-89 гг., на заре кооперативного движения социальные процессы начали незаметно выходить из-под контроля или давать на первый взгляд неожиданные результаты. Экономическая либерализация второй половины восьмидесятых была призвана разбудить предпринимательскую инициативу населения, предоставить более широкие возможности повышения личного благосостояния экономически активным группам населения и тем самым стимулировать экономический рост. Когда во Дворце съездов все еще кипели дебаты по поводу гласности, новые предприниматели уже вовсю занимались частной коммерцией. Однако они были не единственными, кого мобилизовала горбачевская перестройка. Либерализация подвинула к бурной активности и тех, кто не участвовал в реформаторских проектах, но вскоре прочно утвердился в качестве основного символического персонажа происходящих перемен. Те, кого люди прозвали «рэкетирами» или «бандитами» и кого правоохранительные органы стали называть «организованной преступностью», появились в массовом количестве примерно в то же время, что и новый класс предпринимателей, – в самом конце 1980-х гг. На фоне всеобщего перестроечного оптимизма все же прозвучало несколько мрачных прогнозов по поводу опасности, исходившей от так называемой «красной мафии». Но даже авторы этих прогнозов, указывавших, в основном, на коррумпированную партийную номенклатуру, не принимали всерьез двадцатилетних «качков» в «самопальных» спортивных костюмах «Адидас», ринувшихся на рынки собирать дань с кооператоров. На некоторое время рэкет станет повседневной реальностью российского бизнеса, особенно мелкого и среднего его сегментов, а появление бандитов заметно изменит социальный ландшафт российских городов. Менее чем через десять лет многие из них погибнут в результате многочисленных

---

<sup>1</sup> Volkov, Vadim. *The Monopoly of Force: Violent Entrepreneurs in the Making of Russian Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press, 2002.

перестрелок и заказных убийств, кто-то сядет в тюрьму, а некоторые станут видными представителями региональных бизнес-элит.

На некоторое время влияние этой группы станет преобладающим в экономике, политике и повседневной жизни. Бандитская субкультура «обогатит» российскую массовую культуру романами, кинофильмами и песнями соответствующего стиля и содержания, которые, в свою очередь, сделают слова, жесты и нормы новой социальной группы еще более популярными в потерявшем ценностные ориентиры обществе. В середине девяностых мировая пресса будет писать о том, что российская организованная преступность угрожает не только реформам внутри страны, но и безопасности других стран. Российский президент назовет свою страну «преступной сверхдержавой». Наряду с группами более или менее сильной уголовной ориентации, в политико-экономической жизни страны появятся не менее многочисленные организации, состоящие из работников правоохранительных органов и органов госбезопасности, вполне официально предлагающие охранные услуги, но на деле мало отличающиеся от бандитских группировок. К 2000 г. проблема организованной преступности неожиданно начнет терять былую остроту, а фигура бандита со всеми ее легко узнаваемыми атрибутами отойдет на второй план, вызывая уже, скорее, иронию, нежели страх. Всего за пару лет бандиты исчезнут так же неожиданно, как появились.

Речь идет, конечно, не о «физических» лицах, многие из которых по сей день живут и процветают, а о появлении и исчезновении бандитов как класса, то есть как социальной группы и общественного явления, как социального института и явления культуры. И хотя объектом данного исследования являются прямо или косвенно знакомые каждому читателю так называемые бандитские, силовые или охранные структуры, иными словами, «крыши» и те, кто их обеспечивал, социологическое определение предмета будет иным. С социологической точки зрения нас интересуют общественные отношения, связанные с использованием силы в целях получения дохода, а также практика, нормы и институциональные функции организаций, созданных для повышения эффективности коммерческого использования силы. Все эти аспекты мы объединили в понятие «силового предпринимательства», которое и является основным предметом исследования.

В отличие от криминологии, рассматривающей данное явление как поведение, нарушающее рамки закона и, следовательно, определяемое как преступное, эта книга исходит из социологического видения, в соответствии с которым силовое предпринимательство рассматривается и как определенный тип действия, и как важнейшая составляющая социально-экономической структуры раннего капитализма в России в 1988-2001 гг. Используя термины «силовое предпринимательство» и «силовая структура» как широкие аналитические категории, мы также будем употреблять и принятые в обыденном языке термины, обозначающие различные эмпирические объекты: «преступная группировка», «бандит(ы)», «охранное предприятие», «крыша» и т.п., несмотря на то, что они могут приносить нежелательные для социологического исследования предрассудки, моральные или правовые определения.

Цель этой книги – дать ответы на следующие вопросы. Каковы социально-экономические обстоятельства, вызвавшие быстрое образование организованных преступных группировок и других частных силовых структур? В чем состояла их деятельность? Какова была их роль в становлении нового социально-экономического порядка? Каков характер эволюции частных силовых структур и как их эволюция связана со становлением экономического рынка и формированием государства в России?

Источниками первичной информации для данного исследования послужили 26 глубинных интервью с представителями различных силовых структур, предпринимателями и экспертами, проведенные в Санкт-Петербурге, Москве и Екатеринбурге, неофициальные материалы и данные, полученные правоохранительными органами, материалы журналистских расследований и публикации прессы, а также собственные наблюдения автора. Ссылки на интервью представлены цифрами, соответствующими номерам респондентов, данные о которых приведены в конце книги [См. Приложение 1 в конце текста].

### **Криминальная мобилизация**

Согласно официальной статистике, рост преступности в России был особенно быстрым с 1989 по 1992 гг., когда количество преступлений почти всех категорий увеличивалось на 20-25% в год<sup>2</sup>. Хотя и с меньшими темпами, рост преступности продолжался до 1996 г., после чего правоохранительные органы зафиксировали незначительный спад. Среди других видов преступности вымогательство выделялось наибольшим абсолютным приростом. Как утверждает в своем исследовании Владимир Сафонов, «до 1988 г. вымогательство не считалось распространенным типом преступления. В некоторых регионах (Алтай, Вологда, Курск и других) оно не встречалось вовсе. В 1989 г. количество случаев вымогательства в большинстве российских регионов увеличилось в три раза»<sup>3</sup>. Если в 1986 г. правоохранительными органами было зарегистрировано 1 122 случая вымогательства, то в 1989 г. этот показатель вырос до 4 621. Затем, начиная с 1990 г., темпы роста вымогательства составляли 15-30% ежегодно и достигли своего пика в 17 169 случаев в 1996 г., что в 15,3 раза выше, чем в 1986 г.<sup>4</sup> Эти показатели хорошо отражают общую тенденцию, но не дают адекватного представления об истинных масштабах рассматриваемого явления, которое было гораздо шире того, что попало в официальную статистику. Согласно экспертным оценкам, только каждый четвертый потерпевший обращался в органы внутренних дел; милиция реагировала не более чем в 80% случаев; обвинения предъявлялись лишь каждому шестому вымогателю; срок, к тому же довольно мягкий (не более трех лет), отбывал лишь каждый одиннадцатый<sup>5</sup>.

Ниже приведен график, отражающий возрастную структуру криминальной мобилизации конца 1980-х гг. Он представляет частоту годов рождения или численность возрастных когорт индивидов, попавших в оперативную базу данных Северо-западного Регионального управления по борьбе с организованной преступностью (РУБОП), одного из 12 подразделений, созданных в 1992 году для борьбы с организованной преступностью. На момент, когда база данных попала в

---

<sup>2</sup> Следует, конечно, иметь в виду, что число зарегистрированных преступлений также отражает изменения политики и уровня активности правоохранительных органов. Статистика преступности зависит от способов учета преступлений, интересов МВД и его региональных подразделений, а также от изменений в уголовном законодательстве. См. Долгова А. Преступность, статистика, закон. М.: Криминологическая ассоциация, 1997.

<sup>3</sup> Сафонов В. Организованное вымогательство: уголовно-правовой и криминологический анализ. СПб.: Знание, 2000. С. 154.

<sup>4</sup> Сафонов В. Там же. С. 154, 218.

<sup>5</sup> Организованная преступность / Под ред. С. Дьякова и А. Долговой. М.: Юридическая литература, 1989. С. 98.

частные руки в 1996 г., в ней находилось почти 27 тыс. индивидов, большинство из которых были осуждены, обвинялись или подозревались в преступной деятельности как члены организованных преступных группировок (ОПГ). Кроме данных, собранных собственно РУБОПом, эта база также содержит данные, унаследованные им от предыдущих организаций аналогичного назначения. (См. График 1 в конце работы.)

Самым старым индивидом, внесенным в базу данных Северо-западного РУБОП, является некто Ефим Геллер (дата рождения 23 августа 1914 г.), антикварный делец и мошенник, осужденный в 1993 году за присвоение государственной собственности путем вымогательства. Самый юный фигурант – Яков Толмачев (дата рождения 4 сентября 1982 г.), школьник, пытавшийся вымогать деньги у своего отца-бизнесмена путем инсценирования собственного похищения. Между этими крайними точками график показывает стабильный рост (до определенного момента) доли более молодых индивидов. Пик графика (т.е. наиболее многочисленная возрастная когорта) приходится на 1969 год рождения (1 518 чел.), а также на когорты 1970 (1 471 чел.), 1971 (1 441 чел.) и 1968 (1 398 чел.) годов рождения. Количество индивидов, принадлежащих к когортам с 1966 по 1972 г.р., превышает 1 200 чел.; вместе эти семь из шестидесяти восьми возрастных когорт составляют 36% всех индивидов, попавших в базу данных РУБОПа. График также показывает резкое снижение численности индивидов, родившихся после 1972 г. Такой резкий спад, конечно, не может быть объяснен только тем, что преступные группировки достигли некоторой точки насыщения или что молодые люди перестали связывать свою жизнь с преступной деятельностью. Помимо этих причин (которые, как покажет дальнейшее исследование, не следует исключать), резкое снижение на графике может объясняться еще и тем, что в последний раз база данных обновлялась в 1996 г., и если бы она регулярно обновлялась и далее, присутствие в ней более молодых когорт (т.е. после 1972 г.р.) могло бы быть более значительным. Следует также заметить, что эта база данных пополнялась именно в тот период, когда рост организованной преступности был наиболее значительным и достиг своего апогея. После 1996 г. многие показатели преступности стабилизировались или даже снизились. Поэтому приведенный график все же дает вполне адекватное представление о возрастной структуре (т.е. о соотношениях, а не об абсолютных показателях) организованной преступности. Преобладание определенных возрастных когорт среди участников организованной преступности также подтверждается подсчетами возрастного распределения лиц, осужденных за вымогательство в трех российских городах (Псков, Белгород и Петербург (включая Ленинградскую область) в 1991-94 гг., проделанными Сафоновым: группа лиц в возрасте от 18 до 24 лет (т.е. около 1970 года рождения) значительно превосходит другие, составляя 53% от общего числа осужденных<sup>6</sup>.

Что можно сказать о социальной траектории когорт 1966-72 г.р.? Какие события и процессы определили жизненный выбор этих людей? Можно легко предположить, что они закончили школу в 1984-90 гг. и в случае призыва в армию вернулись в 1986-92 гг., и именно в эти годы оказались перед выбором дальнейшего жизненного пути или профессии. Именно в этот период руководство страны предприняло ряд новых мер по реформированию экономики: напомним, в 1986 г. был принят Закон об индивидуальной трудовой деятельности, открывший первые возможности для легальной частнопредпринимательской деятельности; в 1988 г. был принят Закон о кооперации, значительно расширивший негосударственный сектор; наконец, принятый в 1990 г. Закон о предприятии и предпринимательской деятельности разрешил частную

---

<sup>6</sup> Там же. С. 220.

собственность и частное предпринимательство. Таким образом, можно сделать следующее предварительное утверждение, требующее дальнейшего объяснения: в период, ассоциирующийся с рыночными экономическими реформами, необычно высокая доля молодых людей пополнила организованную преступность.

### Откуда пришло пополнение

Учитывая природу вымогательства (рэкета), естественно предположить, что в нем участвовали молодые люди, по тем или иным причинам имевшие сравнительное преимущество в использовании насилия. Такое преимущество могло быть получено либо в определенных социальных институтах, культивирующих физическую силу или навыки единоборств, либо в определенных жизненных обстоятельствах, создавших соответствующую предрасположенность. Кроме того, в обществе должны были сформироваться достаточно сильные стимулы, подвигнувшие людей к поиску новых способов применения этих навыков, включая новые экономические возможности. Наконец, для того, чтобы организованное вымогательство приобрело значительные масштабы, нужны были механизмы, которые обеспечивали бы мобилизацию потенциальных рэкетиров для реализации новых экономических возможностей.

### Спорт

Воспоминания участников и интервью позволяют воспроизвести некоторые особенности криминальной мобилизации. Движение рэкетиров начало набирать силу в 1988 году, когда группы молодых людей специфической внешности и поведения стали появляться на городских рынках и других местах скопления уличной торговли. Короткие стрижки, спортивные костюмы, атлетическое телосложение и угрожающий вид делали их похожими друг на друга, как если бы они были членами одной спортивной команды. За физические данные их прозвали *качками*, а за их «рыночную» активность – *рэкетирами* или *бандитами*.

Многие лидеры ОПГ, не говоря о рядовых членах, вышли из спортивной среды. Например, лидер *солнцевской* ОПГ Сергей Михайлов, известный как «Михась», является мастером спорта по вольной борьбе, а его бывший сподвижник Сергей Тимофеев («Сильвестр»), лидер *ореховской* ОПГ, активно занимался каратэ<sup>7</sup>. В 1989 г., когда в Москве и других городах начали происходить первые массовые конфликты между группировками и основным средством борьбы были кулаки, бейсбольные биты и металлические прутья (огнестрельное оружие все еще было редкостью), спортсмены быстро доказали свое превосходство. Вскоре стало ясно, что спортсмены, в особенности те, кто специализировались в различного рода единоборствах, представляли собой не только реальную силу, но и потенциальный политический ресурс. В 1993 г. ведущий московский авторитет и тренер по классической борьбе Отари Квантришвили предпринял попытку использовать этот ресурс для создания политической организации с видами на участие в предстоящих думских выборах – партии «Спортсмены России». В первом съезде этой партии в декабре 1993 г. приняли участие многие ведущие борцы, боксеры и штангисты. Планам Квантришвили, как известно, не суждено было сбыться: 4 апреля 1994 года он был застрелен снайпером.

<sup>7</sup> В художественной форме биографии этих людей изложены в книгах Валерия Карышева. См. *Карышев В.* Солнцевская братва: история группировки. М.: Эксим-пресс, 1998; *Карышев В.* Сильвестр: история авторитета. М.: Эксим-пресс, 1999.



Среди жертв заказных убийств оказалось много других титулованных спортсменов, занявшихся коммерческой деятельностью или связанных с преступными группировками: Олег Каратаев, чемпион мира по боксу и вице-президент всемирной ассоциации бокса; Юрий Ступеньков, председатель российской профессиональной лиги кикбоксинга; Вячеслав Цой, основатель Международной академии восточных единоборств<sup>8</sup>.

В отсутствие профессионального или коммерческого спорта в СССР, существование и развитие этого важного социального института всецело зависело от государства. Виды спорта, связанные с силовыми единоборствами, были, как известно, приписаны либо к милиции, либо к Министерству обороны. Основные спортивные клубы (такие, как «Динамо» и ЦСКА) и, соответственно, их региональные подразделения финансировались из бюджета силовых ведомств, а их члены (спортсмены, выступавшие за эти клубы) имели армейские или милицейские звания. Другие известные спортивные клубы, например, «Спартак» и «Локомотив», находились на бюджете профсоюзов и Министерства транспорта соответственно. Кроме того, многие крупные советские предприятия – такие, как «Уралмаш» или «Электросила» – содержали разветвленные сети спортивных клубов и секций. Развитие спорта было одним из постоянных приоритетов советской системы, а так называемый «большой» спорт обладал высоким социальным престижем, представляя собой один из каналов вертикальной социальной мобильности. Чемпионы являлись одновременно ролевыми моделями для молодежи и символами успеха. Но в условиях кризиса государственного социализма – как системы государственных финансов, так и советской системы ценностей – воспроизводство этого института было нарушено, и спортсмены начали искать способы адаптации к меняющимся условиям, полагаясь, естественно, на те физические и социальные ресурсы, которыми они располагали.

Исторически возникновение спорта как специфического общественного института и сопутствовавшее этому уменьшение допустимого уровня насилия было органической частью того, что социолог Норберт Элиас назвал «процессом цивилизации» – переходом ко все более дисциплинированному, дифференцированному и менее склонному к повседневному насилию обществу<sup>9</sup>. Спорт может быть определен как организованная групповая деятельность, основным смыслом которой является соперничество между двумя сторонами. Это соперничество или борьба, пишет Элиас, «требует некоторого физического напряжения и происходит в соответствии с определенными правилами, ограничивающими уровень допустимого физического насилия»<sup>10</sup>. Спорт рождается тогда, когда насилие и возможные увечья значительно ограничиваются правилами, следование которым требует от участников определенных навыков самоконтроля. Одновременно развитие института спорта обеспечивало разрядку физической энергии и импульсов агрессии в форме игры или борьбы, практически исключавшей летальный исход, и тем самым способствовало постепенному повышению способности современных государств контролировать или ограничивать уровень насилия в обществе. Не сводя спорт к простой очевидной функции вспомогательной системы подготовки и воспитания людей для вооруженных сил, Элиас предложил более тонкое понимание роли спорта в обществе,

---

<sup>8</sup> Максимов А. *Российская преступность: кто есть кто*. М.: Эксим-пресс, 1998. С. 37-44.

<sup>9</sup> Elias, N. *The Civilizing Process*, Vol. I-II. Oxford: Basil Blackwell, 1995.

<sup>10</sup> Elias, N. and E. Dunning, *Quest for Excitement: Sport and Leisure in the Civilizing Process*, Oxford: Basil Blackwell, 1986.

предполагающее не явную на первый взгляд связь между спортом и формированием современных государств, в основе которых лежит монополизация насилия. Исторически возможности конвертировать избыточное насилие в подчиненные жестким правилам соревнования во многом зависят от способности государства и общества поддерживать институт спорта. Но плоды этой длительной конверсии могут быть достаточно быстро, хотя, возможно, и не полностью, разрушены в условиях кризиса. Когда государство ослабевает до такой степени, что оказывается уже не в силах эффективно ограничивать или управлять уровнем насилия, спорт, и особенно боевые искусства и силовые единоборства, может неожиданно дать почти все, что необходимо для создания негосударственных силовых организаций: навыки применения силы, силу воли, командный дух, дисциплину, и т.д. Поэтому снижение финансирования и ослабление контроля за правилами и принципами, некогда превратившими открытое насилие в относительно безопасный или не смертельный вид соперничества, запустили опасный процесс адаптации спортсменов к новым условиям, что выразилось в поисках иных способов приложения полученных ранее навыков.

Роль спортивной среды в криминальной мобилизации хорошо прослеживается в интервью. Денис (1970 г.р.) тренировался в спортивной школе:

*«Занимался легкой атлетикой, метанием молота. Была у нас маленькая группа, вместе тренировались, 5 человек. Потом пошел в армию, вернулся в девяностом. Но спорт уже ничего не давал. Ну и что делать? Образования не было и тяжело было найти применение. Связи – только спортивные, их и использовал. Вот тогда наш круг «встал на двери». Пошли в гардеробщики, бармены, вышибалы. Пара ребят из нашего круга уже работали с тамбовцами. Но там не было дисциплины, люди делали, что хотели. Потом 7-8 человек пришли к Виталику [в то время – лидер борцовской бригады]. У него уже была структура и он дал работу» [интервью 10].*

Другой респондент, Вадим (1969 г.р.), бригадир комаровской ОПГ, долгое время занимался каратэ и был вовлечен в деятельность группировки своими товарищами по клубу:

*«В 1992 г. стал заниматься активно. Раньше был знаком и вместе тренировался с Колей-Каратэ и Ларионовым. Они – основатели всего движения каратэ в Ленинграде и очень большие фигуры в стране. Там встретил и других. Ну... было что-то вроде комплекса воина, хотелось себя попробовать...» [интервью 4].*

Секции карате воспитали много будущих участников ОПГ. Это японское боевое искусство появилось в Советском Союзе в 1970-е гг. и преподавалось любителями неофициально или даже подпольно в секциях при спортклубах. В 1981 г. ЦК КПСС принял специальное постановление, запрещающее преподавание каратэ; в Уголовном кодексе появилась соответствующая поправка (дополнение к статье 219). Когда на смену Л.И. Брежневу пришел Ю.В. Андропов, попытавшийся укрепить порядок и дисциплину, органы правопорядка начали активно исполнять волю партии, закрывая секции каратэ и угрожая участникам уголовной ответственностью. Что именно побудило партийное руководство запретить каратэ – идеологически чуждая философия этого вида спорта или попытка утвердить монополию правоохранительных органов на силовые виды спорта, – остается неясным, но в результате кампании по борьбе с каратэ многие инструкторы были уволены или даже привлечены к ответственности. Так, Владимир Илларионов, один из основателей каратэ в стране, которого Вадим

упоминает в интервью, получил восемь лет тюрьмы и возобновил преподавание лишь в середине восьмидесятых, когда запрет на каратэ был снова неофициально снят<sup>11</sup>.

Снятие запрета вызвало новый приток желающих заниматься этим единоборством. Данная тенденция наложилась на массовое открытие частных видеосалонов, в которых, в свою очередь, демонстрировались разные боевики, в том числе фильмы о гонконгской мафии, послужившие своего рода учебником возможного применения полученных навыков. Первой серьезной рэкетирской организацией, появившейся в Ленинграде в 1985 г., была *банда Коли-каратэ* (она же *банда братьев Седюк*). Николай Седюк, тренировавшийся с Илларионовым и работавший в спортивном клубе «Ринг», считался мастером высокого класса. Помимо жестокости и бойцовских качеств, он отличался жадностью и коммерческой хваткой. Сам клуб быстро стал источником бойцов для группировки, насчитывавшей около ста человек. В банду входил также актер Аркадий Шалолашвили, чьи таланты были незаменимы для вымогательства. На протяжении двух лет банда Седюков практически обладала монополией на сбор дани как с теневого, так и с легального бизнеса в Ленинграде. Однако в 1987 г. верхушка банды, включая братьев Седюк, Гогу Геворкяна («Макси-Шварцнеггер»), Шалалашвили и других, была арестована и приговорена к различным срокам лишения свободы. После этого она практически перестала существовать и уже не воссоздавалась в первоначальном виде: Коля-каратэ был застрелен вскоре после своего освобождения в июле 1993 г., Шалолашвили умер от цирроза печени, а другие бывшие участники влились в новые группировки<sup>12</sup>.

Спортивные связи, а также совместный опыт тренировок, соревнований и сходный образ жизни способны создать повышенный уровень доверия и групповой солидарности. В сочетании с физическими навыками, они представляют собой необходимый социальный ресурс для формирования сплоченных группировок (тоже своего рода команд), но предназначенных уже для иных целей. В Ленинграде, например, источниками «кадров» для быстро растущих преступных группировок были специализированные учреждения, занимавшиеся подготовкой спортсменов или тренеров: Институт физкультуры им. Лезгафта, Военный институт физкультуры (ВИФК) и Школа высшего спортивного мастерства (ШВСМ). ВИФК и ШВСМ, как известно, специализировались на силовых видах спорта – таких, как борьба, бокс, самбо, дзюдо и различные многоборья. Один из основателей *тамбовской* ОПГ Валерий Ледовских, выпускник Института физкультуры, был тренером по боксу. Спортсменами из ШВСМ и ВИФК были укомплектованы две ОПГ, известные в начале 1990-х гг. как *борцовская бригада* и *бригада Швондера* соответственно. *Бригада Швондера* (названная по кличке Александра Купряшева («Швондер»)), который сам не являлся курсантом ВИФКа и тяготел к уголовной традиции) контролировала торговые учреждения недалеко от самого института на территории, прилегающей к Финляндскому вокзалу. Группировка распалась после того, как Купряшев был застрелен в феврале 1993 г. [11]. Тренер ВИФКа по вольной борьбе Георгий Поздняков («Поздняк»), убитый в апреле 2000 г., был правой рукой лидера *тамбовских* Владимира Кумарина<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> Илларионов В. «...И поражение от победы ты сам не должен отличать» // Черный пояс, 1999, № 1, [www.koshiki-karate.com](http://www.koshiki-karate.com).

<sup>12</sup> Константинов А. Бандитский Петербург. СПб.: Фолио-пресс, 1997. С. 140-146.

<sup>13</sup> Смена, 27 апреля 2000. С. 3.

*Война в Афганистане*

Другим потенциальным источником участников ОПГ стали сообщества ветеранов афганской войны, закончившейся выводом советских войск в 1989 г. Тема социально-психологического влияния афганской войны на ее участников, особенно на девятнадцати-двадцатилетних солдат и сержантов срочной службы, не получила широкого обсуждения, но некоторые исследования «афганского синдрома», похожего на известный в США поствьетнамский синдром, все же были проведены. Психологи установили, что длительный и чрезвычайный по своей природе опыт афганской войны во многих случаях производил глубокие изменения в социально-психологических установках участников. Ситуация постоянного риска быть убитым уменьшала чувство опасности и укрепляла специфическую готовность к смерти. Это, в свою очередь, создавало особую комбинацию повышенного индивидуализма («каждый выживает сам») и особого чувства общности, боевого братства, которое возникало на основе общего риска и боевого взаимодействия<sup>14</sup>. Будучи средством тотальной ресоциализации, война сильно трансформировала нормативную систему ее участников, создав специфическую «афганскую культуру»<sup>15</sup>. Эта культура впоследствии породила множество ветеранских организаций, названия которых часто отсылают к топографии Афганистана (например, «Панжер» или «Герат»), напоминая своим участникам о месте и времени, где они прожили «настоящую» жизнь.

Но то, что облегчало адаптацию призывников к экстремальным условиям войны, стало причиной конфликта и фактором социального отчуждения, когда участники афганской кампании возвращались к мирной жизни. И дело не только в том, что «настоящие» человеческие отношения, воспринимавшиеся как основа «боевого братства», были трудно совместимы с социальными конвенциями и «идиотскими» формальностями мирного общества. Отрицательное общественное отношение к афганской войне и ее публичное осуждение как ненужной и несправедливой сделали бессмысленной жертву, принесенную целым поколением. Это не могло не вызвать чувство разочарования у самих ветеранов и приводило к тому, что они все более замыкались в кругу своих бывших «братьев по оружию»<sup>16</sup>. Система социального обеспечения разрушавшегося государства была плохо приспособлена для социальной реабилитации ветеранов войны, предоставив им самим справляться с послевоенным стрессом и искать место в быстро меняющемся обществе. Сходный опыт ожидал и участников первой чеченской кампании и других военных конфликтов, возникавших на постсоветском пространстве. Согласно социологическому исследованию, 75% тех, кто воевал в Чечне в 1994-1996 гг., выразили желание снова вернуться на войну, а более 50% выразили готовность работать в государственных или частных охранных структурах<sup>17</sup>.

Наиболее крупной частной охранной структурой, созданной и укомплектованной ветеранами войны в Афганистане, является ассоциация «Герат». Первоначально созданная в 1991 г. как спортивный клуб, ассоциация стала стремительно расти и к

---

<sup>14</sup> *Ольшанский Д.* Смысловые структуры личности участников афганской войны // Психологический журнал, 1991, № 5. С. 120-131.

<sup>15</sup> *Абдурахманов Р.* Психологические проблемы послевоенной адаптации ветеранов Афганистана // Психологический журнал, 1992, № 1. С. 131-134.

<sup>16</sup> *Кинсбургский А., Топалов М.* Реабилитация участников афганской войны в общественном мнении // Социологические исследования, 1992, № 2. С. 104-108.

<sup>17</sup> *Пожидаев Д.* От боевых действий – к мирной жизни // Социологические исследования, 1999, № 2. С. 74.

1995 г. превратилась в сеть частных охранных предприятий, насчитывавшая более 8 тыс. человек (подробнее см. гл. 6)<sup>18</sup>. Интервью и другие источники свидетельствуют о том, что бывшие участники афганской войны внесли свой вклад в становление неформальных, в том числе откровенно криминальных силовых структур. В Екатеринбурге, например, бывшие участники войны создали группировку, известную как *афганцы*, которая специализировалась на предоставлении охранных услуг, оптовой торговле и мошенничестве. Группировка распалась после того, как в августе 1998 года был застрелен ее лидер Владимир Лебедев<sup>19</sup>. Наряду с легальной благотворительной и коммерческой деятельностью, многие ветеранские организации являются прикрытием для силовых структур, занимающихся нелегальной охранной деятельностью. По словам одного из респондентов, «Афганвет» в Петербурге занимался практически такой же деятельностью, что и другие неформальные силовые структуры, включая ОПГ:

*«У «Афганвета» была серьезная репутация в этих кругах, не меньше, чем у бандитов. Мой брат активно в этом участвовал. Они делали то же, что и все, – организовывали и охраняли автостоянки, магазины и т.д. Бандиты их особо не трогали, один раз, я помню, наехали на стоянку, хотели отнять машины, но наши просто вытащили «Калашников», и те сразу уехали. А вообще все знали, что на них инвалиды. Многие потом пошли в охранные структуры»* [интервью 16].

Опыт военных действий дает важные физические и психологические преимущества в тех видах деятельности, в которых силовые конфликты являются обыденным, если не главным содержанием, а бывшие сослуживцы становятся незаменимым источником связей в мирное время. Роман (1969 г.р.) вырос в одном из окраинных районов Москвы. В возрасте 17 лет он получил звание мастера спорта по боксу. После школы пошел в армию и был направлен в Афганистан. Вернувшись в 1989 г., Роман сошелся с несколькими группами мошенников и теневых дельцов, занимался охраной и разрешением споров, часто с использованием насилия. В то же время, он не пропускал возможности поехать и участвовал во многих локальных войнах, включая Абхазию, Приднестровье и даже Боснию. Затем он наладил свой бизнес, который заключался в производстве и нелегальной поставке в Петербург и другие города дешевого спирта из Белоруссии:

*«Это афганские каналы целиком. Дело в том, что мне очень просто работать в принципе в стране, потому что у меня как бы результаты поездок на различные войны – большой получился как бы круг общения в разных местах. В том числе здесь, например, в налоговой полиции, которая сама по себе порекомендовала тех людей, которые занимаются»* [интервью 18].

В данном разделе мы не касались традиционной уголовной среды (этому будет посвящен особый раздел), а рассматривали социальные группы, ранее не связанные с рэкетом или охранным бизнесом, но активно мобилизованные на эту деятельность социально-экономическими условиями конца 1980-х гг. В связи с этим нельзя не упомянуть и бывших (а часто и действующих) работников милиции и военизированных спецподразделений, которые также пополняли ряды неформальных силовых структур. Прямых и надежных данных, которые отображали бы масштабы их участия, нам не встречалось. Косвенным образом это явление отражают показатели коррупции и преступности в рядах органов внутренних дел. На протяжении 1990-х гг. примерно 25

<sup>18</sup> *Частный сыск, охрана и безопасность*, 1995, № 3. С. 16-18.

<sup>19</sup> Обзор структуры организованных преступных формирований Свердловской области // Отчет Свердловского РУБОП, 1999. С. 1.

тыс. сотрудников (примерно четверть из всех покидавших органы МВД) ежегодно исключались за различные правонарушения и около 15 тыс. ежегодно привлекались к уголовной ответственности (62 844 в 1986-1990 гг. и 75 168 в 1991-1995 гг.)<sup>20</sup>. Низкий уровень морали в сочетании с обесценивающейся зарплатой подтолкнул многих членов этой профессиональной группы к более выгодному, но не всегда законному приложению их навыков, связанных, в первую очередь, с применением силы и добыванием информации. Впоследствии, многие бывшие работники силовых ведомств продолжили профессиональную деятельность в легальных частных охранных предприятиях и службах безопасности, но многие из них при этом прошли через неформальные или криминальные силовые структуры.

### *Рынок*

Валерий Карышев, представляющийся как адвокат многих криминальных авторитетов и опубликовавший свой опыт в виде серии книг, приводит воспоминания преуспевающего банкира (Леонида К.), который начинал свою карьеру в качестве одного из лидеров *люберецкой* группировки:

*«Все началось, когда я стал рэкетиром. Помните Закон о кооперации? Рижский рынок был местом, где первые кооператоры предлагали шашлыки, джинсы, экзотические наклейки, карты с магазинами Москвы и так далее. По выходным на рынке шла бойкая торговля. Постепенно мы тоже туда подтянулись – ребята, которые прошли через «качалки», спортивные секции или просто уличные шайки. Первые рэкетеры, практиковавшие грубый наезд, были простыми ребятами. Нашими основными учебниками были фильмы про американскую и гонконгскую мафию; мы специально смотрели их в видеосалонах, чтобы приобрести опыт. Так знаешь ли ты, что Рижский рынок можно считать родиной московского рэкета? Именно здесь появились первые бригады, которые потом превратились в известные группировки. Но в то время мы состояли из нескольких бригад по пять-десять человек в каждой. Мы наведывались на рынок и бомбили торговые точки, киоски...»<sup>21</sup>*

Власти едва ли ожидали такого поворота событий, когда принимали постановления для развития кооперативной деятельности. Реформы преследовали цель пробудить инициативу и оживить предпринимательскую деятельность для улучшения экономических показателей, в особенности в секторе товаров народного потребления. Экономически активная часть населения принялась создавать кооперативы и малые предприятия (многие из которых создавались при государственных предприятиях) по производству и торговле потребительскими товарами. Фактически они были близки к частнокапиталистическим экономическим формам. После принятия закона кооперативы стали множиться с большой скоростью, их прирост составил 450% в 1988 г. и 150% в 1989 г.; к 1990 г. их число достигло 193 тыс., а число занятых в них превысило пять миллионов человек<sup>22</sup>. Повседневными символами экономических перемен стали городские вещевые рынки, кооперативные кафе и мастерские, а также многочисленные ларьки.

<sup>20</sup> Долгова А. Там же. С. 46-48.

<sup>21</sup> Карышев В. Записки бандитского адвоката, М.: Центрполиграф, 1998. С. 30-31.

<sup>22</sup> Jones, A. and W. Moskoff, *Ko-ops: The Rebirth of Entrepreneurship in the Soviet Union*. Bloomington: Indiana University Press, 1993. P. 16-33.

По мере того, как в Москве, Ленинграде и других городах росло количество кооперативных предприятий, множилось и число рэкетирских бригад, регулярно навещавших эти предприятия в поисках дани за «охранные» услуги. В Свердловске две наиболее мощные группировки – *уралмашевская* и *центральная* – первоначально образовались как рэкетирские бригады, действовавшие на уралмашевском и центральном рынках города и получившие от них свои названия. Большое количество бригад из Казани, Новокузнецка, Кургана и других сибирских городов, укомплектованные местными спортсменами и «качками», мигрировали в Москву и Ленинград, где возможности для коммерческой деятельности росли настолько быстро, что местные бригады не успевали заполнить нишу.

Петербургские респонденты прежде всего вспоминают вещевой рынок в Девяткино как место концентрации первой кооперативной торговли и, соответственно, появления первых бригад, занимавшихся регулярным вымогательством:

*«Перемены стали происходить в 1989 году, тогда же начались конфликты. Был дефицит идей, никто не знал, что делать. Коммерсанты подсказывали новые темы. Тогда появились контейнерные рынки. В Девяткино все стояли рядом: и наши, и тамбовские, и мальшевские. Строго говоря, никакого тогда разделения не было. Места всем хватало, все ставили своих коммерсантов. Но было правило: коммерсантов друг друга не грабить. Деление появилось после конфликта. Федя Крымский отнимал деньги у торговцев мальшевских. Встретились, ну а дальше известно: Сергей Мискарев (Бройлер), бывший милиционер, зарезал Федю»* [интервью 7].

Сходное явление, таким образом, наблюдалось во многих городах России. Городские рынки и другие места концентрации кооперативной торговли становились точками притяжения молодых людей, готовых к силовым действиям и организованных в небольшие группы для вымогательства денег или иных ценностей<sup>23</sup>. Вчерашние спортсмены и качки были пионерами этого движения, а спортзалы – местом формирования новой волны организованной преступности, связанной прежде всего со сравнительно новым видом преступления – вымогательством. Будучи одним из наиболее многочисленных сегментов криминальной мобилизации, бывшие спортсмены, конечно, не были единственными, кто открыл новую предпринимательскую нишу. Бывшие участники локальных войн, уголовники, работники правоохранительных органов и даже члены возрождавшегося казачьего движения также активно пополняли ряды различных бригад и группировок и мигрировали в крупные города в поисках возможностей для силового предпринимательства. Именно способность к применению силы и возможность организованно управлять этим ключевым ресурсом для ведения определенной предпринимательской деятельности объединяли эти на первый взгляд различные группы. Однако мало что произошло бы, если бы эти группы и их специфический ресурс сформировались в ином социально-экономическом контексте. Вероятнее всего, молодежные группировки просто эпизодически нарушали бы общественный порядок, как это случалось в Москве, Казани и других городах в середине 1980-х гг., когда они совершали набеги на города в поисках приключений и случайных трофеев. Кооперативное движение и последующее развитие частного сектора стали тем важнейшим фактором, который произвел быстрые изменения в рассматриваемом движении и вывел его на новый качественный уровень. Частная торговля и

<sup>23</sup> См. также *Клейменов М., Дмитриев О. Рэкет в Сибири // Социологические исследования, 1993, № 3. С. 115-121.*

производство стали ресурсной базой движения рэкетиров и фактором, структурировавшим применение силы таким образом, чтобы обеспечить наибольший доход. К тому времени, когда дебаты по поводу гласности, частной собственности и нового политического устройства были в самом разгаре, основные контуры переходной экономической модели уже сформировались. В некотором смысле, городской рынок и спортзал стояли у истоков специфического локального капитализма: рынок все более становился экономической базой для новых группировок; последние, в свою очередь, обеспечивали «охрану» и иные услуги тем, кто вел торговлю и другую экономическую деятельность. Можно также «прочитать» эту схему в более общем виде, когда городской рынок выступает как элементарная форма экономического рынка вообще, а спортзал – как символ организованной силы. Различным аспектам взаимоотношений между этими двумя важнейшими институтами, которые рассматриваются на примере взаимодействия негосударственных силовых структур и рыночной экономики в России 1990-х гг., и посвящена данная книга.

### Постановка проблемы

Научные исследования и журналистские публикации часто сваливают в одну кучу все виды противозаконного или отклоняющегося поведения, которое носит групповой характер, включая воровство, мошенничество, нелегальную торговлю, убийства, контрабанду, вымогательство, взяточничество и т.д. Действительно, если все это сложить вместе и назвать «организованной преступностью», как это нередко делают, особенно в западных СМИ, то получится ужасающая картина преступного хаоса, царящего на постсоветском пространстве. По словам одного британского специалиста, «российская организованная преступность является одновременно и симптомом, и причиной хаотического перехода страны к постсоветской эпохе»<sup>24</sup>. Соответственно, некоторые исследователи выбрали в качестве общей объяснительной парадигмы социологическую теорию девиантного (отклоняющегося) поведения<sup>25</sup>. В самом общем виде, этот подход берет за точку отсчета систему социальных норм и их кодификацию в уголовном праве и объясняет отклонение от норм нарушением процесса социализации личности и последующей неспособностью социальных институтов обеспечить достаточную степень интегрированности членов общества. Понятно, что объяснительные возможности этой парадигмы ограничены культурной и исторической относительностью социальных норм и, соответственно, отклонений<sup>26</sup>. Ее применимость становится проблематичной, когда мы имеем дело с переходным и быстро меняющимся обществом, когда социальные, а вслед за ними и правовые нормы претерпевают постоянные изменения и в силу этого не способны быть эффективным и авторитетным регулятором человеческого поведения, а поэтому вряд ли могут быть четкой отправной точкой социологических объяснений. Понимание этого привело других исследователей к реанимации теории «аномии» (т.е. отсутствия норм), которая была введена в оборот Дюркгеймом для описания общества, страдающего от разрушения нормативного порядка вследствие быстрых перемен. Предполагается, что

<sup>24</sup> Galeotti, M. *Mafiya: Organized Crime in Russia*, *Jane's Intelligence Review*, Special Report (June 1996). No. 10. P. 3.

<sup>25</sup> *Гилинский Я.* Организованная преступность в России: теория и реальность. СПб.: Институт социологии, 1996; *Gilinskiy, Ya.* *Crime and Deviance: Stare from Russia*. St. Petersburg: Russian Academy of Sciences, 2000.

<sup>26</sup> См. *Heidensohn, F.* *Crime and Society*. L.: MacMillan, 1989. P. 1-15.



указание на состояние аномии одновременно содержит и объяснение быстрого распространения преступности<sup>27</sup>. Трудно отрицать, что термин «аномия» подходит для описания состояния постсоветского общества. Но объяснительные возможности теории аномии во многом иллюзорны, особенно по отношению к такому явлению, как организованная преступность, поскольку эта теория оставляет нерешенной проблему механизмов формирования и воспроизводства преступных сообществ. Кроме того, этот подход содержит ошибочное предположение, что все виды преступности абсолютно дисфункциональны и деструктивны. На основании теории аномии трудно объяснить высокую степень интегрированности и организованности преступных сообществ, трудно ответить на вопрос, почему среди «постсоветского хаоса» преступность оказалась такой организованной.

### «Наследие прошлого»

В основе еще одного распространенного объяснения роста организованной преступности в России – политико-экономические и культурные особенности, унаследованные от системы государственного социализма (или «коммунизма», как это называют советологи) и по-прежнему оказывающие воздействие на постсоветскую экономику и общество. Этому способу объяснения положили начало публикации ряда российских авторов, использовавших термин «красная мафия» для описания преступного союза партийной номенклатуры и дельцов теневой экономики в целях незаконного присвоения общественной собственности<sup>28</sup>. Идея о том, что российская организованная преступность выросла из преступных организаций, возникших до перестройки и многократно увеличивших свои силы в переходный период, приобрела широкую популярность на западе благодаря книге Стивена Хэднелмана<sup>29</sup>. «Жесточайшая и часто насильственная конкуренция за трофеи эпохи коммунизма породила особый пограничный персонаж, уникальную посткоммунистическую разновидность преступника, – пишет Хэднелман. – Он являет собой любопытный сплав советского истеблишмента и классического русского преступного подполья»<sup>30</sup>. Этот альянс коррумпированной номенклатуры и советского преступного мира получил в англо-американских работах название «*Russian mafia*» (с лишней буквой «у» в отличие от принятого в английском «*mafia*»). Обычно это явление обсуждается в контексте присущего русским беззакония и традиционной культуры неформальных отношений<sup>31</sup>. Нетрудно заметить, что сваливание всей «вины» за неудачи переходного периода на «коммунистическое наследие» эффективно выводит из-под критики политику «шоковой терапии», ускоренную приватизацию и другие составляющие либеральных реформ, перенося вину за неудачи на все тот же ненавистный «коммунистический

<sup>27</sup> Frisby, T. “The Rise of Organised Crime in Russia: Its Roots and Social Significance”, *Europe-Asia Studies* (1998). Vol. 50, No. 1. P. 27-49.

<sup>28</sup> Гуров А. Красная мафия. М.: Мико, 1995; Vaksberg, A. *The Soviet Mafia*. N.Y.: St. Martin's Press, 1991.

<sup>29</sup> Handelman, S. *Comrade Criminal: Russia's New Mafia*, New Heaven: Yale University Press, 1995.

<sup>30</sup> Там же. P. 10.

<sup>31</sup> Anderson, A. “The Red Mafia: A Legacy of Communism” / Ed. by E. Lazear. Stanford: The Hoover Institute Press, 1995; Galeotti, M. “The *Mafia* and The New Russia”, *Australian Journal of Politics and History* (1998). Vol. 44, No. 3. P. 415-429.

режим». К тому же, подобные рассуждения как нельзя лучше вписываются в менталитет «холодной войны» с его непременным конструированием различных врагов и угроз, создавая и на этот раз «новую угрозу»<sup>32</sup>, которая на поверку оказывается старой, поскольку, как утверждает Хэнделман, *mafija* – это коммунизм, не желающий умирать.

#### *Экономико-институциональный подход*

Использование экономико-социологического подхода в исследовании сицилийской мафии и последующая проекция полученной модели на постсоветскую реальность позволяет сформулировать принципиально иной способ объяснения российской организованной преступности. Социолог Диего Гамбетта предложил рационально-экономическую модель, объясняющую деятельность сицилийской мафии и представляющую ее как индустрию частных охранных услуг [private protection industry]. Он также указал на некоторое генетическое сходство между сицилийской и российской организованной преступностью<sup>33</sup>. Частный охранный бизнес (имеется в виду неформальный и нелегальный его вариант), условия для развития которого возникли и на Сицилии, и в России сразу после формального введения частной собственности, представляет собой деятельность по охране прав собственности и контролю за исполнением контрактных обязательств в контексте низкого уровня доверия, когда деловая культура не обеспечивает предсказуемого взаимодействия, а государственные правовые институты слабы или не пользуются авторитетом у населения. Тогда российскую организованную преступность, как и сицилийскую мафию, можно рассматривать как ответ на ряд институциональных потребностей формирующейся рыночной экономики, в частности – охрану прав собственности, не реализованную государственными правовыми и правоохранительными учреждениями. Используя этот подход, социолог Федерико Варезе показал значительное сходство условий формирования (т.е. возникновения спроса и предложения охранных услуг) организаций мафиозного типа на Сицилии в середине XIX в. и в России в 1990-е гг. В ходе сравнительного исследования он обосновал уместность использования термина «мафия» и одновременно более четко определил его содержание<sup>34</sup>.

Неоинституциональный подход, набирающий все больше сторонников как среди западных, так и среди российских обществоведов, предполагает анализ специфического рынка услуг, относящихся к институциональной среде рыночной экономики – таких, как обеспечение информации, спецификации и охраны прав собственности, арбитражных услуг, услуг по контролю за исполнением обязательств и т.д.<sup>35</sup> В рамках

---

<sup>32</sup> Williams, P. (ed.) *Russian Organized Crime: A New Threat*, L.: Frank Cass, 1997.

<sup>33</sup> Gambetta, D. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993. P. 252-255.

<sup>34</sup> Varese, F. "Is Sicily the Future of Russia? Private Protection and the Rise of the Russian Mafia," *Archives Européennes de Sociologie* (1994). Vol. 35, No. 1. P. 224-258.

<sup>35</sup> Тамбовцев В. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: Теис, 1997; Радаев В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Тамбовцев В. Экономические институты российского капитализма / В сб.: Заславская Т.И. (ред.) Куда идет Россия? Кризис институциональных систем. М.: Интерцентр, 1999. С. 193-20; Pejovic, S. The Transition Process in An Arbitrary State: The Case for the Mafia, *IB Review* (1997).

этого подхода мафия, или организованная преступность, отождествляется прежде всего с частными нелегальными организациями, производящими эти услуги для удовлетворения рыночного спроса. Соответственно, российские криминальные группировки и другие неформальные силовые структуры рассматриваются как одно из возможных институциональных решений для защиты прав собственности или как теневая арбитражная система. Сталкиваясь с растущей неопределенностью поведения контрагентов и трансакционными проблемами и имея на выбор несколько вариантов преодоления этих проблем, экономические субъекты сравнивают затраты, связанные с этими вариантами, и выбирают наиболее экономичный. А поскольку российское государство и его правоохранительная система не только не обладают должной гибкостью, но и сами по себе дорогостоящи и мало предсказуемы, то экономические субъекты предпочитают платить частным, в том числе криминальным организациям (читай – мафии), которые в результате побеждают государство в конкурентной борьбе за рынок институциональных услуг.

Но что именно представляют собой неформальные силовые структуры? Каким образом они действуют и что именно они делают? Каковы механизмы частной охраны прав собственности и арбитража? Эти вопросы редко задаются последователями неоинституционализма. Многие из них склонны, возможно в силу естественного недостатка эмпирических знаний, приписывать участникам неформальных силовых структур, в том числе преступных группировок, те же поведенческие закономерности, что и другим участникам рынка, то есть, по существу, сводить их к абстрактным экономическим субъектам. Иными словами, рассматривая деятельность неформальных силовых структур через призму рыночной модели или метафоры спроса и предложения, экономисты и социологи неоправданно преувеличивают роль экономических субъектов, «покупающих» охрану или другие институциональные услуги, как если бы «силовики», то есть те, чьим ресурсом является организованная сила, были лишь пассивными поставщиками некоторого товара, покупка и цена которого определяется уровнем спроса и разнообразием предложения. В работе, посвященной институциональному строительству в России, Тимоти Фрай, например, делает следующее допущение: «Во многих случаях экономические субъекты могут выбирать, «нанять» ли им государство, самоуправляющуюся организацию или частную охранную организацию для обеспечения выполнения контрактных обязательств»<sup>36</sup>.

Хотя теоретически такое прочтение ситуации выглядит вполне логичным, оно явно недооценивает возможности владельцев средств насилия определять выбор, доступный тем или иным категориям экономических субъектов. Стратегия неформальных силовых структур по продвижению на рынок своего «товара», известная из литературных источников как «предложение, от которого нельзя отказаться», говорит о том, что инициатива часто принадлежит именно им, а не «покупателям», хотя очень часто такая сделка внешне выглядит как добровольный акт. Эта стратегия не сводится к открытому принуждению посредством угроз или насильственных действий, хотя без них, конечно, деятельность частных силовых структур, особенно ОПГ, не обходится. Она состоит, скорее, в создании некоторого поля с ограниченным числом предусмотренных возможностей. В условиях наличия нескольких альтернативных вариантов решения проблемы безопасности и делового контроля, «покупатели», то есть экономические

---

Vol. 1, No. 1. P. 18-23; Sachs, J. and K.Pistor (eds.), *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*. Boulder: Westview Press, 1997.

<sup>36</sup> Frye, T. *Brokers and Bureaucrats: Building Market Institutions in Russia*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2000. P. 143.

субъекты, действительно имеют некоторую возможность выбора. Но наличие эффективной формы решения этих проблем часто само является не столько результатом отбора, который совершают покупатели, сколько промежуточным итогом прямой конкуренции между различными силовыми организациями (силовыми предпринимателями), в которой задействован целый ряд параметров, включая информационную и силовую эффективность, политику налогообложения, организационную форму и даже культурные нормы и деловой стиль. Чисто экономическое («рыночное») прочтение проблемы институционального строительства, которое предполагает взгляд на происходящее с точки зрения экономического субъекта, оставляет без внимания совокупность отношений между владельцами средств насилия, которые своими действиями создают набор ограничений, в рамках которых вынуждены действовать экономические субъекты.

С другой стороны, для ответа на вопросы, поставленные в данной работе, институционально-экономический подход обладает рядом преимуществ. Во-первых, он прямо или косвенно содержит важное для данной работы концептуальное деление. Вместо того, чтобы с самого начала разделять группы или организации на криминальные (преступные) и легальные, этот подход предполагает деление на тех, кто производит институциональные услуги (такие, как охрана и разрешение имущественных споров), и тех, кто вынужден покупать эти услуги, независимо от того, находится ли он в легальном, теневом или криминальном секторе экономики. Другими словами, рынок частной охраны, легальный или криминальный, должен рассматриваться отдельно от рынка обычных товаров, будь то автомобили или героин. Исходя из этого, становится понятной исключительная важность силовой компоненты в предпринимательской деятельности групп мафиозного типа (частных силовых структур) и их функциональное место на экономическом рынке. Соответственно, это поможет нам переопределить природу и роль ОПГ и других частных силовых структур в постсоветской России.

Во-вторых, неинституциональное прочтение постсоветской организованной преступности позволяет связать ее распространение с процессом формирования рынков, то есть с созданием новых социальных структур, а не просто с наследованием старых. Открыв новые возможности и столкнувшись с новыми ограничениями, даже традиционный советский уголовный мир продемонстрировал способность к адаптации и изменил свои формы и принципы деятельности, не говоря уже о новых группах, создававшихся специально «под» новые коммерческие возможности. Поведение отдельно взятой преступной группировки, особенно на ранних этапах формирования рынка, является откровенно насильственным и грабительским. Но их взаимодействие постепенно формирует относительно устойчивую систему, которая ограничивает их действия или даже управляет ими помимо воли их участников, создавая некоторую форму порядка или, по крайней мере, элементы предсказуемости, необходимые для деятельности как участников группировок, так и экономических субъектов. Конечно, по сравнению с более поздними и сложными институциональными образованиями, не говоря уже об идеальных конструкциях, раннекапиталистические институты несовершенны и малоэффективны; они значительно уступают современным либеральным правовым государствам. Но реальность такова, что короткого пути к институциональному совершенству нет, а поэтому уродливые и грубые социальные формы существуют и, видимо, будут существовать еще значительное время. Тогда исследование формирования и трансформации действительных рыночных институтов является более плодотворным занятием, нежели оценка того, хорошо или плохо в России идут рыночные реформы по сравнению с идеальными моделями.

В-третьих, не отрицая принципиальной важности экономической сферы, институциональный подход позволяет рассматривать государство в качестве ключевого игрока в процессе преобразований. Такой подход доказал свою продуктивность в предыдущих исследованиях формирования рынков в Европе и не потерял своей актуальности по отношению к современным процессам. Более того, если институциональную социологию совместить с анализом социальных практик, то открывается возможность представить и исследовать государство не как некоторую объективную данность, сущность или источник власти, а как определенный способ применения силы, как некоторый эффект подвижного соотношения сил, достигшего временного равновесия. Принимая такую позицию, мы сможем исследовать динамику государства одновременно с исследованием «русской мафии» и подобных явлений, изоморфных самому государству.

### *Воинственный человек*

Аналитическое разделение рынка институциональных услуг (рынка охраны) и рынка других благ или услуг соответствует определенному эмпирическому разделению в криминальном мире. Генетическим ядром организованной преступности являются группы, имеющие преимущества в использовании силы (ярчайший пример – гангстеры, вооруженные автоматическим оружием) и обеспечивающие охрану или исполнение решений, выносимых лидерами по отношению ко всему остальному преступному миру (мошенникам, контрабандистам, ворам и т.д.). Один из основных аргументов Томаса Шеллинга, специалиста в области теории принудительного сдерживания насилия [deterrence], состоит, по сути, в том, что организованная преступность является для уголовного мира тем же, чем является правительство для мира законного бизнеса<sup>37</sup>. Именно поэтому деятельность организованной преступности – в том виде, в котором ее представляет Шеллинг – требует установления монополии на насилие в пределах той сферы, в которой действует организованная преступная группировка. Те, кто использует организованное насилие для охраны, разрешения споров и исполнения решений, сами редко участвуют в традиционных видах преступной деятельности. Они управляют ею. И хотя мошенники, воры, контрабандисты, фальшивомонетчики и прочие жулики кажутся стороннему наблюдателю (а часто и ученым-криминологам) частью того же преступного мира, что и те, кто специализируется в применении силы и, стало быть, управляет этим самым миром, для социолога важно не упускать из виду эмпирические и аналитические различия внутри этого мира. На самом деле, две группы, о которых идет речь, заняты совершенно разным делом, они полагаются на разные ресурсы и навыки, у них различные источники дохода, различная система культурных норм и т.д. – в ходе дальнейшего повествования мы постараемся показать эти различия на российском материале.

Прежде всего нас будет интересовать именно управляющее ядро преступного мира – организованные преступные группировки, специализирующиеся на применении силы, а также другие сходные по этому критерию группы и организации, не имеющие явного отношения к преступному миру. Другие преступные группы, занятые традиционными видами преступной (или легальной коммерческой) деятельности, «произрастают» под прикрытием (естественно будет сказать – под «крышей») этих основных групп. Последние обеспечивают относительно безопасные и благоприятные условия для деятельности других. Таким образом, одни обеспечивают среду, и это их основной

---

<sup>37</sup> Schelling, T. *Choice and Consequence*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1984. P. 182.

«бизнес», другие в этой среде занимаются остальными видами «бизнеса». На протяжении этой книги нас будет интересовать исключительно первый тип групп. В дальнейшем, говоря об организованной преступности или оргпреступных группировках (ОПГ), мы будем иметь в виду именно этот тип групп. Без быстрого роста групп, специализировавшихся на применении силы и, соответственно, на управлении, остальные виды преступной деятельности вряд ли бы получили такое широкое распространение в России.

С точки зрения социологии, тип действия является более важным параметром, чем правовой статус группы или организации, специализирующейся на охране и принуждении к исполнению. Даже если «организованная преступность» понимается так, как предлагает Шеллинг, то есть как группа, обладающая монополией силы и вследствие этого занимающаяся вымогательством (или налогообложением) и управлением, правовое определение, изначально заложенное в сам термин («преступность»), значительно сужает возможности социологического анализа. Определение «организованная преступность» есть выражение точки зрения государства; само явление может быть помыслено таким образом лишь при наличии государства и эффективной правовой системы. При отсутствии или слабости последних более уместно говорить о совокупности конкурирующих силовых организаций, обладающих слабой легитимностью. В этом случае они должны рассматриваться социологом как подобные и принадлежащие к одной категории, а не подразделяться с самого начала на легальные (легитимные) и преступные, помещаясь тем самым в различные группы. В современном русском деловом языке, например, слово «крыша» используется для обозначения групп или организационных решений, обеспечивающих безопасность и деловой контроль, вне зависимости от их формального правового статуса. Эти группы не обязательно являются преступными и могут быть представлены весьма широким спектром силовых организаций, начиная с частных охранных предприятий и заканчивая действующими сотрудниками органов правопорядка или государственной безопасности, выступающими как частные лица. Но все они в общем-то заняты одним и тем же – «крышеванием», т.е. использованием силового и информационного ресурса для предоставления определенного набора институциональных услуг на коммерческой основе. С одной стороны, «крыша» может быть поставлена в один терминологический ряд с «мафией», «якудзой» и «триадами», поскольку, будучи формой частного охранного бизнеса, она обладает многими сходными с ними чертами. Но, с другой стороны, в отличие от своих европейских, американских или азиатских аналогов, «крыша» не обязательно является секретной преступной организацией, а включает широкий набор переходных форм охраны и принуждения, от откровенно криминальных до близких к государству.

Далее, институциональное разделение между агентами, которые используют силу для охраны или (у)правления, и теми, которые производят обычные конвенциональные блага и вынуждены покупать охрану, является основополагающим элементом социальной структуры большинства обществ на протяжении всей истории. Использование силы (или принуждения) образует отдельный тип социального действия, отличный от экономического действия, характерного для пространства обмена. Согласно определению социолога Жанфранко Погги, именно на основе этого различия возникает деление на политическую и экономическую власть и, соответственно, на владельцев средств принуждения («силовики») и владельцев

капитала<sup>38</sup>. Исследование различных типов отношений между этими группами, равно как и между государствами и рынками как соответствующими формами их институционализации, до сих пор представляет собой одну из самых интересных задач, стоящих перед исторически ориентированной социологией и экономикой. В XX столетии такие ученые, как Макс Вебер, Норберт Элиас, Карл Полян, Фредерик Лэйн, Чарлз Тилли и Даглас Норт, стремились понять роль государств – то есть организаций, владеющих средствами принуждения – в формировании капиталистических рынков. Все они так или иначе описали процесс того, как источник экономического развития постепенно смещался от государства как военно-политической организации к гражданскому обществу, сфере мирной экономической конкуренции. Этот сдвиг, лежащий в основе перехода к современной капиталистической модели развития, также предполагал историческую победу «экономического человека» (буржуа) над «воинственным человеком» (рыцарем). Победа буржуа, в свою очередь, вызвала сдвиг в онтологических предпосылках новых «буржуазных» наук об обществе, суть которого – придание представлениям о человеческом поведении, свойственным лишь определенной социальной группе (экономической буржуазии), статуса «естественных», «всеобщих» и «общечеловеческих».

Рационально-экономический подход адекватен, но недостаточен для понимания процессов распространения и институционализации негосударственного насилия в условиях рыночных реформ в России. Точка зрения «экономического человека» и метафора «спроса и предложения», применяющаяся для анализа «рынка» охранных и арбитражных услуг, должны быть дополнены социологическим анализом поведения «воинственного человека» и специфической социальной среды, которую он формирует. В связи с социальными процессами, имевшими место в России в конце 1980-х – начале 1990-х гг., уместно вспомнить мрачное предсказание, сделанное еще в конце XIX в. одним из основателей институционального направления Торстейном Вебленом в известной книге, посвященной жизненному стилю «праздного» (в прошлом – воинственного) класса:

«Черты воинственного человека [predatory man] ни в коей мере не растворились в общей массе современного населения. Они присутствуют и могут ярко проявиться в любое время. [...] В разных индивидах по-разному, они по-прежнему открывают путь к превращению человеческих эмоций и поведения в их агрессивные формы всякий раз, когда стимул большей или меньшей интенсивности вызовет их к жизни. И они утверждают себя с огромной силой всякий раз, когда другие занятия, чуждые воинственной природе, не поглощают повседневных интересов и чувств индивидов»<sup>39</sup>.

Россия 1990-х гг. дает возможность изучения социального типа, казалось бы, давно ушедшего с исторической сцены и уступившего место «экономическому человеку». В течение десятилетия те, кого называли «бандитами», были одной из наиболее влиятельных социальных групп, наложивших отпечаток на весь ход общественных преобразований. Это же десятилетие связано с глубокими экономическими реформами

---

<sup>38</sup> Poggi, G. *The State: Its Nature, Development and Prospects*, Stanford: Stanford University Press, 1990. P. 3-33.

<sup>39</sup> Перевод автора по английскому изданию [Veblen, T. *The Theory of the Leisure Class*. N.Y.: Penguin Books, 1994. P. 264]. Представляется, что такой перевод (подчеркивающий отличие человека воинственного от человека экономического) более адекватен в контексте данной работы, нежели уже опубликованный русский перевод [см. Веблен Т. *Теория праздного класса*. М.: Прогресс, 1984. С. 257].

и становлением нового хозяйственного уклада. Правомерно задаться вопросом о связи между этими явлениями. Существовала ли какая-либо связь между распространением частных силовых структур и формированием рынков? Еще одна важная особенность этого периода – чрезвычайная слабость государства, находившегося на стадии формирования. Следовательно, необходимо поставить вопрос: как связана динамика негосударственного насилия с формированием государства? И в силу каких обстоятельств в самом конце 1990-х гг. произошло значительное изменение программы исполнительной власти в России, известное как политика укрепления государства?



### Возрастное распределение внесенных в базу данных С-3 РУОПа

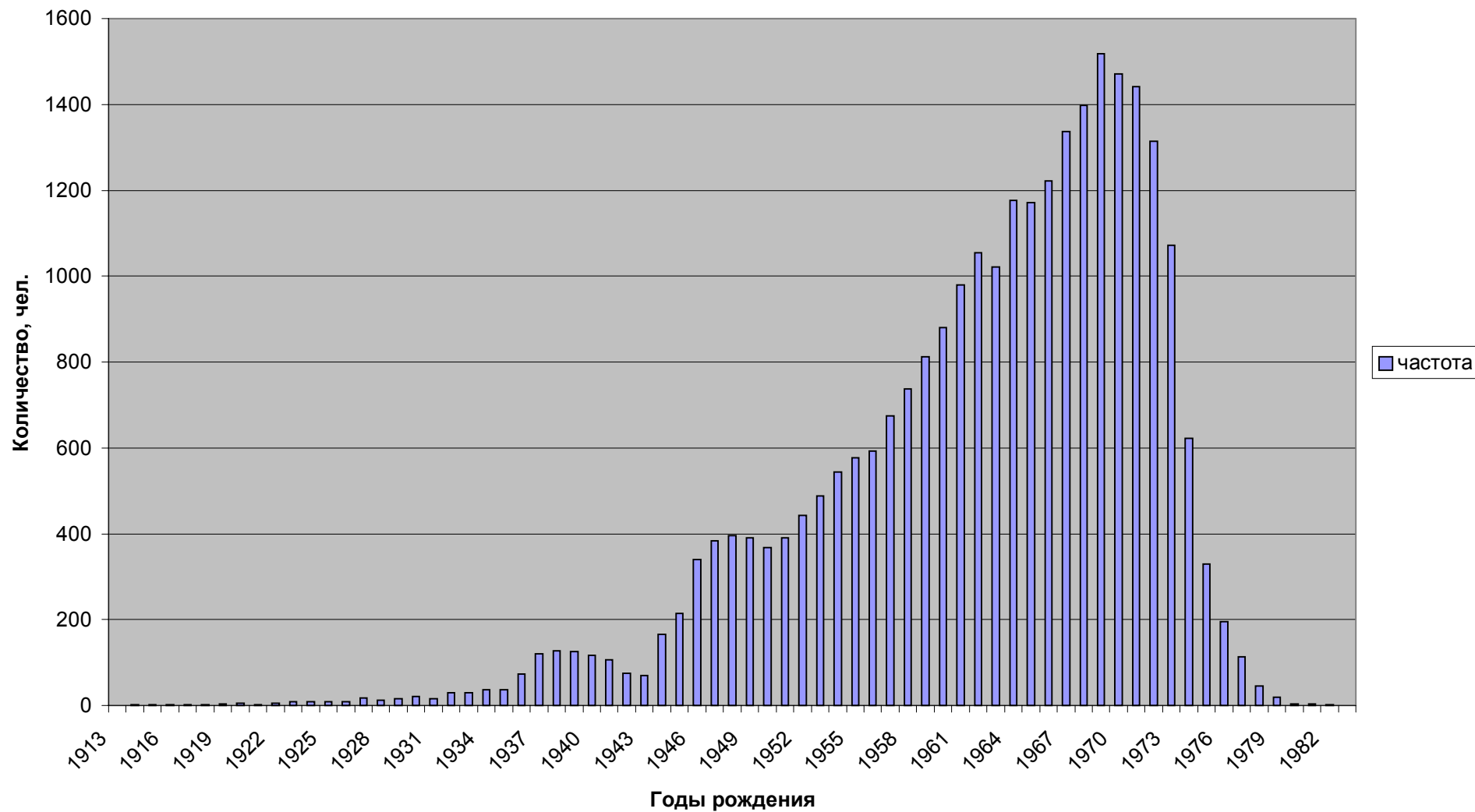


График 1. N= 26 994

**Приложение 1. Таблица респондентов**

№	Имя или псевдоним	Должность или ранг	Организация или группа	Город
1.	«Амир»	Неизв.	Чеченская диаспора	Петербург
2.	Бадыров, Павел	Директор	ЧОП «Скат»	Петербург
3.	Вадим	Директор	Сеть аптек	Петербург
4.	Вадим	Бригадир	ОПГ	Петербург
5.	«Вера»	Директор	Мультимедийная компания	Петербург-Москва
6.	«Виктор»	Майор	Северо-западный РУБОП	Петербург
7.	«Вас-----»	Лидер	ОПГ	Петербург
8.	Владимир	Директор	Компания по производству силиконовых изделий	Москва
9.	«Геннадий»	Советник	ОПГ	Петербург
10.	Денис	Бригадир	ОПГ	Петербург
11.	Евгений	Капитан (бывш.)	Уголовный розыск	Петербург
12.	Константинов, Андрей	Директор	Агентство журналистских расследований	Петербург
13.	Красюк, Дмитрий	Пресс-секретарь	ОПС Уралмаш	Екатеринбург
14.	Лебедев, Роман	Капитан (бывш.)	Уголовный розыск	Казань
15.	Маркаров, Борис	Директор	ЧОП «Алекс-Северозапад»	Петербург
16.	Метелев, Кирилл	Главный редактор	«Оперативное прикрытие»	Петербург
17.	Мошков, Дмитрий	Со-директор	ЧОП «Аванпост»	Петербург
18.	«Петр»	Боец	ОПГ	Новосибирск
19.	«Роман»	Бригадир	ОПГ	Петербург
20.	«Саша»	Директор	Строительная компания	Москва
21.	«Сеня»	Бригадир	ОПГ	Петербург
22.	Стригалов, Борис	Майор	Северо-западное УВД	Петербург
23.	Тютяев, Дмитрий	Со-директор	ЧОП «Аванпост»	Петербург
24.	Цепов, Роман	Директор	ЧОП «Балтик-эсорт»	Петербург
25.	Юрий Михайлович	Директор	СБ Отель Европа	Петербург
26.	«Юрий»	Майор	Северо-западное УВД	Петербург

*ИР* Подготовленный мною новый текст посвящен проблемам легализации российских предпринимателей. Он появился из недавно завершеного эмпирического проекта, в процессе которого хозяева и ведущие менеджеры российских компаний-импортеров рассказывали нам о деликатных сторонах своих взаимоотношений с таможенными органами и проблемах, мешающих им легализоваться. Статья готовится к публикации в журнале «Вопросы экономики» (2002, № 1).

## РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС: НА ПУТИ К ЛЕГАЛИЗАЦИИ?

Радаев Вадим Валерьевич

E-mail: [radaev@hse.ru](mailto:radaev@hse.ru)

Сегодня ни для кого не является секретом, что деятельность многих российских предприятий надежно укрыта в «тени». Причем речь идет не о криминале, с которым солидные участники рынка стараются не связываться, а о полуполюгальных, или так называемых «серых» схемах. Широкое распространение таких схем за последние годы, в том числе в целях оптимизации налоговых отчислений, делало легализацию хозяйственной деятельности экономически невыгодной и приводило к постепенному вытеснению менее конкурентоспособных «белых» схем, где все делается в соответствии с официальными нормами. Работал эффективный механизм деформализации, который непрерывно трансформировал формальные правила и встраивал их в неформальные отношения<sup>1</sup>. И мы успели привыкнуть к тому, что скрупулезное соблюдение законов является скорее исключением, нежели правилом.

В последнее время ситуация начала меняться. Серьезные участники рынка все чаще заговаривают о необходимости легализации собственной деятельности. Казалось бы, чего проще: бери и поступай по закону. На деле все оказывается иначе. *Мы научились быстро и эффективно обходить формальные нормы, а вот возврат к ним оказывается трудным и длительным процессом.* Для представителей бизнеса переход к легальным схемам деятельности связан с издержками, уровень которых кажется слишком высоким, а по многим позициям имеет запретительный характер. И, выстроив необходимые связи, мало кто из представителей бизнеса горит желанием покрывать эти завышенные издержки в условиях, когда их можно избежать без особых затруднений. Вдобавок, никому не хочется взваливать на себя бремя этих издержек в одиночку. В этих условиях закономерен вопрос: возможно ли продвижение в сторону легализации и каковы возможные пути такого продвижения? Этот вопрос и стал предметом нашего исследования.

---

<sup>1</sup> Подробнее о процессе деформализации правил см.: Радаев В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики, 2001. № 6, С. 60-79; Радаев В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. Препринт WP1/2001/01. М.: ГУ-ВШЭ, 2001. См. также: Капелюшников Р. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики, 2001. № 1. С. 145.

### Источники данных

Мы представим часть результатов исследовательского проекта «Идержки легализации», который был реализован сотрудниками Государственного университета – Высшей школы экономики по заказу Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) при участии Института Национального проекта «Общественный договор»<sup>2</sup>. В состав Ассоциации входят торговые компании – импортеры бытовой техники, аудио- и видеоаппаратуры, компьютеров, мобильных средств связи, а также производители электробытовой и компьютерной техники. Как правило, они относятся к сфере среднего бизнеса. Многим из них уже удалось выстроить достаточно крупное дело и создать себе имя. И каждый из нас (по крайней мере каждый из москвичей) хотя бы раз покупал что-либо в их магазинах.

В качестве основного источника данных выступила серия фокусированных интервью с руководителями компаний, входящих в состав Ассоциации. Их основным предметом была сравнительная оценка издержек разных схем деятельности. Поскольку речь шла о материях достаточно деликатного свойства, вполне естественно, что случались отказы от интервью по разным причинам или высказывалось нежелание говорить под диктофонную запись. В этих случаях мы не считали себя вправе настаивать. Всего записаны материалы 14 интервью продолжительностью от одного часа до двух с половиной часов. В процессе довольно откровенных бесед руководители рассказывали о том, как реально организуется их бизнес. Далее мы будем сопровождать изложение короткими выдержками из этих интервью для иллюстрации основных выводов. Естественно, во всех материалах мы соблюдали необходимую конфиденциальность. Поэтому и в данном тексте фигурируют не фамилии и названия фирм, а только номера интервью.

В качестве дополнительных источников информации нами использовались материалы средств массовой информации и соответствующие нормативные документы.

В содержательном отношении мы остановимся прежде всего на проблемах *таможенного оформления*, прекрасно понимая, что это лишь часть проблем, связанных с процессом легализации. Дело в том, что для многих членов РАТЭК, тесно завязанных на импорт, взаимоотношения с таможней являются проблемой номер один. И само создание Ассоциации в 2000 г. было в немалой степени вызвано потребностями решения таможенных проблем. Кроме того, именно в таможенной сфере с начала 2001 г. происходили активные изменения и возникали периодические конфликтные ситуации.

### Мы все – серые

Долгое время существовал устойчивый стереотип, что фирмы делятся на белые и черные, т.е. легальные и криминальные. Сегодня мы понимаем, что, во-первых, палитра намного более богата и спектр схем хозяйственной деятельности значительно шире. А во-вторых, что одни и те же компании зачастую работают параллельно по нескольким

---

<sup>2</sup> Руководитель проекта и автор итоговых материалов – В.В.Радаев. Сбор интервью – С.Ю.Барсукова, Т.П.Казанцева, В.В.Радаев. При подготовке итоговых текстов использованы материалы С.Ю.Барсуковой. Хотелось бы выразить особую благодарность за организацию проекта президенту РАТЭК А.М.Пляцевому и президенту ИНП «Общественный договор» А.А.Аузану.

схемам. Причем параллельный ввоз может касаться как разных товаров, так и одного товара, когда его часть ввозится по одной, более официальной схеме, а другая часть – по иной схеме<sup>3</sup>.

По оценкам, которые дают сами участники обследованного нами рынка, с одной стороны спектра находятся белые (полностью официальные, или в просторечии – «лобовые») схемы, которые на момент опроса составляли от силы 20% от общих объемов импорта (хотя их доля имела явную тенденцию к росту). С другой стороны спектра размещаются черные (чисто контрабандные) схемы, которые даже по максимальным оценкам охватывают около 10% ввоза товаров. Что же касается основной части импорта, то он, соответственно, находится между ними - в серой части спектра (полулегальной или полуофициальной)<sup>4</sup>. Последний, в свою очередь, также не однороден и представлен массой разнообразных оттенков.

Таким образом, часто задаваемый вопрос о том, сколько на рынке белых и черных компаний, на наш взгляд, лишен серьезного содержательного смысла. *За малым исключением, все основные участники рынка используют серые схемы, различаются лишь степень вовлечения и характер самих этих схем.* Трудно работать на рынке и оставаться вне его законов, особенно при достаточно жесткой конкуренции, которая наблюдается в сфере торговли электробытовой и компьютерной техникой. Деление компаний на «плохие» и «хорошие» выглядит слишком грубым, все компании, так или иначе, оказываются серыми<sup>5</sup>. И опрошенные участники рынка тоже в основном помещают себя в промежуточную, серую (полулегальную) зону, которая находится в поле официальных норм, но одновременно связана с их частичным нарушением. Иногда это называется «работой по правилам», которая отличается от «работы по закону».

Для того чтобы более конкретно охарактеризовать различия между схемами растаможивания электробытовой и компьютерной техники, мы выделим несколько ключевых параметров, дифференцирующих схемы ввоза импортных товаров по степени их легальности. К таким параметрам относятся:

- 1) достоверность кодирования (соответствие заявленной и реальной номенклатуры товаров);
- 2) достоверность объема ввоза (соответствие заявленного количества товаров и их стоимости реальному ввозу);
- 3) характер оформляемых документов.

Мы расположили схемы ввоза товаров по указанным параметрам от более легальных (белых и полубелых) к менее легальным (серым и черным) и представили их на схеме 1.

---

<sup>3</sup> «Есть фирмы, которые удачно совмещают в своей работе и то, и другое. То есть у них, условно говоря, 50% товара везется (опять же, в кавычках) легально, в 50% товара везется контрабандно» [интервью 11].

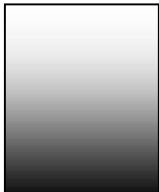
<sup>4</sup> Радаев В.В. Издержки легализации // Эксперт. 2001, 29 октября (№ 40), с. 50.

<sup>5</sup> «Так как изначально на сегодняшний день таможня является серой, соответственно, весь товар в нашем бизнесе является серым... Нет белых дилеров сейчас, по крайней мере в нашем деле. Мы все серые» [интервью 6].

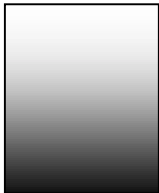
---

**Схема 1. Классификация схем ввоза товаров.**

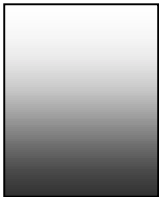
а) Достоверность кодирования

	Достоверность кодов
	Замещение товарами той же товарной группы
	Замещение товарами другой товарной группы

б) Достоверность объема ввоза

	Достоверность объема и цены
	Достоверность объема при занижении цены
	Занижение объема и цены

в) Характер оформляемых документов

	Полные достоверные документы
	Отклонения по объему и цене
	Оформление без документов или с фиктивными документами
	Ввоз без оформления

---

Нарушение *достоверности кодирования* означает, что один товар ввозится под видом другого в целях понижения объема платежей. Это может происходить в рамках одной товарной группы (например, занижается диаметр телевизионных экранов или под видом комплектующих ввозится практически готовый товар), но часто случается, что товары одной группы декларируются под видом другой товарной группы (например, компьютеры ввозятся под видом зеленого горошка).

Отклонения по *объему ввоза товаров* связаны с двояким занижением таможенной стоимости: занижается количество товаров, которые пересекли границу, и цена этих товаров<sup>6</sup>.

Нарушения с точки зрения *характера оформляемых документов* могут быть связаны с недостоверным отражением таможенной стоимости в государственной таможенной декларации (ГТД) (например, три фуры с аудиоаппаратурой могли оформляться как одна фура). Но нередко оформление происходило без выдачи ГТД или сопровождалось выдачей документов с фиктивными номерами. Наконец, часть товаров поступала чисто контрабандным путем, т.е. не оформлялась вовсе. Грузовики пересекали границу, перегружались и не доезжали до таможенного терминала.

Как произошло столь широкое распространение серых схем? Для ответа на этот вопрос проследим вкратце *эволюцию режимов таможенного оформления*. Его можно условно поделить на четыре этапа:

- 1) отсутствие высоких барьеров;
- 2) использование льготных схем;
- 3) использование серых схем;
- 4) сближение серых и официальных схем.

*Первый этап* происходил на фоне разворачивания нового российского предпринимательства в конце 1980-х гг. и характеризовался отсутствием высоких таможенных барьеров. Сегодня он вспоминается как своего рода «золотой век». Существовал единый либеральный режим ввоза импортных товаров при низких пятипроцентных таможенных пошлинах. Участники рынка могли без труда платить эти пошлины и иметь относительно прозрачные схемы деятельности.

*Второй этап* был связан с резким повышением ставок таможенных пошлин (вплоть до запретительного уровня – 35%). Одновременно на рынке появились льготники (разные фонды помощи инвалидам, спортсменам, ветеранам войны в Афганистане), которые помогали решать проблемы таможенной очистки. Таким образом, появились альтернативные режимы ввоза, которые, тем не менее, носили открытый, более или менее официальный характер. Использование льготных схем стало вполне приемлемым способом оформления грузов, причем достаточно дешевым в силу возрастающей конкуренции между самими льготниками.

*Третий этап* был вызван отменой в середине 1990-х гг. статуса льготников при сохранении достаточно высоких таможенных платежей. Здесь начали возникать разного рода серые схемы, все более отходящие от официальных правил. Например, развились транзитные схемы, когда товары по документам следовали в одну из стран СНГ, а реально не покидали пределов России. Затем все более популярным становился

---

<sup>6</sup> «Почти всегда делается два нарушения. Первое – занижается стоимость товара. И второе – занижается (может быть реже, но тем не менее) количество товара. Так, если едет машина на сто тысяч долларов, объявляется, что едет машина на тридцать тысяч долларов» [интервью 6].

завоз через фирмы-однодневки. В 1997 г. появились брокерские конторы, которые стали своего рода новыми «льготниками», имеющими право на реализацию особых (быстрых и дешевых) схем. Они поставили серые схемы на поток. Постепенно эти схемы упростились, дойдя до фиксированной платы с одной машины относительно независимо от ее содержимого<sup>7</sup>. Таким образом, дифференциация режимов оформления сохраняется, но деятельность брокеров носит «полуофициальный» характер. Ее можно рассматривать как полуполюгальную деятельность под легальным прикрытием ГТК и других влиятельных структур, столпами которой являются блат и коррупция.

Итак, общая логика развития процесса проявилась, во-первых, в *возникновении параллельных схем*, различающихся степенью легальности, а во-вторых, в постепенном «затенении» основной части спектра – *сдвига в сторону серых схем*. Дело в том, что параллельное существование разных режимов таможенной очистки неизбежно приводит к *выдавливанию легальных схем полуполюгальными схемами*, ибо возможности компенсации дополнительных затрат через повышение цен фактически отсутствуют. Спрос на продукцию в области электробытовой и компьютерной техники очень эластичен по цене, и потому выравнивание ценовых уровней происходит очень быстро. Чтобы остаться на рынке, приходится снижать издержки, а это предполагает отказ от легальных схем или использование параллельных схем разной степени легальности. Таким образом, запускается механизм худшего отбора: «плохие» схемы вытесняют «хорошие», а «нечестные» участники рынка одерживают верх над «честными»<sup>8</sup>.

К характеристике нынешнего, четвертого этапа сближения серых и официальных схем мы вернемся ниже. А пока обратимся к анализу их сравнительных издержек.

### **Велики ли издержки легализации?**

Руководителей компаний трудно обвинить в идеализме. И поэтому когда заводятся разговоры о необходимости легализации, сразу встает вопрос о сравнительных *издержках легальной деятельности*. И тут же выясняется, что эти издержки слишком высоки. Это обусловлено прежде всего высокими ставками официальных платежей (скажем, за ввоз компьютера нужно заплатить 35% его стоимости, включая 15% таможенной пошлины и 20% НДС). Далее нужно заплатить единый социальный налог, налог с прибыли и множество других более мелких налогов. И хотя в последний период ставки некоторых из них уменьшены, совокупное снижение налогового бремени не столь существенно.

Вдобавок, кроме прямых, легко просчитываемых издержек возникают и другие проблемы. Если компания хочет ввести товар по-белому и оформить все официальным и достоверным образом, это не значит, что она сделает это быстро. Подобные «лобовые» схемы не только более дороги, но часто связаны и с более длительным

---

<sup>7</sup> «Тогда [на первом этапе] таможи не было, то есть все платили, ничего не думали. А потом стали повышать, и появились сразу вот эти афганцы, чернобыльцы, глухие, слепые, спортсмены и церковь... Мы вообще ни о чем не думали, все получали они, все они растаможивали, мы получали нормальный товар... Потом схемы появились транзитные – везли в Казахстан, а товар оставался здесь. Собственно говоря, это дело было создано, порождено, а вот обратно уже заткнуть никому не удалось... В конце концов дошли до простого – до тарифов, т.е. стало известно, сколько стоит машина» [интервью 2].

<sup>8</sup> О механизме худшего отбора см.: Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // Thesis, 1994. Вып. 5. С. 91-104.



оформлением. У чиновников всегда есть возможности разного рода затяжек по формальным поводам, бумаги могут переключаться с места на место, а любой простой машин на таможне – это дополнительные издержки. Попробуем встать на место предпринимателя, который оказывается перед выбором: заплатить 35% стоимости и ждать 2-3 дня или заплатить 6-7% и пропустить машины за 2-3 часа. В итоге вопрос о том, почему многие компании прибегают к серым схемам, естественным образом перетекает в вопрос, почему кто-то вообще использует белые схемы.

Впрочем, транзакционные *издержки нелегальной или полуполюгальной деятельности*, разумеется, тоже не нулевые. И есть основания считать, что они часто недооцениваются участниками рынка. Дело в том, что подсчитать и даже оценить эти издержки не так просто. Они далеко не всегда выделяются в бухгалтерской отчетности (официальной и неофициальной), смешиваясь с другими затратами. Подобными операциями руководители высшего звена сами, как правило, не занимаются, переключая их на своих сотрудников. Часто подобные издержки трудно исчисляемы, ибо становятся элементом реципрокного (взаимного) обмена услугами. Вдобавок, работа по серым схемам стала настолько привычной, что по определенным темам руководителю уже сложно оценить, во что выльется работа в официальной рамке.

Какова общая *структура издержек серых схем*? Они включают затраты на выработку и обслуживание этих схем, а также затраты на обеспечение безопасности бизнеса.

Начнем с *выработки схемы*. Плата квалифицированному специалисту-контракtnику, разрабатывающему способы обойти очередной закон, имеет разовый характер и по отдельным свидетельствам может исчисляться в пределах 5-10 тысяч долларов за заказ (это дорогая услуга). При этом вопрос о придумывании новой схемы решается в пределах одной недели.

Далее нужно заплатить брокерской фирме за *таможенную очистку*. Эта плата в последние годы была как минимум в 3-5 раз меньше официально установленных платежей. Часть выплаченных сумм уходит через «боковик» (теневой канал) на обслуживание серой схемы, а часть поступает в государственный бюджет. Пропорции, в какой платежи делятся между бюджетом и брокерами, предпринимателям, как правило, не известны (назывались доли от девяти к одному до одного к одному). В последнее время, в связи с резким ростом цены серой растаможки и ее концентрации в небольшом количестве терминалов, небюджетная составляющая таможенных выплат, скорее всего, возросла (по экспертным оценкам, она возросла в несколько раз). Впрочем, по большому счету, доля, уходящая на поддержание схемы, не слишком интересует участников рынка. Для них важен общий уровень платежа с одной машины или с партии товаров.

Для того чтобы ввезти товар и уйти от налогов, широко используются *фирмы-однодневки*. Затраты на их создание невелики, даже при особой срочности они исчисляются несколькими сотнями долларов. А с официальным закрытием фирм, как правило, никто не связывается. Эти фирмы «топят», оставляя с нулевым балансом, или отдают посредникам «на реализацию». Если же нужно обналить средства, то к услугам участников рынка – созданная российскими банками развитая сеть специальных контор. Плата за операции по *обналичиванию*, как правило, составляет около одного процента от оборота и даже при малых суммах редко превышают 3%.

Добавим, что построение серых схем сопряжено с содержанием *дополнительного персонала*, занятого бухгалтерией, логистикой, и эти издержки также следует учитывать, хотя на них не всегда обращают внимание.

Сложнее учесть издержки, связанные с обеспечением *охраны и безопасности бизнеса*. Эти проблемы приходится решать в любом бизнесе, однако чем темнее схемы, тем потребность в услугах охранных структур оказывается выше. Приходится содержать в штате собственных охранников или привлекать на контрактной основе частные охранные предприятия или другие силовые структуры<sup>9</sup>. Помимо этого, обеспечение безопасности включает выплаты контролирующим и правоохранительным органам – в виде взяток за отказ от проверок и наложения санкций, за ускоренное решение вопросов, а также в форме «помощи» – превентивных вложений в «поддержание отношений». Понятно, что даже при работе по-белому взяток избежать трудно – представитель налоговой службы или правоохранительных органов всегда найдет, к чему придраться, или сумеет притормозить дело (например, опечатав склад на пару недель). Однако настойчивость контролирующих органов и цена вопроса часто напрямую зависят от степени легальности используемых схем.

В целом, эффективная ставка платежей (то, что реально платится на таможне) оценивается в среднем на уровне 6-7%. Издержки обслуживания серых схем добавляют еще 1-2% оборота, или около 5% получаемых доходов. В итоге, с учетом дополнительных затрат на сопровождение и безопасность бизнеса, общий уровень всех издержек в нормальной ситуации вряд ли превышает 10% оборота. Конечно, это составляет не малые суммы, однако даже в максимальном варианте они несопоставимы с издержками легального функционирования. Это означает, что *если в нынешних условиях подходить к делу узко экономически (т.е. с точки зрения калькуляции и взвешивания транзакционных издержек), то у легализации деятельности нет никаких шансов*. С точки зрения текущей экономической выгоды она выглядит совершенно не рациональной. И убедить здравомыслящего руководителя легализоваться на подобных основаниях сегодня практически невозможно.

### **Нужна ли легализацию бизнесу?**

Откуда же тогда вообще возникает вопрос о легализации? Причина заключается в том, что принятие решений о легализации имеет более сложные основания, нежели оценка сравнительных издержек. Здесь взвешиваются разнокачественные величины. На одной чаше весов лежат дополнительные издержки перехода на легальные схемы, которые явно ослабляют конкурентоспособность участника рынка. А на другую чашу весов ложатся повышенные риски и оценки упущенных выгод, которые не подвергаются простой калькуляции. Попробуем, тем не менее, их оценить хотя бы на качественном уровне.

*Риск* оценивается как вероятность проверки того или иного предприятия государственными органами и применения жестких санкций по результатам такой проверки. Отметим, что санкции могут привести к значительным потерям. Например, в

---

<sup>9</sup> Характерно, что, по свидетельствам руководителей компаний, криминальные группировки еще в середине 1990-х гг. были успешно вытеснены с данного рынка. На смену бандитам пришли подразделения по борьбе с организованной преступностью. Подробнее об эволюции силовых структур см.: *Радаев В.* О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики, 1998. № 10. С. 81-100; *Радаев В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. Глава 3. С. 165-212. См. также: *Волков В.* Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования, 1999. № 1. С. 56-65.

2001 г. был зафиксирован случай, когда одному из участников анализируемого рынка были выставлены штрафные санкции на 400 тыс. долларов<sup>10</sup>. Возникали также прямые потери стоимости замороженных или конфискованных товаров. В этих случаях серьезно возрастает и цена «решения вопросов» с контролирующими органами. Добавим, что объектом проверки можно стать случайно (по разнарядке) или в результате «заказа» со стороны конкурентов<sup>11</sup>.

Что по этому поводу говорят сами участники рынка? В принципе нужно признать, что риск целевой проверки при использовании полубелых и серых схем ими оценивается не слишком высоко. А риск применения жестких санкций оценивается еще ниже, ибо сохраняется надежда на возможность «решить любой вопрос» с помощью налаженных связей и относительно небольших взяток. Рутинизация коррупционных связей помогает снизить уровень риска и неопределенности<sup>12</sup>.

Тем не менее, нельзя полностью исключить вероятность пристрастной проверки (случайной или заказной). А обнаружить какие-нибудь нарушения в этом случае для специалиста окажется не сложным делом. Неприятно и то, что при нарушении правил таможенного оформления тянется серый след по всей цепочке прохождения товара. А российские законы позволяют осуществлять проверки и налагать санкции долгое время спустя после прохождения товара через таможню. В результате наличие постоянного (пусть не слишком высокого, но не устранимого) риска держит руководителей в постоянном психологическом напряжении<sup>13</sup>.

Таким образом, оценка целесообразности использования той или иной схемы в краткосрочном периоде складывается на основе сопоставления текущих издержек и текущих рисков<sup>14</sup>. *Чем темнее схема, тем ниже текущие издержки, но тем выше текущий риск.* Исходя из этого, каждая компания выбирает для себя приемлемую нишу<sup>15</sup>. Например, явно черные схемы предельно дешевы, но для большинства представителей серьезного бизнеса они неприемлемы именно в силу неоправданно высокого риска.

---

<sup>10</sup> Если приводить примеры из деятельности на смежных рынках, то в судебном деле об импорте мебели в 2001 г. фигурировали суммы претензий на 5 миллионов долларов.

<sup>11</sup> Подробнее о селективном контроле см.: Радаев В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики, 2001. № 6, С. 60-79.

<sup>12</sup> «Да, риск существует, что возьмут и проверят, а там нет декларации или чего-то еще. Но, во-первых, проблемы решаются – все и всегда, а во-вторых, если люди сами провоцируют, то вряд ли они будут сами проверять» [интервью 14].

<sup>13</sup> «За 10 лет я чего-то добился, какой-то устойчивости материальной и еще какой-то, но даже я... никогда не расслабляюсь. Никогда. В любой момент могут позвонить и сказать: проблемы там-то и там-то» [интервью 6].

<sup>14</sup> «Без проблем не бывает ничего. Что в лоб, что серая схема – и там, и там свои проблемы. В серой схеме проблема в том, что по документам у тебя нарушение и тебя могут поймать и наказать. А проблема ввозить товар в лоб – в том, что тебя долго оформляют, не известно, чем все закончится, не известно, сколько ты заплатишь, сколько кругов пройдешь» [интервью 14].

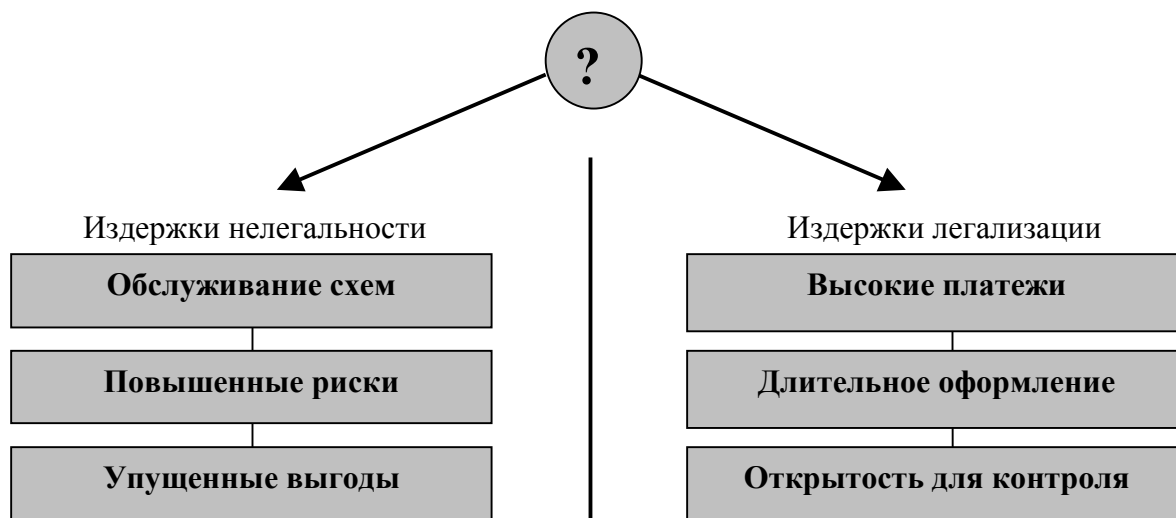
<sup>15</sup> «Тебе могут предложить привезти одну и ту же машину за 10 тысяч, за 15 тысяч, за 20 тысяч. Но риск везде будет разный, в каждой схеме по-разному. Чем дешевле стоит машина, тем больше риск. И это уже зависит от самого игрока на рынке, какую степень риска он приемлет» [интервью 11].

Важно зафиксировать, что мотивы серьезных участников рынка не сводятся к экономии на текущих издержках и к простому человеческому желанию «спать спокойно», избегая излишних, неоправданных рисков. Перед многими из них возникает проблема *упущенных выгод*, которая связана уже не с текущими, а с перспективными расчетами. Если бизнес не прозрачен, трудно привлекать внешние ресурсы. Во-первых, если у компании многократно занижены обороты, то это сдерживает масштабы капитализации бизнеса, и на значительные внешние вливания рассчитывать не приходится. А во-вторых, это влияет на собственную деловую стратегию: если велика степень неопределенности, лишний раз подумаешь, прежде чем брать дополнительные кредиты; не станешь зарываться, а предпочтешь двигаться аккуратно, потихоньку.

Между тем, серьезные участники рынка вынуждены думать о привлечении инвестиций и кредитов хотя бы потому, что маячит перспектива прихода в Россию западных сетей с крупными финансовыми ресурсами и продвинутыми технологиями. В результате само существование российских дистрибьютерских и розничных сетей может быть поставлено под вопрос. Первыми ласточками стали сети ИКЕА, «Metro, Cash & Carry», и это только начало. Даже с учетом большой емкости российского рынка и того, что западным сетям потребуется время на разворачивание, подобная перспектива не может не беспокоить российских участников. А порождаемые серыми схемами текущие риски затрудняют подготовку к новой конкурентной ситуации.

---

**Схема 2. Сравнительные издержки хозяйственной деятельности**




---

Считается, что выгода упускается только в долгосрочной перспективе, которая многих, вдобавок, не слишком и заботит. Нам кажется, что упущенные выгоды относятся также к *среднесрочной перспективе*. Посмотрим, кому выгодно существование серых схем? На первый взгляд, оно выгодно всем, ибо снижает общий уровень издержек, и поэтому никто не заинтересован в изменении сложившейся ситуации. Однако при ближайшем рассмотрении оно оказывается выгодным двум типам игроков:

- брокерским командам блатных терминалов и тем, кто имеет свою долю от их деятельности;
- мелким и низкоэффективным операторам, которые в иных, более легальных условиях попросту не выживут<sup>16</sup>.

Интересы инфраструктуры, обслуживающей серые схемы, вполне очевидны. Но важно не упустить из виду другое обстоятельство: существует масса мелких и средних компаний, которые конкурентоспособны благодаря использованию серых схем и не могут работать иначе. Эти компании (многие из которых завозят по одной-две машины товара), во-первых, отнимают часть рынка, а во-вторых, портят весь рынок в результате так называемого «чернослива» – выброса товаров по демпинговым ценам в условиях общей высокой чувствительности к ценовым изменениям. С большой вероятностью легализация окажется убийственной для подобных операторов, а их доли на рынке достанутся более сильным агентам. Это означает, что легализация экономически выгодна более устойчивой части бизнеса, который в течение двух-трех лет способен выиграть в результате неизбежного передела рынков и, тем самым, компенсировать дополнительные издержки легализации за счет возросшего объема доходов.

Добавим, что определенные выгоды упускаются уже сегодня – в *краткосрочной перспективе*. Ибо руководители компаний должны постоянно подстраховываться и всячески диверсифицировать свою деятельность, держать что-то про запас. Сосредотачиваться на одном-двух решающих направлениях в данном случае оказывается не разумным, хотя экономически в ряде случаев это было бы целесообразно.

Конечно, если серьезная компания планирует не только оставаться на рынке достаточно долго, но и развивать свою деятельность в разных направлениях, она не может быть равнодушной к проблемам легализации<sup>17</sup>. Но следует отметить, что решение о движении к более чистым схемам во многом принимается на личностном уровне и зависит от *персональной позиции владельцев бизнеса* – их видения будущего российской экономики, своего дела, своей семьи, наконец, от их личных амбиций. Намерение легализоваться предполагает, что деловая ориентация на продолжение работы на российском рынке подкрепляется личной, в том числе, гражданской позицией. Конечно, деловая необходимость (потребности бизнеса в его текущем состоянии) может сдерживать личные амбиции, но в деле легализации позиция хозяев бизнеса – чрезвычайно важный фактор, и чисто деловых мотивов здесь не всегда достаточно.

Итак, участники рынка активно заявляют свой интерес в легализации, и, видимо, это не чистая риторика, хотя этот интерес еще не слишком устойчив и обставляется многочисленными «если». Причем часть этих «если» относится к внешним условиям: «Пусть государство снизит налоги..., пусть государство прикроет дыры на таможне». Есть и немало скептиков, считающих, что сегодня ничего изменить нельзя. А многих,

---

<sup>16</sup> Мы не затрагиваем здесь особый, противоречивый вопрос о выгодах и издержках потребителей импортной продукции.

<sup>17</sup> «Вы не правы, что все заинтересованы в легализации. Дело скорее в том, у кого какие планы в бизнесе. У кого долгосрочные планы присутствия в бизнесе, более масштабные планы – у кого-то связанные с развитием торговли, у кого-то с развитием собственного производства, у кого еще какие-то – те всегда будут выступать за легализацию» [интервью 12].

несмотря на жалобы, устраивает нынешняя ситуация. Схемы отстроены, все «схвачено», и легализоваться нет особой нужды<sup>18</sup>.

Нередко в процессе интервью возникало впечатление, что чуть ли не главной причиной, побуждающей задумываться о необходимости легализации, является давление со стороны Государственного таможенного комитета РФ, который начал проводить политику на сближение серых и белых схем. И это не удивительно: *фактор воздействия государства по-прежнему очень влиятелен*.

С этой точки зрения важно отметить серьезные изменения в политической сфере, связанные, в том числе, со сменами в высших эшелонах исполнительной власти. У предпринимателей появилось ощущение, что сформировались новые силы, заинтересованные в изменении ситуации и готовые прислушиваться к тому, что предлагается бизнесом. В какой степени это ощущение верно? Воплотятся ли заявленные намерения в серьезных сдвигах? Способны ли новые политические силы продавить сопротивление аппаратных структур? Здесь мы должны рассмотреть ситуацию со стороны органов государственного управления (в нашем случае речь пойдет о политике ГТК).

### **Нужна ли легализация государственным органам?**

В начале 2001 г. начался новый (четвертый) этап легализации, который связан с резким изменением таможенной политики, нацеленной на *фактическое сближение серых и официальных схем*. Это сближение было инициировано ГТК силовым образом с помощью двух основных инструментов:

- ступенчатого повышения минимальной цены за оформление машины с определенным видом товаров, что автоматически повышает уровень платежей, производимых по серым схемам;
- повышения минимальной цены товара, с которого уплачивается пошлина при официальном оформлении (для определения таможенной стоимости берется, например, 50% цены по прайс-листам московских магазинов).

Менее чем за год цена за машину выросла с 10-12 тысяч до 35-40 тысяч долларов. В результате подобной «бульдозерной атаки» ценового выдавливания, серые схемы дорожают и постепенно по стоимости сближаются с официальными схемами. И если в 2000 г., по оценкам участников рынка, они платили в среднем около 30% официального объема платежей, то к середине 2001 г. приходилось платить уже около 60%, т.е. стоимость возросла за полгода в 1,8-2 раза (по отдельным товарным группам ситуация, естественно, сильно различалась). И цена вопроса продолжала расти.

Одновременно были предприняты попытки серьезного ужесточения контроля над деятельностью таможенных терминалов. В январе 2001 г. в результате печально известного приказа ГТК № 67, потребовавшего организации реального досмотра машин ниже определенной стоимости (15 тыс. долларов), возникли длинные очереди в

---

<sup>18</sup> *«Есть люди, которые умеют строить отношения и которые не умеют строить отношения. Те, кто умеет строить отношения, они в конкурентных преимуществах, поэтому их все это устраивает. Они нашли нужных людей, они с ними обо всем договорились. У них все оформляется быстро. К ним приходят, как там требуется в законе – раз в два года, раз в 3 года... Поэтому им менять ничего не хочется и не нужно им ничего менять. Все хорошо, жизнь удалась, как говорится» [интервью 1].*

таможенных терминалах, торговые компании приостановили ввоз электротехнических и компьютерных товаров, и в магазинах возник их временный дефицит. При этом возникли две версии объяснения закупорки в таможенных терминалах. Первая – это результат неэффективности работы таможенников, привыкших за последние годы к расслабленному режиму деятельности. Вторая – это продукт их пассивного сопротивления ужесточенным условиям (итальянская забастовка)<sup>19</sup>. По нашему мнению, скорее всего, имело место и то, и другое.

В чем смысл активизации деятельности ГТК, чего добиваются его руководители? Наиболее вероятно, что они добиваются двух целей. Первая – *увеличение сборов в бюджет*, выполнение и перевыполнение плана по этим показателям, которые до последнего времени особенно не радовали. Достаточно сказать, что, даже по официальным данным самих таможенных органов, по отдельным видам ввозимых товаров (телевизоры, телефоны и пр.) доля ввозимого по-белому составляла 10-20%<sup>20</sup>. При этом широко распространилось мнение, что таможенники чрезмерно коррумпированы и живут слишком хорошо.

Очевидно, ГТК был избран в качестве полигона для показательных успехов на фискальном поприще, тем более, что с технологической точки зрения таможенные каналы перекрываются относительно легко. И таможня действительно начала демонстрировать быстрые успехи. За первое полугодие 2001 г. ГТК отчитался за увеличение сборов сразу на 39% по сравнению с первым полугодием 2000 г., а по отдельным позициям сборы выросли в 3 раза.

Но чтобы от разовых успехов перейти к устойчивому наращиванию сборов, необходимо достичь второй цели – *консолидации управления*. Дело в том, что в последние годы в таможенной сфере произошла заметная дисперсия власти, появилось множество разных каналов, контролируемых блатными командами. В результате значительные средства утекали в неизвестных направлениях. Поэтому и были предприняты усилия по наведению порядка в собственных управлениях и переопределению правил игры. И с этой точки зрения ужесточение таможенного режима в начале 2001 г. было вызвано не столько желанием выловить всех нарушителей путем полузабытых практик фактического досмотра машин, сколько потребностью мобилизовать собственные кадры. В этих целях организовывались выезды «похоронных команд» с повторными проверками, были закрыты некоторые терминалы, прошла волна увольнений, в том числе сняли нескольких высоких таможенных начальников.

Таким образом, основной задачей таможенных органов по-прежнему остается не прокламируемая защита отечественного производителя (по многим товарным позициям такие производители в России попросту отсутствуют) и не восстановление законности и правопорядка как таковых. Исходная задача сугубо фискальная – наполнение

---

<sup>19</sup> «Таможне сегодня нужно реально работать. А работать за последние 5 лет она уже не может... если раньше таможне за то, что он не выходил смотреть, он получал досмотровые деньги, то сегодня он вынужден идти досматривать и получать за это зарплату...» [интервью 1].

<sup>20</sup> Эти цифры следует считать не более чем экспертными оценками, поскольку сколь-либо достоверная статистика масштабов импорта, по существу, отсутствует.

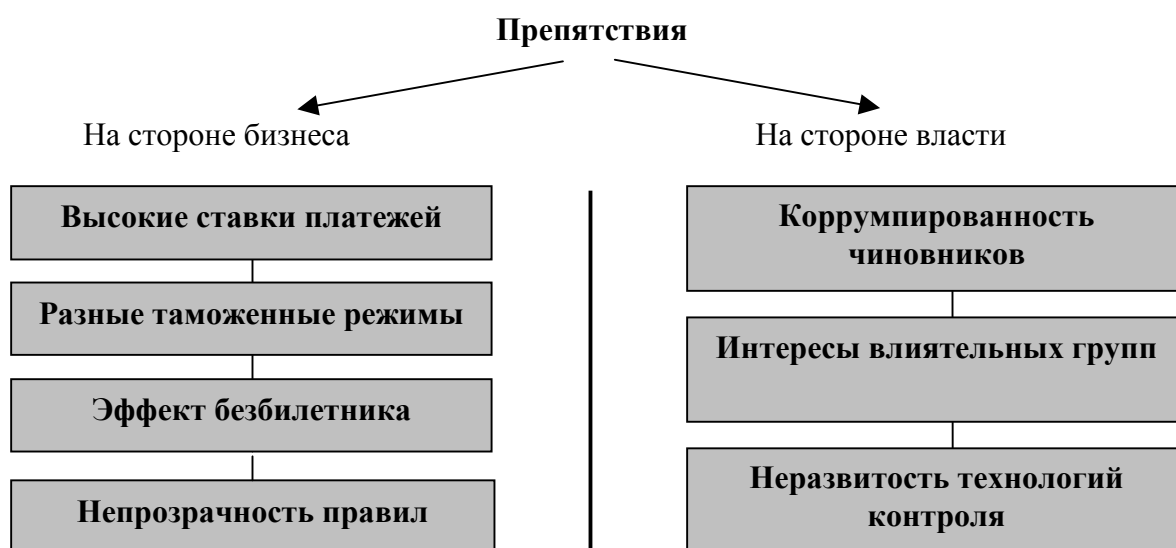
бюджета<sup>21</sup>. А для ее решения нужна централизация контроля над собственным ведомством, повышение его управляемости и эффективности.

К сожалению, ужесточение контроля в первом полугодии 2001 г. осуществлялось весьма противоречивым, селективным образом. С одной стороны, были прикрыты возможности для использования серых схем на большинстве терминалов, а против тех, кто упорствовал, применялись жесткие санкции. С другой стороны, были выданы «индальгенции» терминалам Центрального таможенного управления, за которыми была сохранена возможность использования серых схем. В результате значительная часть товарных потоков перетекла в эти терминалы, и серые схемы восстановились. Только цена вопроса резко возросла, ибо горловина стала более узкой<sup>22</sup>. Во второй половине 2001 г. произошло обратное перераспределение части товаропотоков в региональные таможенные терминалы. Таким образом привилегированные каналы возникают то здесь, то там, однако общий принцип допущения разных режимов оформления сохраняется.

### Что препятствует легализации?

Так что же сдерживает сегодня успешное движение к легализации? Препятствия усматриваются и на стороне бизнеса, и на стороне власти (см. схему 3).

Схема 3. Препятствия на пути легализации



<sup>21</sup> «ГТК решает сейчас одну проблему – увеличить поступление денег в бюджет. Эта проблема не имеет ничего общего с легализацией бизнеса» [интервью 11].

<sup>22</sup> «Существовали серые схемы. Существовали у всех. С января они просто взяли их и запретили у всех, оставили их только одному Управлению. Через это одно управление все и возят. По серым схемам» [интервью 11]. «После января, когда практика устрашения кончилась, все вернулось на свои места... Вернулось по части схем, но только платеж стал выше» [интервью 12].



Серьезным препятствием **на стороне бизнеса**, как мы уже указывали ранее, являются высокие ставки официальных платежей. Мы спрашивали руководителей, каким им видится порог издержек, приемлемый для того, чтобы платить все (или почти все) по закону. В части таможенных платежей называется минимальная пятипроцентная ставка. Отдельно указывается на желательность отмены фиксированных («экшюшных») пошлин на так называемые «приказные» товары. Что же касается НДС, то его предлагают сократить как минимум вдвое. В итоге примерная оценка приемлемого совокупного платежа оказывается на уровне 15%. Это больше эффективной ставки (того, что реально платится), но значительно меньше официального уровня. Данная цифра обозначает компромиссный уровень, сигнализирующий о готовности бизнеса повышать реальные платежи при условии встречного снижения официальных ставок.

И все-таки главное препятствие для солидного бизнеса состоит не в уровне отчислений. *Руководители в принципе готовы платить больше, но они не могут заплатить двойную или тройную цену сразу, необходим некий переходный период.* Именно поэтому выражается настойчивое пожелание по поводу того, чтобы платежи росли не скачкообразно, а постепенным и прогнозируемым образом. *Главная же опасность для серьезного бизнеса заключается в том, что платить будут не все.* Сохранение разных правил игры – губительная ситуация именно для законопослушных фирм<sup>23</sup>. Если же правила будут примерно одинаковы, предпринимателям легче будет двигаться к легализации, а правительство получит возможность повышать официальные сборы для пополнения бюджета.

Итак, движение к легализации требует принятия соответствующих решений руководством компаний, их готовности взять на себя бремя дополнительных издержек. Однако здесь возникает еще одна, дополнительная проблема. Решение легализоваться, принимаемое в рамках одного бизнеса, как правило оказывается недостаточным. При существовании разных режимов деятельности легализоваться в одиночку весьма обременительно<sup>24</sup>. Возникает традиционная *проблема «безбилетника»* [free-rider problem], когда многие не хотят брать на себя дополнительные издержки, ожидая, что заплатит кто-то другой, а выгоды достанутся всем (например, тем, кто вкладывал силы и средства в деятельность деловой ассоциации, и тем, кто стоял сбоку). Многие руководители склонны занять узко прагматическую позицию, говоря: «Мы еще не готовы к принятию решений», – и предпочитают переложить издержки и риски на других участников рынка. Это обычный, легко объяснимый эгоистический мотив, который очень часто препятствует эффективному коллективному действию<sup>25</sup>.

С этой точки зрения показательны результаты деятельности РАТЭК в рамках соглашения с ГТК о «зеленом коридоре» во второй половине 2000 г. Машины членов Ассоциации, подписавших данное соглашение, пропускались таможенной без лишних

---

<sup>23</sup> «Больше проблем не в изменениях, а в том, что таможня, к сожалению, не может предложить и обеспечить главное – единых правил игры для всех» (интервью 11).

<sup>24</sup> «Нельзя легализоваться в одиночку, нужно, чтобы легализовалась вся остальная часть рынка, а может быть, даже и весь рынок. Потому что если 90% легально, а 10% – нелегально, мы просто ничего сделать не можем. Все в конце концов будут перебежать туда, где 10%, и всё» [интервью 2].

<sup>25</sup> Подробнее об этой проблеме см.: *Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995; *Радаев В.* О рациональности и коллективном действии (О книге М.Олсона «Логика коллективного действия») // Вопросы экономики, 1996. № 10. С. 144-152.

проволочек с выдачей адекватных документов. И все это расценивалось как несомненный плюс и достижение Ассоциации. Однако наряду с этим, работавшие по данному соглашению несли дополнительные издержки. В силу благополучного сохранения серых схем, их конкуренты имели возможность очищать товар по значительно более низкой цене (например, 6-8 тысяч вместо 12 тыс. долларов за фуру). Вдобавок, участникам соглашения приходилось «открываться», что, по их мнению, чревато дополнительными рисками и вниманием со стороны контролирующих органов в будущем. Иными словами, они как бы «подставлялись» (меняя риски серых схем на риски засвечивания), в то время как неприсоединившиеся к соглашению спокойно оставались в тени и к тому же платили меньше<sup>26</sup>.

В итоге многие участники рынка не присоединились к соглашению (эффект безбилетника сработал), и Ассоциация не набрала больших объемов. В начале 2001 г. действие соглашения было прекращено. Виной были, видимо, и общие пертурбации в ГТК в этот период. Но вполне возможно, что результаты работы по «зеленому коридору» показали руководству ГТК не слишком впечатляющими<sup>27</sup>.

Таким образом, боязнь открыться и, следовательно, стать более уязвимым является еще одним препятствием на пути к легализации в условиях отсутствия доверия к власти. Если ты показываешь, что и как ввозится, то вместо благодарности можешь получить дополнительные проверки.

Наконец, еще одно серьезное препятствие, на которое указывают представители бизнеса, – непрозрачность и нестабильность правил, утверждаемых органами государственного управления. ГТК в этом отношении не является исключением. Случаи, когда вводится какой-то приказ, который отменяется через месяц, к сожалению, имеют место. И выстраивать свою деятельность на какую-либо отдаленную перспективу в подобной ситуации не слишком реалистично.

**На стороне власти** тоже есть свои проблемы, и немалые. За 1990-е годы таможенники превратились в один из наиболее коррумпированных отрядов российского чиновничества. Но это общеизвестно, и важно другое. Дело не в алчности отдельных таможенных офицеров, собирающих мзду за отказ от положенного досмотра грузов. Создана развитая система отношений – особый рынок, активно предлагающий свои услуги. Если ты выйдешь на «правильную» брокерскую фирму, то тебе не придется общаться с таможенниками вовсе. Известна цена за услуги, есть возможность поторговаться в определенных пределах, заплатить деньги и быстро пропустить машины. В свою очередь, брокерские команды являются посредниками в более сложной и длинной цепи. И куда ведут «боковики», по которым утекает значительная часть выплаченных средств, в какой степени эти системы завязаны на политические или криминальные круги, предприниматель, как правило, не знает (и предпочитает не интересоваться). Мы же обязаны понимать, что действенность усилий ГТК, даже при всем искреннем желании своего руководства взять под контроль ситуацию в

---

<sup>26</sup> «99% наших конкурентов... живут спокойно, они не информируют ГТК о своих поставщиках» [интервью 14]. «Они просто не пошли, потому что они не верят этому государству, они не верят этой власти, потому что знают, что это может быть ловушка. Они будут реально подставлять своих людей» [интервью 3].

<sup>27</sup> «Руководство ГТК... увидели, что у Ассоциации реально... не получилось объединить львиную долю рынка. По анализу, который они провели, меньше 10% составили грузы, которые через Ассоциацию растаможивались, остальное все шло в сером варианте» [интервью 14].

таможенных терминалах, видимо, имеет объективные ограничения. Потому что здесь завязаны интересы разных влиятельных групп.

Помимо этого, специалисты по информационным технологиям утверждают, что нынешняя технологическая база ГТК крайне несовершенна и поощряет воровство. И что каждый рубль, вложенный в техническое оснащение таможенного дела, обернется стократно. Но эта причина – скорее производного характера. Должен сформироваться устойчивый интерес в изменении сложившейся ситуации. Тогда и технические новации окажутся востребованными.

### **Могут ли участники рынка договориться между собой?**

Поскольку ввиду указанных выше препятствий легализоваться в одиночку нельзя (трудно шагать в ногу, если вся колонна шагает как попало), представители бизнеса вынуждены договариваться друг с другом об общих правилах игры. В этом и состоит одна из основных целей образования РАТЭК и других деловых ассоциаций. Однако способны ли участники рынка эффективно договариваться между собой? Вопрос вовсе не праздный, особенно если учесть, что многие из них являются прямыми конкурентами на одном и том же или смежных рынках.

Здесь возникают объективные и субъективные трудности. Во-первых, уровень концентрации капитала на интересующем нас рынке электробытовой и компьютерной техники довольно низок. А поскольку число операторов велико, договориться о единых правилах деятельности сложнее. Во-вторых, участники рынка разрабатывают разные рыночные ниши и в силу этого их интересы различаются. Например, занимающиеся импортом торговые компании заинтересованы в снижении пошлин на ввозимую готовую продукцию, в то время как отечественные компании-производители заинтересованы в снижении пошлин на комплектующие и в поддержании разрыва между ними и пошлинами на готовую продукцию, имеющую аналоги на отечественном рынке. В-третьих, может проявляться дефицит доверия. Хотя ведущие операторы знают друг друга уже по 7-8 лет, их репутации более или менее выстроены, и в принципе основа для доверительных отношений заложена, ожидать полной открытости приходится едва ли – конкуренция обязывает. В-четвертых, достигнутый уровень доверия требует постоянного подкрепления – участники рынка должны видеть, что обговоренные правила выполняются. А контроль за соблюдением соглашений неизбежно затруднен. В машину с грузом к каждому не заглянешь<sup>28</sup>. И, например, некоторые наши респонденты высказывали подозрения, что в рамках «зеленого коридора» не все участники соглашения вели себя адекватно. Наконец, в-пятых, бизнес не однороден. И, по мнению опрошенных руководителей, есть компании (в том числе и достаточно крупные), с которыми договориться невозможно, – просто не о чем договариваться<sup>29</sup>.

---

<sup>28</sup> По существу, контроль осуществляется через продажные цены. Использование демпинговых цен отслеживается моментально и считается неплохим индикатором условий, на которых осуществлен ввоз товаров. Но пониженная цена тоже не во всех случаях свидетельствует о применении «дешевых» схем. Порою компании сбрасывают товар по конъюнктурным соображениям. Так что и здесь контроль не может быть стопроцентно эффективным.

<sup>29</sup> *«У нас есть компании, с которыми можно договариваться, договоренности с которыми по ценам живут месяцами... Но на их фоне существуют компании-отморозки, с которыми просто без толку разговаривать. Они не понимают никаких слов» [интервью 5].*

Но несмотря на все эти объективные и субъективные трудности, на сохранение некоторой взаимной настороженности, большинство руководителей считают, что договариваться можно<sup>30</sup>. Помимо давнего знакомства, многих из них сближает возраст (как правило, от 30 до 40 лет) и сходный образовательный профиль (как правило, технический). И глубокого разрыва интересов, по мнению опрошенных, нет, тем более, что происходящая диверсификация сфер деятельности способствует большей гибкости.

Что может являться *объектом договоренности* между участниками рынка в рамках ассоциации, подобной РАТЭК? Речь идет не о подписании очередных абстрактных Кодексов чести предпринимателя, но о вполне конкретных взаимных обязательствах. Таковым объектом могут становиться:

- общая для всех последовательность шагов на пути к легализации (с возможными отраслевыми нюансами);
- параметры договоренностей с контролирующими органами;
- коллективная ответственность членов ассоциации перед контролирующими органами;
- применение санкций против нарушителей, практикующих параллельный ввоз.

Поскольку, при всем желании, легализацию нельзя совершить с одного дня на другой, она предполагает поступательное движение через несколько этапов или ступеней. Эти ступени выстраиваются опрошенными руководителями следующим образом.

*Первая ступень* – обязательное получение официальных документов на ввозимый товар.

*Вторая ступень* – достоверное декларирование номенклатуры (отказ от ввоза компьютеров под видом зеленого горошка и сходных практик).

*Третья ступень* – достоверное декларирование количества товара при обговоренных масштабах занижения таможенной стоимости (например, с использованием инвойсов производителя).

*Четвертая ступень* – достоверное декларирование цены ввозимого товара.

Добавим, что в настоящее время многие солидные участники рынка находятся, видимо, где-то на переходе к третьей-четвертой ступеням, а по отдельным направлениям переход к полной достоверности декларирования уже завершен.

### **Могут ли участники рынка договориться с властями?**

Достижение договоренности между бизнесами – лишь первый шаг по построению новых правил игры. Вторым шагом является выработка формальных и неформальных соглашений с представителями власти. Без этого сохраняется слишком высокая степень неопределенности, и любые соглашения между участниками рынка грозят обвалиться при очередном демарше со стороны государственных органов.

О чем могут договариваться власть и бизнес в обследованной нами сфере? Что нужно, скажем, ГТК и РАТЭК в этих переговорах? Бизнесу, если не затрагивать вопросы законодательного уровня, нужно три вещи. Первое – упрощение процедур оформления.

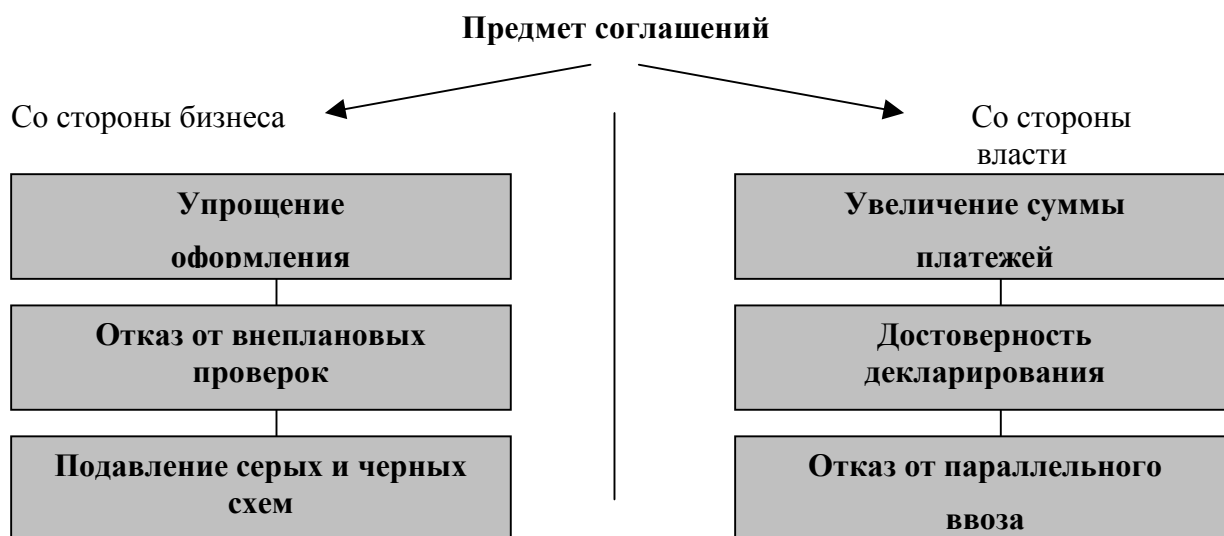
---

<sup>30</sup> «Между членами Ассоциации договориться не трудно. Более того, я думаю, члены Ассоциации будут соблюдать эти правила. Тем более, если за нарушение этих правил будут предусмотрены некие санкции...исключение из Ассоциации... особый интерес к этой организации со стороны ГТК» [интервью 5].

Второе – отказ от внеплановых проверок в отношении тех, кто делает свой бизнес прозрачным. И третье – подавление каналов использования темно-серых и черных схем, применение санкций против тех, кто не открывает свой бизнес.

В свою очередь, власти тоже нужны три вещи. Первое – увеличение суммы платежей в бюджет. Второе – достоверность декларирования ввозимых товаров. И третье – отказ от параллельного ввоза при заключении соглашений о режимах особого благоприятствования (см. схему 4).

**Схема 4. Предмет соглашений о легализации**



Способен ли бизнес договариваться с представителями власти, причем не на привычном уровне индивидуального, коридорного лоббирования, а на политическом уровне? Этот вопрос еще более сложен. Во-первых, существуют серьезный дефицит доверия и взаимная настороженность во взаимоотношениях между бизнесом и властью. Предприниматели зачастую склонны видеть в каждом чиновнике бюрократа и взяточника, а чиновники подозревают в каждом предпринимателе нарушителя закона<sup>31</sup>. И хотя в последнее время в этом отношении наблюдаются позитивные сдвиги, до открытости в отношениях еще слишком далеко.

Во-вторых, договаривающиеся стороны здесь почти всегда не равноправны и представители власти, как правило, являются диктующей стороной, особенно в случае с малым и средним бизнесами. Предприниматели лишь предлагают варианты действий, которые могут быть приняты или отклонены властью в одностороннем порядке. Однако участники рынка постепенно приучаются к тому, что подобные предложения делать целесообразно, чтобы избежать откровенно вредоносных решений и не тратить тройных усилий на их последующую отмену (как это случилось, например, с пресловутым Постановлением № 601 о маркировании продукции).

<sup>31</sup> «Проблема самая главная... – с подходом государства. Сейчас такое впечатление, что все, кто занимается бизнесом, – это либо потенциальные преступники, либо преступники в явном виде...» [интервью 14]. «Со стороны государства, со стороны органов отношение ко всем как к нелегальным и на 100% обманывающим людям» [интервью 2].

В-третьих, благополучно достигнув договоренности с властями, руководители компаний все равно не могут спать спокойно. По политическим соображениям или по административному приказу сверху чиновники могут в любой момент переиграть часть принятых правил. Дополнительная неопределенность создается закрытостью государственных структур и механизмов принятия решений. Наконец, всегда есть опасность, что контрагента по переговорам снимут с должности и придется многое начинать с начала.

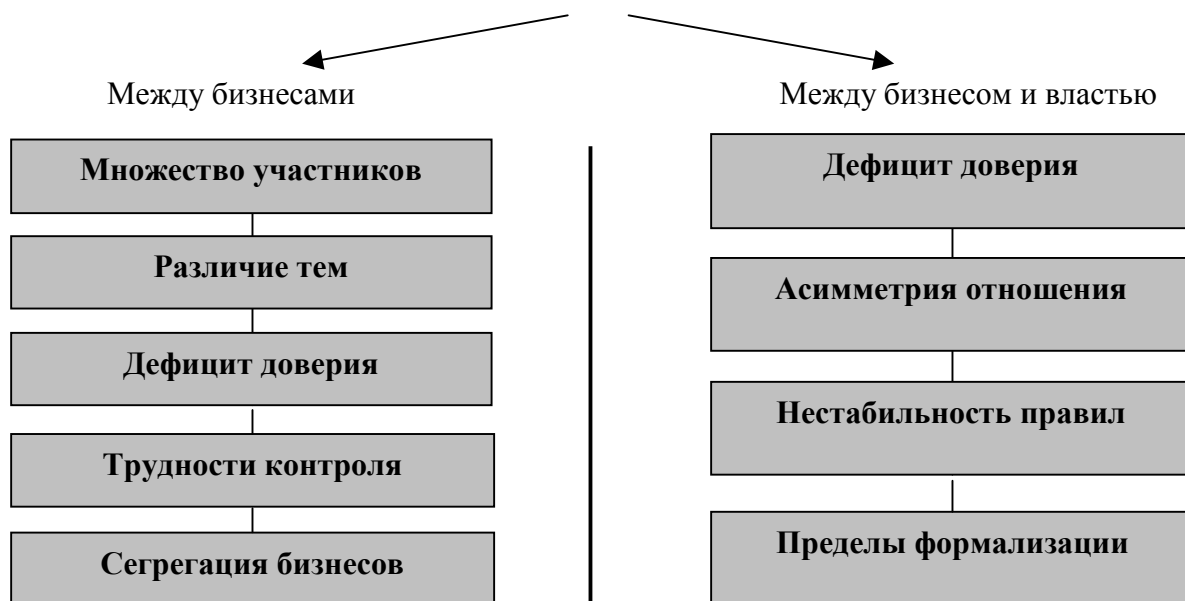
В-четвертых, повышенная неопределенность порождает естественное желание со стороны деловых ассоциаций формализовать отношения с государственными органами, закрепить их в официальных соглашениях, дающих какие-то преимущества членам ассоциации или всем участникам определенных сегментов рынка. Но такая формализация отношений имеет объективные ограничения. Если документ имеет слишком общий, рамочный характер, его цена не слишком велика. А внести конкретные обязательства в официальный документ не всегда возможно. Например, руководство ГТК вряд ли может подписаться под схемой ступенчатой легализации (хотя его руководители прекрасно понимают характер данного процесса) (см. схему 5).

Тем не менее, в настоящее время важен сам факт того, что с обеих сторон – со стороны власти и со стороны бизнеса – проявляется общая заинтересованность в легализации хозяйственной деятельности. И государству, и бизнесу нужна реальная статистика, которая обеспечит более адекватное понимание рынков и более эффективные концепции контроля над этими рынками. Обе стороны в достаточной степени заинтересованы в том, чтобы зажать «беспредельщиков», которые пользуются черными схемами, портят рынок и ничего не отчисляют государству. И, скажем, состоявшийся в октябре 2001 г. первый съезд РАТЭК, где присутствовала весьма представительная команда руководителей ГТК, показал, что стороны, в принципе, сходятся по большинству исходных вопросов и, более того, есть продвижение к подписанию новых соглашений<sup>32</sup>.

---

<sup>32</sup> О материалах съезда см.: *Матвеева А.* Аттракцион невиданной честности // Эксперт, 2001, 8 октября (№ 37). С. 28-31.

**Схема 5. Препятствия выработке соглашений**



## Заключение

Важно осознать, что любая выработка новых правил игры, конвенционально разделяемых основными акторами, – достаточно сложный процесс. В самом деле, в чем состоит суть процесса институционализации? Это превращение абстрактных правил в реальные модели стабильного взаимодействия<sup>33</sup>, которое не происходит абсолютно стихийно или автоматически и, тем более, одномоментно. И в принципе недостаточно ввести несколько «прогрессивных» законов, указов, постановлений (хотя такие акты безусловно необходимы), и недостаточно просто принять решение: «Давайте будем легализовываться». Для достижения желанных конвенций координации<sup>34</sup> требуется обустройство специальных переговорных площадок на разных уровнях. В этом смысле организация постоянно возобновляющегося переговорного процесса – между представителями бизнеса, а также между ними и представителями государственной власти – оказывается важнее одной «прорывной» идеи или генерального соглашения. Легализация есть *продолжительный процесс*, который во многих случаях носит ступенчатый характер и который, что важно, нуждается в институциональной поддержке и институциональном оформлении.

---

<sup>33</sup> Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология. Том 2, № 4, 2001. С. 28-55 // <http://www.ecsoc.msses.ru>.

<sup>34</sup> Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований / Радаев В.В. (ред.). Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002 (в печати).



## Новые переводы

**VR** Предлагается небольшой материал *Амитаи Этциони* – основателя Общества по развитию социо-экономики (SASE), существующего с 1990 г. В тексте кратко излагаются исходные предпосылки существования социо-экономики, которые, как нетрудно заметить, во многом роднят ее с экономической социологией. В своих кратких размышлениях по поводу 13-й Ежегодной конференции SASE летом 2001 г. мы уже писали о том, что в деятельности Общества принимают участие многие экономсоциологи (см. Том 2, № 4, 2001). Этциони рассуждает также об институциональных основах социо-экономической парадигмы. Полезно почитать тем, кто искренне считает, что вполне достаточно писать умные статьи, а работа по формированию профессионального сообщества является чем-то второстепенным.

### **СОЦИОЭКОНОМИКА: дальнейшие шаги<sup>1</sup>**

**Амитаи Этциони**

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

Социоэкономисту не стоит уподобляться сапожнику без сапог. Настало время применить социоэкономисту и для анализа ее собственного состояния и динамики. Для этого необходимо признать, что смена парадигм – это не просто интеллектуальная и социально-философская проблема. Парадигмы опираются на инфраструктуру, которая воздействует на их динамику. В настоящее время социоэкономике не хватает институтов, которые позволяли бы готовить социоэкономистов так, чтобы те могли работать в сообществе в целом (т.е. были бы менеджерами, а не магистрами делового администрирования; аналитиками в сфере экономической политики, а не экономистами-неоклассиками) и в качестве преподавателей (в школах бизнеса и менеджмента, а также в высших учебных заведениях на факультетах социальных наук). Социоэкономика стремительно развивала многие элементы, необходимые для крупномасштабной смены парадигм. И теперь для завершения этой трансформации необходимо изменить образовательные практики и структуру рабочих мест.

Мы начнем с краткого обзора элементов, которые уже существуют или быстро развиваются. За год, прошедший с момента его основания в Гарвардской школе бизнеса, в Международное общество развития социоэкономики (SASE) [International Society for the Advancement of Socio-Economics]<sup>2</sup> вошли более 600 человек, были созданы инструменты для обеспечения его междисциплинарного характера: создан исполнительный комитет, избраны руководители, проводятся ежегодные встречи (в 1990 г. в Вашингтоне, в 1991 г. в Стокгольмской школе экономики и в 1992 г. в Калифорнии), его представители работают в восемнадцати странах мира. Появляются и другие компоненты, готовятся многочисленные публикации. В дополнение к уже имеющимся работам, издательство «М.Е.Шарп» готовит к публикации несколько томов социоэкономических работ (в том числе один том под редакцией Ричарда Кофлина; его

---

<sup>1</sup> Переведено по: Etzioni, A. (ed.) Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk, N.Y.: M.E.Sharpe, 1991.

<sup>2</sup> См. <http://www.sase.org>. Прим. перев.

выход запланирован на 1991 г.<sup>3</sup>). Готовится также хрестоматия по социоэкономике. На подходе – специальные выпуски научных журналов, посвященные социоэкономике (например, «Журнал поведенческой экономики» [Journal of Behavioral Economics] (лето 1990 г.); «Журнал экономической психологии» [Journal of Economic Psychology]; «Человеческие отношения» [Human Relations]. С 1991 г. планируется издавать «Журнал социоэкономики» [Journal of Socio-Economics].

Достигнуто также широкое согласие в оценке основ новой парадигмы. Оно нашло свое отражение в «платформе-минимум» Общества развития социоэкономики, часть которой приводится ниже:

- (а) В любой области социоэкономической теории независимые переменные должны включать по меньшей мере *одну неэкономическую переменную и одну экономическую*. Так, если в нашем исследовании уровень производительности труда является зависимой переменной, то среди независимых переменных могут быть удельная доля капитала на одного рабочего, уровень оплаты труда и другие экономические переменные. Однако необходимо также включить и хотя бы одну переменную из другой социальной науки (например, степень приверженности трудовой этике). Без такого рода переменной наши построения не выйдут за рамки экономической теории. Аналогично, если все независимые переменные – неэкономические (например, учитывается приверженность трудовой этике, уровень самооценки, размер социальных групп в процессе труда), то мы имеем дело с социологическими, психологическими или социально-психологическими построениями, но не с социоэкономикой.
- (б) Основные *содержательные предпосылки* таковы: (1) *конкуренция – это подсистема*, укорененная в социетальном контексте, который включает ценности, властные отношения и социальные отношения. Социетальный контекст одновременно стимулирует конкуренцию и ограничивает ее. Иными словами, социоэкономическая теория исходит из того, что эгоистические интересы не обязательно являются гармоничными и взаимодополняющими по отношению друг к другу; требуется социетальный источник порядка. (2) *Индивидуальный выбор* формируется под воздействием ценностей, эмоций и знания. Отсутствует априорная посылка о том, что люди действуют рационально или что они исключительно или в значительной степени заняты преследованием эгоистических интересов или поиском удовольствий.
- (в) *Методологический подход*: в равной мере используются *индуктивные и дедуктивные методологические установки*. Например, исследование реального поведения фирм считается столь же важным, сколь и представление фирмы в качестве аналитического понятия или математической модели. Предполагается, что индуктивные догадки и дедуктивные построения корректируют и, тем самым, уравнивают друг друга.
- (г) Социоэкономика является одновременно *позитивной и нормативной наукой*. Иными словами, она не выдает себя за сугубо позитивную науку, а открыто говорит о своей причастности к политике и стремится осознавать нормативные последствия своей работы.
- (д) Социоэкономика не привержена какой-либо одной идеологической позиции, как можно было бы предположить исходя из терминов «политическая экономия» и

---

<sup>3</sup> Coughlin, Richard M. (ed.) *Morality, Rationality, and Efficiency: New Perspectives on Socio-Economics*. Armonk, N.Y.: M.E.Sharpe, 1991. Прим. перев.

«социоэкономика». Напротив, она открыта по отношению к широкому кругу позиций, объединенных общим взглядом на экономическое поведение: предполагается, что оно затрагивает человека в целом и все стороны общества.

Данное описание не предполагает обсуждение того, что есть социоэкономика; это просто еще одна попытка очертить ее контуры. В этих контурах существует огромное множество позиций и точек зрения – так же, как разнообразны позиции и внутри неоклассической парадигмы. Для возникновения нового подхода не требуется подробного согласования всех или многих понятий и теорем – требуются лишь общие концептуальные, философские и этические основания. И у социоэкономики уже есть такие основания. Они позволяют объединить многих исследователей, долгое время самостоятельно работавших в смежных областях. Среди них Кеннет Боулдинг [Kenneth Boulding], Рональд Дор [Ronald Dore], Мэри Дуглас [Mary Douglas], Альберт Хиршман [Albert Hirschman], Поль Лоренс [Paul Lawrence], Харви Лейбенштейн [Harvey Leibenstein], Леон Линдберг [Leon Lindberg], Гуннар Мюрдаль [Gunnar Myrdal], Фриц Шарпф [Fritz Scharpf], Дэвид Сиарс [Davis Sears], Амартия Сен [Amartya Sen], Герберт Саймон [Herbert Simon], Нил Смелсер [Neil Smelser], Майкл Юсим [Michael Useem] и многие другие. Помимо этого, в основе социоэкономики лежат и более ранние наработки институциональных экономистов, социальных экономистов, экономистов-бихевиористов и экономистов эволюционного направления.

Словом, социоэкономика возникла не на пустом месте, а на основе уже сложившегося сообщества и разделяемой многими исследовательской схемы. Хиршман точно подметил эту ситуацию во время ужина в его честь на первом собрании Международного общества развития социоэкономики (SASE): «Я занимаюсь этим уже тридцать лет, но до сих пор мне было так одиноко»<sup>4</sup>.

Если и есть какая-то причина, почему социоэкономика развивается быстрее прежних течений (помимо того факта, что она выросла на их основе), то она заключается в том, что в отличие от своих предшественников (большинство из которых не могли породить новой парадигмы, поскольку объединяли экономистов-неоклассиков и потенциальных социоэкономистов) SASE открыто и сознательно привержено новой парадигме. Среди членов SASE очень мало неоклассиков, что в результате позволяет избежать бесплодных споров между сторонниками этих двух парадигм. Таким образом, новое сообщество может сосредоточиться на альтернативных концепциях, результатах и методологических подходах.

Социоэкономика уже достигла уровня, когда ее предсказательные и объясняющие способности могли бы привлечь многих – будь такие способности основной причиной, по которой люди выбирают ту или иную парадигму. Социоэкономические исследования показывают: соблюдение налогового законодательства [tax compliance] поддерживается не только [правовыми] санкциями, но и социальными санкциями и моральными обязательствами (возможным неодобрением со стороны друзей, ценностью честного поведения). На использование энергии, помимо цен, влияют и установки в отношении сбережения энергии [Stern 1984]. Текучесть рабочей силы объясняется в равной мере социальной приверженностью фирме и экономическими факторами – например, возможностями получения более высокой зарплаты [Price and Mueller 1981]. На предрасположенность людей к совершению преступлений влияют как силы принуждения [deterrence], так и моральные ограничения [moral commitments]

---

<sup>4</sup> Об истории социоэкономики см. [Swedberg 1990; Lutz 1990; Harvard Business School Bulletin 1989].

[Grasmick and Green 1981]. Поведение избирателей в большей степени обусловлено чувством гражданского долга, нежели личным интересом [Sears et al. 1980] и т.д. В изучении одних и тех же явлений эти исследования оказываются сильнее неоклассических по своим объяснительным и предсказательным возможностям.

Вот один из последних примеров очень специфических предсказаний: после обвала фондового рынка в октябре 1987 г. девять из десяти экономистов-неоклассиков предсказывали общий спад в 1988 г., полагаясь на идею о том, что по мере снижения у людей оценки уровня благосостояния, снижается и их покупательская активность. Однако, как предсказал один из социоэкономистов, опираясь на исследования медленной обучаемости и низкого уровня рациональности (его позиция была напечатана в «Нью-Йорк Таймс» 3 января 1988 г. в разделе, посвященном бизнесу), никакого спада не будет – и его действительно не было. Более поздний пример: согласно неоклассической теории, Польша будет вынуждена «перескочить» в рыночную экономику, стремительно перейдя от административно-командной системы к свободной рыночной системе. Социоэкономическая же теория, напротив, предсказывает, что если Польша не замедлит свои шаги, она столкнется с серьезным кризисом, ведущим к отказу от нынешней экономической программы и ставящим под угрозу демократию. Почему? Потому что социальным, культурным и институциональным образованиям [adjustments], необходимым для трансформации экономики, требуется гораздо больше времени и ресурсов, чем это предполагают неоклассики<sup>5</sup>. Посмотрим, чье предсказание/предписание окажется верным.

Все это не означает, что уже нет необходимости в интенсивной эмпирической, концептуальной и других формах научно-исследовательской работы в данной области. Здесь лишь предполагается, что эта работа уже ведется достаточно активно. Чего же наиболее остро не хватает, так это подготовленных кадров. Социоэкономика пользуется огромным спросом, а дополнительное предложение с ее стороны почти отсутствует.

Эта потребность активнее всего высказывается менеджерами корпораций, некоммерческих организаций, а также федеральными, местными и государственными правительствами. Интервью с заинтересованными людьми сразу показывают непроходящую неудовлетворенность по этому поводу. Большинство выпускников, с которыми они имеют дело (т.е. те, кто окончил одну из более 700 школ бизнеса и менеджмента или прошел через различные программы государственной службы и общественной политики), обучены «игре в цифирь» в индивидуалистской, рационалистической традиции неоклассической экономической теории. Эти выпускники, как правило, слабо разбираются в человеческих отношениях, недостаточно понимают и чувствуют культуру, сообщество, не владеют «искусством управления государством» (навыками заключения коалиций и построения поддерживающей основы для проведения политики) и не могут управлять в условиях неполноты информации. Да, во многих из этих школ предлагаются курсы, выходящие за рамки неоклассической теории, но зачастую они считаются второстепенными (или вовсе маргинальными). Кроме того, они не интегрированы в основную программу или парадигму, поскольку в большинстве этих школ доминирует неоклассическое мышление и преподавание. Таким образом, курсы по изучению человеческих отношений, этики, психологии, социологии или политической науки не оказывают существенного влияния на студентов, которые большую часть своего времени отдают

---

<sup>5</sup> См. Etzioni 1990a; Etzioni 1990b.

изучению бухгалтерских балансов и принятию решений на основе математических моделей, лишенных информации, чувствительности, способности к гибкому реагированию, к быстрому перемещению активов.

Для развития этой парадигмы необходима серия таких курсов по социоэкономическому менеджменту, программа которых охватывала бы все стороны существования организации, в том числе и ее социальный, культурный и политический контексты, а экономический анализ помещался бы внутри этого контекста. Очень немногие институты целенаправленно готовят таких специалистов и довольно мало тех, кто неявно тяготеет к подобному подходу (среди последних, например, Высшая школа менеджмента Бостонского колледжа им. Уоллиса И. Кэрролла<sup>6</sup>). В результате, у тех, кому требуются менеджеры, нет иного выбора, кроме как «покупать» то, что предлагается на рынке, и затем уже в процессе работы пытаться исправить последствия обучения в таких школах. Наконец, когда школы предпринимательства откроют такую программу, и ее выпускники будут пользоваться большим спросом, мы сможем получить еще одно подтверждение гипотезы о том, что корпорации, больницы, школы, правительственные структуры, церкви, международные организации (например, Всемирный Банк и Агентство международного развития) и многие другие гораздо охотнее приняли бы на работу менеджера, подготовленного в области социоэкономики.

Далее, социоэкономике требуются кафедры, где готовили бы специалистов со степенью Ph.D. для последующих исследований и преподавания. Последствия этого **гораздо более** значительны, чем кажется на первый взгляд. Очевидно, что если научная, интеллектуальная и эмпирическая работа социоэкономистов будет развиваться далее, возникнет необходимость в соответствующей систематической подготовке большего числа людей. Однако парадигмы опираются не только на философские основания. Требуются также и институциональные предпосылки, в том числе рынок рабочих мест и организации, распределяющие гранты. Пожалуй, нынешняя влияние неоклассической экономической теории и объясняется прежде всего фактом ее контроля над этими институтами. В результате происходит, например, следующее. Том Джестер представил серьезные данные, противоречащие положениям неоклассической экономической теории и подкрепляющие позиции социоэкономики. Он показал, что люди предпочитают сочетать работу и отдых, а не просто все время отдыхать; что для них важна не только фактическая, но и номинальная зарплата, и т.д. Однако говоря все это, он добавил, что по-прежнему будет убеждать своих студентов изучать неоклассическую экономику, поскольку это «та сфера, где есть рабочие места». Еще один пример. Выпускник гарвардского факультета экономики, преподающий в Школе общественных отношений Мэрилендского университета, сетует: «Я не верю ни единому слову из того, чему я учу, но меня наняли учить именно этому». Комитеты Национального научного фонда лишь недавно начали рассматривать заявки от социоэкономистов и в целом все еще находятся под давлением неоклассической парадигмы. Правда, есть и исключения – например, Фонд Рассел Сейдж [Russel Sage Foundation], поддерживающий в рамках небольшой программы по бихевиористской экономической теории обе группы экономистов. Однако большая часть фондов по-прежнему работают только с традиционным направлением. Следовательно, для дальнейшего развития новой парадигмы требуется, чтобы все эти институциональные предпосылки (программы, подразделения внутри профессиональных школ, факультеты) обрели вес в университетской среде и предоставили достаточное количество рабочих мест, необходимых для создания критической массы и

<sup>6</sup> [http://www.bc.edu/bc\\_org/avp/csom](http://www.bc.edu/bc_org/avp/csom). Прим. перев.

определенного рынка для преподавательского состава в области социэкономике. В свою очередь, эти люди будут обеспечивать наличие учебных материалов и проведение исследований, тем самым способствуя развитию социэкономике и готовя стабильный поток выпускников, которые работали бы внутри сообщества.

Социэкономике также может играть важную роль в университетских программах. Ее видение экономического поведения будет не только более реалистичным, убедительным и эмпирически подкрепленным, нежели то, что дает неоклассическая экономическая теория, но и гораздо более обоснованным с этической точки зрения. Неоклассическая парадигма, на основе которой написаны учебники, подспудно учит, что давать нужно как можно меньше, а брать как можно больше; что людьми движет эгоистический интерес; что не воспользоваться дармовщиной или делать что-то на добровольной основе – иррационально; что мораль – это всего лишь красивый фасад, и т.д.<sup>7</sup> Подобную точку зрения необходимо менять – в частности, обучая тому, что у людей есть и должны быть благородные черты; что стремиться помогать другим и служить сообществу в целом – это естественно; что сотрудничество не менее важно, чем конкуренция; что причины нравственного характера являются основной движущей силой в жизни – и так и должно быть.

Подобный скорректированный подход к обучению имеет значение для формирования системы образования не только будущих поколений, но и нынешнего поколения. С неоклассической парадигмой связаны влиятельные сходные системы мировоззрения, действующие на уровне сообщества в целом: консервативная политика *laissez-faire* и доктрина либертариизма [*libertarianism*]. (Я говорю о связи и сходстве, поскольку эти мировоззренческие системы укрепляют неоклассическую парадигму, и та в свою очередь укрепляет их, однако у каждой есть собственные источники развития и собственная динамика). Эти системы мировоззрения нуждаются в корректировке. Например, когда рынок объявляется панацеей от всех бед, а идеологи призывают отменить систему социальной защиты; когда перетасовка активов подрывает хозяйственные основы экономики; наконец, когда вопросы безопасности и охраны окружающей среды отдаются на откуп узкому и несовершенному анализу затрат и результатов [*cost-benefit analysis*], возникает острая необходимость в выработке позиции, которая учитывала бы и другие факторы, помимо экономических. Таким образом, социэкономике подчеркивает роль социальной справедливости наряду с экономической эффективностью. Она подчеркивает влияние психологического «дохода» и эмоциональной безопасности на производительность труда; важность сохранения институциональной целостности (и всех задействованных сторон) по сравнению с захватнической политикой корпораций [*corporate raiding*]; значение моральных основ, причем не только для семьи и сообщества, но и для самого рынка, который в конечном итоге строится на доверии и целостности.

## Библиография

Etzioni, Amitai (1988), *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. N.Y.: The Free Press.

\_\_\_\_\_ (1990a), *New Hopes, Old Habits, National Interest*, No. 19 (Spring). P. 12-14.

\_\_\_\_\_ (1990b), *Is Poland Getting Bad Advice?* *New York Times*, June 12.

---

<sup>7</sup> См. Etzioni 1988, гл. 14.

- Grasmick, Harold G. and Donald E.Green. (1981), Deterrence and the Morally Committed, *Sociological Quarterly*, Vol. 22, No. 1. P. 1-14.
- Jackson, Nancy (1989), Socio-Economics: Stirring the Neoclassical Pot, *Harvard Business School Bulletin* (June). P. 56-64.
- Lutz, Mark (1990), *Emphasizing the Social: Social Economics and Socio-Economics*, Paper presented at the Society for the Advancement of Socio-Economics Conference, March. Washington, DC.
- Price, James L. and Charles W.Mueller (1981), A Causal Model of Turnover for Nurses, *Academy of Management Journal*, Vol. 24, No. 3. P. 543-565.
- Roth, Jeffrey, John Scholz and Ann Dryden White (eds.) (1989), *Taxpayer Compliance*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Sears, Davis O., Richard R. Lau, Tom R. Tyler and Harris M. Allen, Jr. 1980, Self-Interest vs. Symbolic Politics in Policy Attitudes and Presidential Voting, *American Political Science Review*, Vol. 74. P. 670-684.
- Stern, Paul C. (1984), *Improving Energy Demand Analysis*. National Academy Press: Washington, DC.
- Swedberg, Richard (1990), The New 'Battle of Methods', *Challenge* (January/February). P. 33-38.

## Взгляд из регионов

**ИР** Все регионы особенные. Но один регион для всех нас особеннее прочих. Это Новосибирск. Публикуемая работа новосибирских коллег посвящена мобильности по доходам как механизму трансформации неравенства в России 1990-х гг. Статья готовится к публикации в журнале «Проблемы прогнозирования».

### **ВЛИЯНИЕ МОБИЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ПО ДОХОДАМ НА ИЗМЕНЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА**

**Богомолова**  
**Татьяна Юрьевна**  
[bogtan@ieie.nsc.ru](mailto:bogtan@ieie.nsc.ru)

**Тапилина**  
**Вера Сергеевна**  
[tapilina@ieie.nsc.ru](mailto:tapilina@ieie.nsc.ru)

**Ростовцев**  
**Петр Симонович**  
[rostov@ieie.nsc.ru](mailto:rostov@ieie.nsc.ru)

Институт экономики и организации промышленного производства  
Сибирского отделения РАН

**Постановка проблемы.** Неравенство в распределении доходов является частью экономической реальности любой страны. Оно постоянно находится в поле зрения исследователей и политиков и периодически становится предметом острых социально-политических дискуссий. Не составляет исключения в этом отношении и Россия, где за последнее десятилетие произошли значительные перемены в данной области. Либеральные экономические реформы сопровождалось существенным снижением уровня жизни населения в среднем и ростом социально-экономической дифференциации. Растущее экономическое неравенство стало серьезным испытанием и для населения, и для власти.

Для того чтобы эффективно реагировать на рост неравенства, экономическая и социальная политика должны опираться на полное и адекватное представление о том, как формируется это неравенство, какие группы населения (малооплачиваемые, средние, высокооплачиваемые) благодаря мобильности по доходам делают наибольший вклад в изменение неравенства в распределении доходов. Понять роль перемещений различных групп населения на шкале по доходам в формировании неравенства тем более важно, что от этого зависит оценка результатов и выбор вариантов социально-экономической политики. Например, увеличение неравенства вследствие роста доходов высококвалифицированных и высокооплачиваемых групп населения за счет увеличения отдачи от вложений в человеческий капитал может быть расценено как позитивная тенденция, закреплению которой нужно способствовать. В то же время одновременный рост вклада в изменение неравенства и малообеспеченных, и высоко обеспеченных говорит об углублении социального расслоения и ведет к росту социальной напряженности, препятствуя экономическому росту, что подтверждается расчетами как отечественных, так и зарубежных исследователей [Шевяков, Кирута 1998; Perotti 1993 и др.]. В этом случае будет действенным другой набор мероприятий социальной политики. Таким образом, выбирая тот или иной способ регулирования неравенства, необходимо принимать во внимание не только изменение величины неравенства, но и особенности этого процесса.



Проблема социально-экономического расслоения нашла достаточно широкое отражение в работах отечественных исследователей [Можина 1995; Суринов 2000, Суворов, Ульянова 1997; Суворов 2001 и др.]. Замысел исследования, результаты которого изложены в данной статье, заключается в том, чтобы показать «анатомию» изменения неравенства. Исходная посылка нашего исследования состоит в том, что именно перемещения индивидов или домохозяйств на шкале по доходам (мобильность по доходам) могут приводить как к сохранению, так и к увеличению или уменьшению неравенства. Иначе говоря, мобильность населения по доходам представляет собой механизм трансформации неравенства в распределении доходов, а особенности мобильности тех или иных доходных групп определяют тип динамики неравенства.

Что же происходило в 1990-е гг. в России? Была ли связана динамика неравенства в большей мере с изменением доходов одних групп, чем других? И если это так, то каких именно групп?

Увеличение дифференциации в принципе могло происходить в виде, во-первых, «поляризации», когда бедные беднели, а богатые богатели; во-вторых, – однополюсной динамики, когда или бедные беднели, или богатые богатели при сохранении относительно стабильного положения на шкале доходов остальных доходных групп. Уменьшение дифференциации могло происходить как за счет того, что одновременно богатые беднели, а бедные становились богаче («конвергенция»<sup>8</sup>), так и за счет либо того, либо другого процесса при сохранении относительно стабильного положения остальных доходных групп. Отсутствие изменения неравенства могло быть, например, результатом того, что обогащение и обеднение происходило по принципу замещения.

С точки зрения социальной политики небезразлично, какой тип динамики неравенства имел место в стране в последние годы и насколько он соответствует перспективным целям и задачам национального развития.

Как может быть описана связь между мобильностью по доходам и изменением неравенства?

На основе здравого смысла можно утверждать, что причиной любого изменения неравенства в постоянной совокупности объектов является изменение (увеличение или уменьшение) доходов части объектов. В то же время надо отметить, что изменение

---

<sup>8</sup> Термины «поляризация» и «конвергенция» для обозначения типов динамики в известной мере условны, поскольку используются в экономической литературе и в других смыслах. Например, термин «поляризация» может иметь несколько смыслов. В нашем исследовании под поляризацией понимается *процесс* одновременного удаления от «середины» распределения объектов, находящихся по правую и левую сторону от этой «середины». Здесь принимается во внимание, прежде всего, увеличение дисперсии распределения вследствие центробежного процесса. Другой подход к пониманию «поляризации» предложен Х.-М. Эстебаном и Д. Рэем [Esteban and Ray 1994]. Они рассматривают поляризацию как состояние общества, разделенного на кластеры, с высокой степенью внутригрупповой гомогенности по набору базовых характеристик, и высокой степенью гетерогенности между кластерами по этим же характеристикам. При этом подходе делается акцент прежде всего на кластеризации объектов вокруг локальных средних по измеряемым социально-экономическим характеристикам, а не на величине различий этих средних. Х.-М. Эстебан и Д. Рэй считают, что предложенная ими концепция поляризации «фундаментально отличается от концепции неравенства». Они отмечают, что поляризация может наблюдаться в обществах как с низким, так и с высоким уровнем неравенства, являясь сама по себе потенциальным источником социальной напряженности и конфликта.

доходов не обязательно приводит к изменению неравенства в совокупности. Но если изменение неравенства произошло, это означает, что имела место мобильность. Таким образом, между мобильностью и изменением неравенства имеется связь, которую, однако, не следует искать в корреляции «объемных» показателей мобильности и неравенства – например, «чем больше мобильность, тем больше неравенство».

Мы основываемся на том, что в один и тот же период времени мобильность одних групп населения может увеличивать неравенство, а других – уменьшать и, следовательно, соотношение именно этих противоположных тенденций будет определять тип динамики неравенства: увеличение, уменьшение, неизменность. Суть нашей работы заключается в том, чтобы проверить эмпирически это теоретическое предположение. Такая постановка нова не только для отечественной науки, но редко встречается и у зарубежных исследователей. Что касается отечественных исследований, то еще недавно неравенство в распределении доходов было одной из самых закрытых тем для изучения. Возможность изучения мобильности по доходам появилась лишь в середине 1990-х гг. благодаря Российскому мониторингу экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) – панельному обследованию, проводимому на основе общенациональной выборки. Теме мобильности по доходам посвящена работа «Мобильность населения России по доходам в середине 90-х гг.» [Богомолова, Тапилина 1999].

**Методология исследования.** В качестве измерителя дохода  $i$ -го объекта в работе используются значения  $Y_i(t) = \frac{X_i(t)}{me(t)}$ , где  $X_i(t)$  - денежный доход  $i$ -го объекта,  $me(X(t))$  - медиана распределения доходов  $X(t)$  в году  $t$ .

В дальнейшем для простоты словоупотребления мы будем называть отношение величины дохода объекта к медианному доходу совокупности промедианным доходом. Переход от реальных денежных единиц (рублей) к условным через нормирование доходов по отношению к медианному доходу вариационного ряда позволяет при анализе динамики доходов элиминировать влияние инфляции, имевшей место в период наблюдения.

Известно, что распределение доходов населения в современной России скошено в сторону относительно низких доходов и растянуто в сторону высоких доходов. С целью получения равных возможностей измерения изменения доходов как бедных, так и богатых будет использоваться логарифм промедианного дохода:  $Z_i(t) = LN(Y_i(t))$ .

Определение понятия «мобильность по доходам» зависит от исследовательской концепции, которая предопределяет и способ измерения [Fields 1998]. Под мобильностью мы понимаем изменение величины дохода объекта к медианному доходу совокупности объектов за период времени от  $t_0$  до  $t_1$ . Наш подход представляет собой своего рода синтез относительного и абсолютного подхода. Мобильными нами считаются те объекты, у которых за наблюдаемый период изменилась *абсолютная величина отношения* фактического дохода к медиане (т.е. величина промедианного дохода), а те, у которых она не изменилась – иммобильными  $Z_i(t_0) = Z_i(t_1)$ . Мобильные различаются направленностью своего движения и подразделяются на тех, кто осуществил восходящую (увеличился промедианный доход –  $Z_i(t_0) < Z_i(t_1)$ ) и нисходящую (уменьшился промедианный доход –  $Z_i(t_0) > Z_i(t_1)$ ) мобильность.

Интенсивность мобильности  $Mob_i$  представляет собой разницу между доходами объекта  $i$  на начало и конец периода:  $Mob_i = \ln(Y_i(t_1)) - \ln(Y_i(t_0))$ .

Чтобы получить представление о том, как менялись масштабы мобильности по доходам в анализируемый период, используются следующие показатели:

- коэффициент корреляции Пирсона между уровнем дохода в году  $t_0$  и году  $t_1$ : чем ближе коэффициент к нулю, тем выше мобильность по доходам;
- угол наклона в регрессии логарифма дохода в году  $t_1$  от дохода в году  $t_0$ : чем ближе коэффициент наклона к нулю, тем больше мобильность по доходам;
- доля объектов, переместившихся за анализируемый период из своей доходной группы в другую: чем больше доля переместившихся в другие доходные группы, тем больше мобильность.

Другим ключевым понятием в нашем исследовании является «неравенство в распределении доходов». Существуют различные критерии определения неравенства и соответствующие им способы измерения [Шевяков, Кирута 1999: 5-6]. Широко известны коэффициенты Джини, Эткинсона, энтропии Тейла и др. Однако эти показатели не позволяют решить поставленную задачу выявления связи между изменением неравенства и мобильностью по доходам. Для этого нужно найти такую характеристику дохода, через которую можно было бы измерять и мобильность, и неравенство.

При построении необходимой для решения поставленной задачи меры неравенства мы исходили из того, что, измеряя неравенство, за «точку отсчета» отклонений от равенства выбирают, как правило, один из параметров распределения – например, среднее значение распределения.

Широкий класс аддитивных мер неравенства основывается на том, что каждый объект, имеющий доход, отличный от принятого за точку отсчета, делает вклад в неравенство [Shorrocks 1978]. Согласно этому представлению, чем больше объектов расположено ближе к «точке отсчета», тем меньше неравенство, а чем дисперснее их распределение, тем больше неравенство. Мерой неравенства, характеризующей то или иное распределение, будет величина вклада, приходящаяся в среднем на один объект совокупности.

В нашей работе в качестве «точки отсчета» выбрана медиана распределения. Выразив доходы каждого объекта через отношение к медиане, мы получаем вариационный ряд промедианных доходов, где промедианный доход каждого объекта отражает его отклонение от «точки» равенства – медианы.

*Вкладом объекта  $i$  в неравенство* в соответствии с этим будем называть значение  $Z_i^2(t)$ . *Изменение вклада объекта  $i$  в неравенство* в период  $(t_0, t_1)$  имеет вид:

$$D_i = Z_i^2(t_1) - Z_i^2(t_0). \quad (1)$$

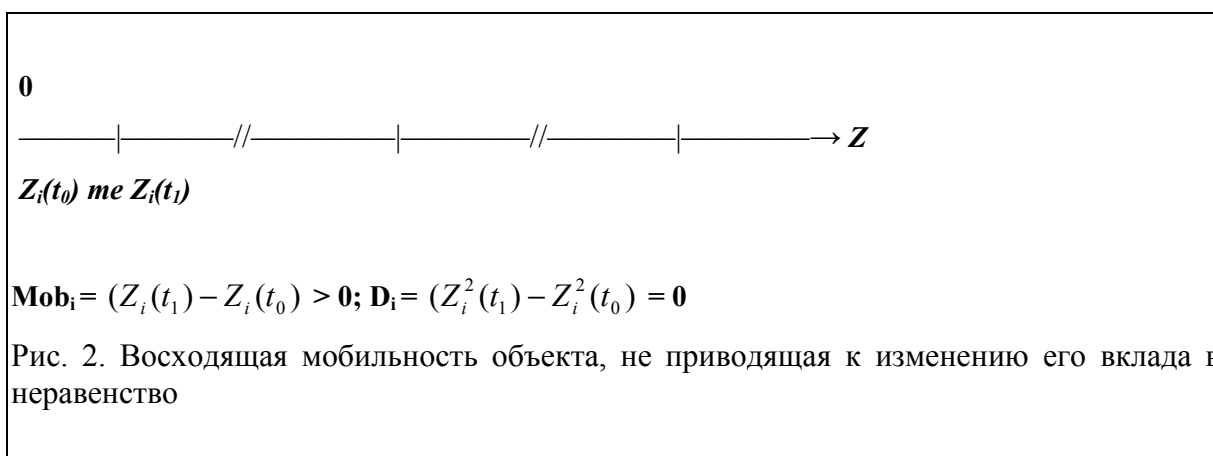
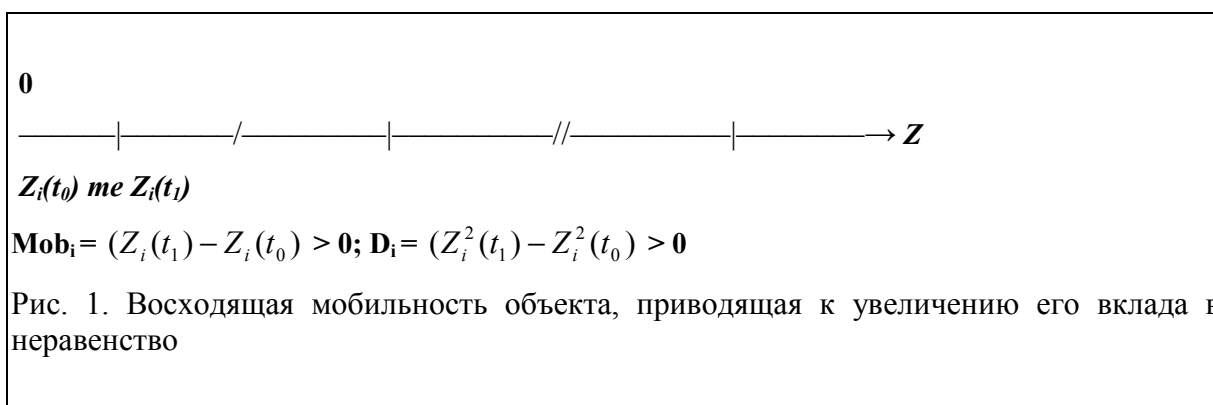
Если  $D_i > 0$ , то объект  $i$  увеличил свой вклад в неравенство, если  $D_i < 0$  – уменьшил;  $D_i = 0$  – вклад объекта в неравенство остался неизменным.

Таким образом, сравнение промедианных доходов объекта в разные моменты наблюдения используется одновременно и для определения направления мобильности объекта  $(Z_i(t_1) - Z_i(t_0))$ , и для оценки изменения его вклада в неравенство  $(Z_i^2(t_1) - Z_i^2(t_0))$ .

Исходя из предложенного понимания неравенства справедливо следующее:

- чем дальше объект расположен от медианы, тем больший вклад в неравенство он делает и тем больший вклад в изменение неравенства может внести его мобильность;
- если изменение дохода объекта выражается в увеличении удаленности объекта от медианы, то он вносит вклад в рост неравенства в совокупности (рис. 1); если изменение дохода объекта выражается в уменьшении удаленности объекта от медианы, то он вносит вклад в сокращение неравенства в совокупности.

При предлагаемом подходе зависимость между мобильностью и изменением вклада объекта в неравенство в общем случае не имеет линейного характера. Мобильность может не приводить к изменению вклада объекта в неравенство. Это происходит, когда объект, перемещаясь, оказывается на том же расстоянии от медианы, но по другую сторону (рис. 2).



Используемый в работе показатель неравенства будем называть промедианной мерой неравенства доходов –  $I_{me}$ . Она имеет следующий вид:

$$I_{me}(X(t)) = \frac{1}{n} \sum_i Z_i^2(t) = \frac{1}{n} \sum_i \ln^2(X_i(t)/me(t)). \quad (2)$$

Как и другие аддитивные меры неравенства, промедианная мера  $I_{me}$  изменяется от нуля, отражающего полное равенство, до бесконечности. Поэтому при анализе ее изменения следует оценивать статистическую значимость этих изменений.

*Тестирование промедианной меры неравенства.* Использование нетрадиционной меры неравенства предполагает проверку ее свойств. Существует 6 аксиоматических

требований к показателям неравенства<sup>9</sup>. Всем этим требованиям отвечает только показатель обобщенной энтропии. Показатель  $I_{me}(x)$  соответствует требованиям (1), (3) – (6) однозначно, а требованию (2) – при определенных условиях.

Как пишет Э. Шоррокс, соответствие меры неравенства «принципу трансфертов» (требование 2) является самой фундаментальной характеристикой неравенства [Shorrocks 1988: 432]. Вместе с тем, этому требованию отвечают далеко не все из широко известных и часто используемых мер неравенства. Так, не отвечают «принципу трансфертов» логарифмическая дисперсия [the logarithmic variance] и дисперсия логарифмов [the variance of logarithms]. Между тем, на соответствии промедианной меры неравенства требованию (2) остановимся специально.

В каждом обществе имеются свои критерии бедности, которые разделяют население на бедных и небедных. Социальный смысл трансфертов заключается в передаче средств от небедных к бедным с целью уменьшения неравенства и социальной напряженности в обществе. Это осуществляется посредством налогообложения, как правило, прогрессивного, с последующим регрессивным перераспределением собранных средств среди бедных. Принцип Пижо-Дальтона сформулирован для общего случая: осуществляется передача средств от индивида, имеющего более высокий доход, к индивиду, имеющему более низкий доход, без какого-либо социального водораздела между ними. Под общий случай попадают и передачи от одного миллионера к другому, чуть менее преуспевающему, что вряд ли уменьшает социальную напряженность в обществе.

Промедианная мера неравенства не диагностирует уменьшение неравенства при передаче средств от более состоятельного к менее состоятельному, если их доходы больше медианы на момент осуществления передачи. Промедианная мера неравенства  $I_{me}$  «улавливает» прогрессивность трансфертов при следующих условиях, которые не противоречат этике трансфертов:

- подпопуляции «доноров» и «реципиентов» не пересекаются: доход самого бедного из богатых выше дохода самого богатого из бедных;
- «реципиенты» находятся ниже медианы.

Конкретно, **цель исследования** состояла в том, чтобы выявить связь между изменениями в доходах и изменением неравенства в их распределении в России в 1994-1998 гг.

**Информационной базой** исследования являются материалы Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ). Наше исследование опирается на данные второго этапа обследования – 1994-1998 гг.

Единицей наблюдения в исследовании выступает индивид: каждому человеку приписан доход на потребительскую единицу<sup>10</sup> того домохозяйства, в состав которого он входит.

<sup>9</sup> Аксиоматические требования к показателям неравенства: 1) симметрия или инвариантность по отношению к перестановкам компонент вектора доходов  $x$ ; 2) «принцип трансфертов» Пижо-Дальтона [Pigou-Dalton] – уменьшение величины  $I(x)$  при прогрессивном преобразовании  $x$ . Прогрессивным преобразованием  $x$  называется вектор доходов  $y$ , совпадающий с  $x$ , за исключением  $i$ -й и  $j$ -й компонент, для которых  $x_i < x_j$ , а  $y_i = x_i + d$ ,  $y_j = x_j - d$ ,  $0 < d < x_j - x_i$ ; 3) непрерывность по  $x$ ; 4) если  $x_i = const \forall i = 1, \dots, n$ ,  $I(x) = 0$ ; 5) инвариантность к повторению данных; 6) инвариантность к единицам измерения доходов:  $I(cx) = I(x)$ ,  $c > 0$  [Shorrocks 1988: 430-435].

Это дает возможность изучения влияния социально-демографических и социально-экономических факторов на изменение неравенства по доходам, что было бы в одних случаях затруднительно, а в других – просто невозможно, в случае выбора в качестве объекта наблюдения домохозяйства.

Исходная выборочная совокупность панельного обследования РМЭЗ в 1994 г. составляет 11 290 чел.; в 1995 г. – 10 666 чел.; в 1996 г. – 10 465 чел.; в 1998 г. – 10 685 чел. Однако совокупности, использованные в исследовании, меньше по численности, чем исходные: они включают те и только те объекты, которые наблюдались в начальный и конечный момент рассматриваемого периода; при этом для наблюдаемых объектов и в начальный, и в конечный момент рассматриваемого периода есть данные о доходах. Эти «усеченные» исходные выборочные совокупности панельных обследований называют «консистентными» совокупностями. Характеристики (численность и состав) консистентной выборки могут отличаться от характеристик исходной выборки из-за ротации состава выборочных совокупностей в различные годы и отказов от ответа на вопросы о доходах. Для обследований 1994-1995 гг. консистентная выборка включает 8 093 чел.; для 1995-1996 гг. – 7 145 чел.; для 1996-1998 гг. – 6 671 чел.

Тестирование показало, что выбывают из панельной выборки, как правило, более молодые и (или) более состоятельные люди. Поэтому консистентная выборка в силу объективных причин имеет более взрослое и менее состоятельное население, чем исходные выборки и генеральная совокупность (табл. 1). Вместе с тем, было бы ошибочно полагать, что наблюдаемое уменьшение средней величины дохода – лишь следствие старения выборки. И исходная, и консистентная выборки отражают одновременно реально происходящие процессы сокращения доходов населения, что подтверждается и статистикой<sup>11</sup>.

**Таблица 1. Средний промедианный доход и средний возраст в исходной и консистентной выборках в 1994, 1995, 1996 гг.**

	1994		1995		1996	
	Доход	Возраст (лет)	Доход	Возраст (лет)	Доход	Возраст (лет)
Выборка РМЭЗ	1,55	35,70	1,48	36,04	1,51	36,17
Консистентная выборка	1,44	36,46	1,40	36,33	1,43	35,99

Сходство динамики показателей доходов, структуры распределения населения по доходам, почти совпадающие кривые Лоренца в исходной и консистентной выборках

<sup>10</sup> Нами была использована эквивалентная шкала экономии на размере семьи, разработанная коллективом российских и американских исследователей [Попкин, Батулин, Можина, Мроз 1996] на основе данных РМЭЗ, о фактических расходах на продукты питания низкодходной части населения России за 1994-1995 гг.

<sup>11</sup> Согласно данным Госкомстата, реальные денежные доходы населения в 1995 г. составили 84% от уровня 1994 г.; в 1996 г. – 99,6% от уровня 1995 г.; в 1998 г. – 82% от уровня 1997 г. [Регионы России 1999: 104].

дают основание считать, что в области доходов консистентная выборка отражает те же процессы, что и исходная.

В работе рассматриваются годовые изменения неравенства и мобильности по доходу. Насколько информативен анализ изучаемой причинно-следственной связи между изменением неравенства и мобильностью от года к году?

Практически никто из зарубежных и отечественных исследователей не фокусировал свое внимание на изучении причинно-следственной связи между мобильностью по доходам и изменением неравенства. Поэтому мы не можем сослаться на опыт других исследователей и вынуждены вначале обратиться к самой природе этого явления, используя годовые материалы Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения. Когда в центре внимания находится «анатомия» процесса изменения неравенства, информативными для анализа изучаемой причинно-следственной связи являются и годовые данные, поскольку именно они раскрывают важные детали процесса изменения положения людей на относительной шкале доходов. Такой подход позволяет нам понять, как проявляется эта связь в годовом измерении. Однако, проводя более длительные наблюдения, можно отделить случайное от особенного и закономерного. Это особенно актуально – но и сложно – в России, где социально-экономическая ситуация в 1990-е гг. была нестабильна.

**Размеры неравенства и масштабы мобильности по доходам.** Результаты изучения динамики неравенства в нашем исследовании, рассчитанные на данных как госстатистики, так и РМЭЗ, демонстрируют, что показатели неравенства достигли в середине 90-х годов очень высокой отметки и колеблются вокруг нее (табл. 2 и 3).

Измерение мобильности по доходам с помощью наиболее широко употребляемых и простых показателей дает следующую картину масштабов и динамики этого процесса в 1994-1998 гг. (табл. 4).

**Таблица 2. Динамика дифференциации доходов в России по данным Госкомстата**

Показатели неравенства	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Коэффициент фондов	4,5	8,0	11,2	15,1	13,5	13,0	13,5	13,4
Коэффициент Джини	0,260	0,289	0,398	0,409	0,381	0,375	0,381	0,379

**Таблица 3. Динамика дифференциации доходов в России по данным РМЭЗ**

Показатели	Периоды наблюдения					
	1994-1995		1995-1996		1996-1998	
	1994	1995	1995	1996	1996	1998
Коэффициент Джини	0,477	0,473	0,461	0,488	0,487	0,471
Коэф-т Аткинсона (epsilon = 0,5)	0,194	0,193	0,184	0,203	0,201	0,192
Коэф-т Аткинсона (epsilon = 1)	0,343	0,344	0,326	0,364	0,365	0,348

Промедианная мера неравенства ( $I_{me}$ )	0,773	0,810	0,749	0,893	0,915	0,829
Децильный коэффициент	25,71	28,67	25,04	31,91	32,27	27,68
Квintiльный коэффициент	11,74	12,34	11,39	13,87	13,93	12,32

**Таблица 4. Динамика показателей мобильности по доходам**

	1994-1995	1995-1996	1996-1998
Коэффициент корреляции Пирсона	0,518	0,476	0,479
Коэффициент регрессии (угол наклона ) логарифма дохода <sup>12</sup>	0,530	0,520	0,456
Доля (%) оставшихся в той же децили	25,8	21,2	21,0
Доля (%) оставшихся в том же квинтиле	40,7	37,9	37,0

Практически все показатели мобильности по доходам, приведенные в таблице 4, свидетельствуют об увеличении масштабов мобильности в России в анализируемый период. При этом увеличилось количество случаев, когда изменение дохода приводило к перемещению индивида не в соседнюю доходную группу [short-range mobility, а через одну и более [long-range mobility], то есть увеличивалась интенсивность перемещений (табл. 5).

**Таблица 5. Количество переходов более чем на один уровень, %**

	Периоды наблюдения		
	1994-1995	1995-1996	1996-1998
Доля перешедших в децилях, %	45,6	50,2	51,1
Доля перешедших в квинтилях, %	23,0	26,0	26,1

С учетом оценки статистической значимости показателей промедианной меры неравенства можно сказать, что в период 1994-1995 гг. неравенство фактически не изменилось, в 1995-1996 гг. – выросло, в 1996-1998 гг. – уменьшилось.

Таким образом, с 1994 по 1998 гг. колебания величины неравенства происходили на фоне поступательного роста масштабов мобильности. Отсутствие согласованности в

<sup>12</sup> Коэффициент корреляции Пирсона между уровнями дохода двух периодов наблюдения и коэффициент регрессии логарифма дохода данного года по логарифму дохода предыдущего года наблюдения - распространенный способ измерения мобильности по доходам [Fields 1998; Jarvis, Jenkins 1998 и др.]. Чем ближе к нулю значение коэффициента корреляции Пирсона и регрессионного коэффициента, а значит и меньше связь между доходами на начало и конец наблюдаемого периода, тем сильнее изменились доходы за наблюдаемый период, т.е. тем больше мобильность.



динамике мобильности по доходам и неравенства является для исследователей поводом для выводов об отсутствии связи между мобильностью и неравенством. Например, в работе «Неравенство и мобильность по доходам в скандинавских странах в сравнении с Соединенными Штатами», наиболее близкой нам по постановке проблемы, шведские исследователи под руководством М. Пальме пытались выявить связь между неравенством и мобильностью по доходам через согласованность показателей неравенства и показателей мобильности. Не обнаружив такой согласованности, они сделали вывод об отсутствии позитивной связи между неравенством, с одной стороны, и мобильностью по доходам, с другой [Aaberge et al. 1996]. Эта мысль прослеживается у авторов обзора исследований мобильности по доходам в Соединенных Штатах Америки И.Соухилл и Д.МакМуррер [Sawhill and McMurrer 1996]. Наблюдавшиеся всплески в повышении неравенства в США, по мнению этих авторов, нельзя считать результатом динамики мобильности, поскольку мобильность практически не менялась. Однако, на наш взгляд, связь между мобильностью по доходам и динамикой неравенства не лежит на поверхности, и было бы ошибочно искать ее только в согласованности изменений показателей мобильности и неравенства и, главное, делать вывод о ее отсутствии. Мы попытаемся сейчас это показать.

**Роль мобильности по доходам в изменении неравенства.** Напомним, в исследовании мы исходим из предположения, что разные доходные группы вносят различный вклад в неравенство, а их мобильность – в изменение неравенства. И далее речь пойдет об эмпирической проверке этого предположения. Отправной точкой для этого являются данные о вкладах в неравенство отдельных доходных квинтилей за 1994-1998 гг. (см. табл. 6).

**Таблица 6. Средний вклад в неравенство доходных квинтилей за 1994-1998 гг.**

Доходные квинтили	1994-1995		1995-1996		1996-1998	
	1994	1995	1995	1996	1996	1998
I (низшая)	1,87	2,12	1,90	2,36	2,50	2,30
II	0,16	0,16	0,15	0,20	0,21	0,17
III	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
IV	0,19	0,17	0,17	0,18	0,18	0,18
V (высшая)	1,64	1,58	1,50	1,72	1,68	1,49
По совокупности ( $I_{me}$ )	0,77	0,81	0,75	0,89	0,92	0,83

Можно видеть, что вклад в неравенство зависит от места доходной группы в вариационном ряду: чем дальше группа расположена от медианы ряда, тем больший вклад в неравенство она делает. Таким образом, бедные, средние и богатые вносят различный вклад в неравенство.

Общей чертой 1994-1998 гг. была несимметричность вкладов в неравенство по доходам богатых и бедных. На протяжении всего рассматриваемого периода бедные (первая квинтиль) имели бóльший вклад в неравенство, чем богатые (пятая квинтиль).

Для того чтобы понять роль мобильности в изменении неравенства, необходимо рассмотреть ее основные характеристики – объем, направления и интенсивность – в разрезе доходных групп.

Такая характеристика мобильности, как интенсивность, показывает величину относительного изменения доходов на начало и конец периода. Наглядной

иллюстрацией влияния показателей интенсивности и направленности мобильности в разных доходных группах на изменение величины вклада в неравенство являются рисунки 3 и 4 [См. отдельный файл Приложение 1 к Тому 3, № 1].

Эти рисунки демонстрируют следующее:

- 1) интенсивность мобильности влияет на изменение вклада в неравенство непосредственно: чем бóльшую интенсивность имеет мобильность, тем к большему изменению вклада в неравенство она приводит вне зависимости от уровня исходного дохода;
- 2) влияние направленности мобильности на изменение вклада в неравенство опосредовано уровнем исходного дохода: нисходящая мобильность бедных и средних вносила бóльший вклад в изменение неравенства, чем их восходящая мобильность той же интенсивности (рис. 3), в то время как у богатых бóльший вклад, чем нисходящая, вносила восходящая мобильность (рис. 4);
- 3) у бедных усиливалось влияние на изменение неравенства нисходящей мобильности высокой интенсивности, в то время как восходящая мобильность высокой интенсивности богатых ослабляла свое влияние (рис. 3).

Главный интерес для оценки роли восходящей и нисходящей мобильности в изменении неравенства представляют удельные и суммарные показатели вклада в изменение неравенства в разных доходных квинтилях. Эти показатели отражают аккумулярованный эффект влияния мобильности на неравенство. Их величины представлены в таблице 7 [см. конец текста]. Удельный вклад в изменение неравенства показывает, в какой мере представитель той или иной квинтили, осуществляя тот или иной вид мобильности, приблизился к медиане или удалился от нее, уменьшив (отрицательное значение вклада) или увеличив (положительное значение вклада) свой вклад в неравенство. Чем выше величина удельного показателя, тем на большее расстояние отделились или приблизились к точке равенства представители доходной группы в результате осуществления нисходящей или восходящей мобильности по доходам. Суммарный вклад представляет собой сумму удельных вкладов тех, кто осуществил восходящую или нисходящую мобильность в каждой доходной квинтили.

Здесь же представлены и объемы восходящей и нисходящей мобильности. Очевидны две характерные особенности зависимости между уровнем дохода группы и объемом и направлением мобильности. Во-первых, чем обеспеченнее доходная группа, тем больше объем нисходящей мобильности, и, наоборот, чем ниже доход группы, тем больше объем восходящей мобильности. Во-вторых, к полюсам вариационного ряда возрастает несимметричность объемов нисходящей и восходящей мобильности, и наиболее ярко выражен процесс расслоения вследствие мобильности по доходам среди богатых и бедных.

Основной вывод, который позволяют сделать данные об удельных и суммарных показателях, состоит в том, что на протяжении всего рассматриваемого периода вклад в уменьшение неравенства делали только беднеющие богатые и богатеющие бедные, при этом вклад мобильности бедных в уменьшение неравенства был выше вклада богатых. Вклад этих двух групп в уменьшение неравенства, по большому счету, сопоставим по суммарной величине с вкладом в увеличение неравенства, который делали все остальные группы населения. Среди групп, вносящих вклад в увеличение неравенства, особенно обращают на себя внимание беднеющие бедные: они делают самый бóльшой вклад в увеличение неравенства.

**Таблица 7. Вклад мобильности по доходам в изменение неравенства по квинтильным группам.**

Квинтиль	Направление мобильности	1994-1995			1995-1996			1996-1998		
		Объем мобильности	Удельный вклад в неравенство	Суммарный вклад в неравенство	Объем мобильности	Удельный вклад в неравенство	Суммарный вклад в неравенство	Объем мобильности	Удельный вклад в неравенство	Суммарный вклад в неравенство
1	Вниз	30,1	1,60	779,54	28,0	1,77	709,59	23,3	2,47	765,46
	Вверх	69,9	-1,48	-1672,39	72,0	-1,51	-1553,98	76,7	-2,23	-2281,49
2	Вниз	44,5	0,98	708,31	39,8	1,36	771,66	37,4	1,35	676,04
	Вверх	55,5	0,16	147,13	60,2	0,09	81,08	62,6	0,02	20,17
3	Вниз	52,5	0,52	444,97	51,2	0,79	578,69	47,0	0,57	358,70
	Вверх	47,5	0,34	257,55	48,8	0,48	337,55	53,0	0,40	282,76
4	Вниз	60,2	0,08	81,53	58,1	0,18	151,09	63,0	0,19	159,79
	Вверх	39,8	0,75	486,40	41,9	0,71	424,23	37,0	0,74	367,98
5	Вниз	75,2	-1,16	-1415,31	69,0	-1,05	-1031,60	79,6	-1,17	-1232,78
	Вверх	24,8	1,21	483,85	31,0	1,26	558,11	20,4	1,14	311,27

Более пристальное внимание к роли бедных в увеличении неравенства позволяет увидеть, на первый взгляд, парадокс. Он заключается в том, что уменьшение доли осуществивших нисходящую мобильность в первой квинтиле на протяжении 1994-1998 гг. не только не привело к уменьшению вклада этой группы в неравенство, но наоборот, способствовало его росту (см. табл. 7). Это объясняется тем, что увеличилась глубина относительного падения дохода этой группы. Беднеющих стало меньше, но беднели они сильнее, и, как следствие, вырос средний показатель их вклада в неравенство. Таким образом, уменьшение доли беднеющих бедных не снимает остроту проблемы бедности.

Представленные выше результаты раскрывают механизм влияния мобильности на изменение неравенства. Специального внимания заслуживает основной результат этого влияния – направление изменения неравенства во всей совокупности в конкретный период времени. Оно определяется на основе сопоставления вкладов мобильности в увеличение и уменьшение неравенства. Если суммарный вклад в увеличение неравенства превышает суммарный вклад в уменьшение неравенства, то неравенство увеличивается; при обратном соотношении – уменьшается. Если вклады в увеличение и уменьшение неравенства равнозначны, то они погашают друг друга, и изменение неравенства не происходит. В таблице 8 представлено соотношение вкладов в уменьшение и увеличение неравенства для трех периодов наблюдения. За 100% принята сумма всех вкладов в изменение неравенства.

**Таблица 8. Распределение вкладов в увеличение и уменьшение неравенства, %**

<b>Вклад в изменение неравенства</b>	<b>1994-1995</b>	<b>1995-1996</b>	<b>1996-1998</b>
В уменьшение	48	42	54
В увеличение	52	58	46
Сумма вкладов	100	100	100
Наблюдаемый уровень значимости разности вкладов	0,063	0,000	0,001

Оценивая наблюдаемый уровень значимости разницы вкладов (табл. 8), можно сказать, что в период 1994-1995 гг. вклады в уменьшение и увеличение неравенства погашают друг друга и неравенство фактически не меняется; в 1995-1996 гг. неравенство увеличивается, а в 1996-1998 гг. – уменьшается.

**Роль социальных групп в изменении неравенства.** Помимо «доходной» стороны связи между неравенством и мобильностью по доходам не меньший интерес представляет и ее социальный контекст, а именно, роль различных социальных групп в изменении неравенства в России в 1994-1998 гг. Основанием для предположения о неодинаковой роли социальных групп в изменении неравенства служит их дифференциация по уровню доходов, определяемая неодинаковым положением в социальной структуре общества, различиями в престиже профессий. Существующее на рынке труда соотношение между спросом и предложением на определенные профессиональные навыки и умения формирует неодинаковые экономические шансы социальных групп. Вследствие этого одни социальные группы имеют благоприятные перспективы сохранения или повышения места, занимаемого в экономической иерархии, у других эти шансы менее благоприятны.

Зависимость вклада в изменение неравенства от социального статуса была проверена на примере социальных групп, выделенных по следующим критериям: 1) пол; 2) возраст; 3) уровень образования; 4) место проживания (город – село); 5) регионы страны (западные, включая Урал, – восточные); 6) крупные социально-профессиональные группы; 7) отрасли занятости в 1996-1998 гг.; 8) тип предприятия по участию российского и иностранного частного капитала; 10) статус незанятого населения (а) пенсионеры; б) безработные).

Анализ социальной «окраски» процессов изменения неравенства показал, что различия вкладов в изменение неравенства «индифферентны» фактически только к различиям по полу. Для групп, выделяемых по другим социальным критериям, эти различия очевидны.

Вывод, который можно сделать относительно влияния социальных факторов на изменение неравенства, состоит в следующем. В масштабах России в 1994-1998 гг. изменение вклада в неравенство индивида определялось, прежде всего, его местом проживания (город или село, западные или восточные регионы страны), а также возрастом (до 35 лет или старше 35 лет), наличием высшего образования, высокого административного статуса. Нельзя не обратить внимания на то, что «извечные» российские диспропорции в социальном развитии города и села, западных и восточных регионов страны превратились из поселенческих и географических различий в значимые факторы социально-экономического неравенства.

\* \* \*

В заключение вновь обратимся к динамике неравенства по доходам.

*В России в период с 1994 по 1995 гг.* не произошло изменения неравенства. В эти годы только у первой доходной квинтили увеличился вклад в неравенство, но и он был фактически погашен за счет уменьшения вклада в неравенство богатых (обеднение богатых) - четвертой и пятой квинтили. Период с 1994 по 1995 гг. характеризуется *нулевой динамикой неравенства*.

*В 1995-1996 гг.* неравенство выросло. Это произошло за счет продолжающегося обеднения бедных и одновременно увеличения вклада в неравенство богатых (обогащении богатых), то есть рост неравенства имел характер *поляризации*: при увеличении дисперсности распределения населения по доходам полюсные квинтили, условно говоря, одновременно отделились от медианы. При этом полюс «бедности» отделился значительно больше, чем полюс «богатства».

*В период с 1996 по 1998 гг.* наблюдалось одновременное увеличение объемов восходящей мобильности малообеспеченных (первая и вторая квинтили) и нисходящей мобильности обеспеченных (четвертая, пятая квинтили). В результате полюсные квинтили (первая и пятая) заметно приблизились к медиане, уменьшив общую дисперсию распределения доходов. Тип динамики неравенства в этот период можно назвать *«конвергенцией»*.

Вряд ли можно считать рассмотренные изменения типов динамики неравенства результатом целенаправленной политики государства по регулированию неравенства. Как сохранение, так и рост и уменьшение неравенства были скорее результатом слабого контроля над рыночной стихией или неудач и просчетов в социальной и экономической политике. Даже конвергенция в 1996-1998 гг. определилась в России под влиянием макроэкономических факторов в виде кризиса кредитно-денежной

системы, который ущемил не только богатых. Вряд ли можно считать, что такой способ уменьшения неравенства является благом для общества.

## Литература

- Богомолова Т., Тапилина В. Мобильность населения России по доходам в середине 90-х гг. Российская программа экономических исследований. Серия научные доклады. № 99/11. М.: РПЭИ, 1999. 70 с.
- Можина М.А. Анализ дифференциации доходов населения // Экономист. 1995. № 1.
- Суворов А.В. Проблема анализа дифференциации доходов и построения дифференцированного баланса денежных доходов и расходов населения // Проблемы прогнозирования, 2001. № 1. С. 58-73.
- Суворов А.В., Ульянова Е.А. Денежные доходы населения России: 1992-1996 гг. // Проблемы прогнозирования. 1997. № 6.
- Суринов А.Е. Основные параметры дифференциации населения России по доходам в 1997-1999 гг. // Экономический журнал ВШЭ. 2000. № 3. С. 333-348.
- Шевяков А. Ю., Кирута А. Я. Измерение экономического неравенства и бедности (теория индексов). М.: Межведомственный центр социально-экономических измерений, 1999.
- Aaberge R., Bjorklund A., Jantti M., Palme M., Pedersen P. J., Smith N. *Income Inequality and Income Mobility in the Scandinavian Countries Compared to the United States*. Stockholm School of Economics: Working Paper Series in Economics and Finance, 1996, No. 98.
- Buchinsky M., Hunt J. Wage Mobility in the United States, *Review of Economics and Statistics*. 1999. Vol. 81, № 3. P. 351-368.
- Esteban J.-M., Ray D. On the Measurement of Polarization, *Econometrica*, 1994. Vol. 62, No. 4. P. 819-851.
- Fields G.S. *Income mobility: Meaning, Measurement, and Some Evidence for the Developing World*, Paper prepared for the Workshop on Social Mobility, Brookings Institution, Washington, D.C. 1998.
- Jarvis S., Jenkins S.P. How Much Income Mobility Is There in Britain?, *The Economic Journal*, 1998. Vol. 108, No. 447. P. 428-443.
- Sawhill I. V., McMurrer D. P. Economic Mobility in the United States. A Companion Piece to How Much Do Americans Move Up and Down the Economic Ladder? / Companion Piece to No.3 in Series, *Opportunity in America*, 1996, [http://www.urban.org/oppor/opp\\_031b.html](http://www.urban.org/oppor/opp_031b.html).
- Shorrocks A. F. Aggregation Issues in Inequality Measurement, *Measurements in Economics*. Heidelberg: Physica-Verlag, 1988. P. 429-451.
- Shorrocks A. Income Inequality and Income Mobility, *Journal of Economic Theory*, 1978. Vol. 19, No. 2. P. 376-393.

## Дебютные работы

*IR* Мы размещаем историко-социологическое эссе, посвященное анализу подходов к понятию «корпорация». В эмпирической части работы на примере российского промышленного предприятия анализируется явление корпоративной солидарности.

### **КОРПОРАЦИЯ И КОРПОРАТИВНАЯ СОЛИДАРНОСТЬ: ТРАДИЦИИ, ПОДХОДЫ, РОССИЙСКАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ**

**Коршунова Евгения Алексеевна**

Аспирант Нижегородского государственного университета

E-mail: [Korsunova@mail.ru](mailto:Korsunova@mail.ru)

#### **Введение**

Термин «корпорация» достаточно часто употребляется в сфере экономики, политики, но слабо изучен в социологии (во всяком случае, в отечественной традиции). В англоязычной литературе достаточно много работ о корпоративной культуре, корпоративных ценностях, работе корпораций. Но термин «корпорация» в них зачастую выступает просто как синоним организации, т.е. некоторой реально существующей структуры. Широко используется этот термин и в сфере массовой коммуникации (в частности, в журналистике).

В данной работе предпринимается попытка точнее определить это понятие, то, как оно используется в науке и в повседневной жизни.

Так, в отечественной словаре иностранных слов<sup>1</sup> предлагается три варианта определения этого термина. Корпорация понимается как:

- объединение, союз, создаваемый на основе профессиональных или сословных интересов;
- в ряде стран (например, в США, Канаде) – форма акционерного общества, в XX в. корпорация – одна из форм монополистических объединений;
- в фашистских государствах – объединение какой-либо группы населения по профессиональному признаку под контролем государственных органов.

Третье определение интересовало нас в меньшей степени, так как оно в чем-то сходно с первым, но помещенным в определенный исторический контекст. Поэтому нам показалось достаточно очевидным, даже просто на основе определения, выделить две традиции (тенденции) в определении этого понятия. Разведение двух подходов к пониманию корпорации в исторической перспективе поможет разграничить два явления, практически совершенно не похожие друг на друга, но тем не менее объединенные некими общими принципами в одном слове – корпорация.

#### **Происхождение термина «корпорация» и возникновение первых корпораций**

Существуют разные варианты происхождения слова «корпорация». Уже при попытке найти его корни в языке исследователи выделяют несколько латинских выражений, к

---

<sup>1</sup> Словарь иностранных слов. Изд-во «Азбуковник» // <http://az.don.sitek.net/cgi-bin/ivoc/sis.pl>.

которым понятие корпорации близко и по смыслу, и по содержанию. Например, нам встретились два следующих варианта:

- *corporatio* – *лат.*: объединение, сообщество;
- *corpus habere* – *лат.*: выражение, обозначающее права юридической личности.

Появление термина «корпорация» и самих корпораций как таковых обычно относят к XV в.<sup>2</sup> Корпорации возникали как: (а) группа торговцев или маклеров, объединившихся в торговую гильдию; (б) муниципальные власти города (что, кстати, и нашло отражение в двух определениях «корпорации», имеющихся практически во всех словарях).

То есть корпорация – это некоторый институт, который исторически возник, оформился и был назван этим словом в Средние века. Тогда это было профессиональным объединением, способом существования, жизненным укладом.

Однако существует и другая точка зрения. Э.Дюркгейм считает, что корпорации нельзя приписывать исключительно к Средневековью [Дюркгейм 1996: 12-13]. Они возникают вместе с возникновением ремесла, т.е. с тех самых пор, как производство перестало быть чисто сельскохозяйственным. В Греции они были неизвестны, т.к. ремесла там презирались и ими занимались исключительно иностранцы; иными словами, корпорации находились вне правовой организации полиса, однако все же имели место. В Риме они датируются началом Республики, традиция приписывает их создание царю Нуме. В течение длительного времени корпорации влачат довольно жалкое существование, но в эпоху Цицерона их число значительно увеличивается. Практически у каждой достаточно многочисленной категории работников появились профессиональные ассоциации, они и выступали в качестве корпораций (коллегий). Изменился и характер этих групп, они стали «винтиками» в руках администрации: «Они выполняли официальные функции; каждая профессия рассматривалась как общественная служба, за исполнение которой соответствующая корпорация несла ответственность перед государством» [Дюркгейм 1996: 13]. Подобная зависимость от государства привела к тому, что с распадом империи исчезли и корпорации. Промышленность и торговлю разрушили также гражданские войны и иностранные вторжения.

Дальнейшее развитие корпораций, а также то, что Дюркгейм понимал под этим понятием, мы рассмотрим ниже. Сейчас важно зафиксировать время возникновения термина и явления. Вполне возможно, что расхождение между данными энциклопедий и текстом Дюркгейма объясняется тем, что Дюркгейм говорил о корпорации как о явлении, уже возникшем, но еще не получившем современного названия.

Сходная позиция изложена и в правовом анализе корпораций как институций [Хвостов 1996: 114]. Именно здесь происхождение данного термина ведется от латинского «*corpus habere*» – выражения, обозначающего права юридической личности. Такие права стали признаваться за частными союзами в Римской империи в императорский период (начиная с 160-х гг. н.э.).

Таким образом, дату появления термина однозначно определить затруднительно, однако ко времени возникновения первых социологических теорий этот термин уже существовал, причем трактовался весьма неоднозначно.

---

<sup>2</sup> Merriam Webster's Collegiate Dictionary Date // <http://www.m-w.com/cgi-bin/dictionary>.



## Основные определения понятия

Характерной англоязычной традицией является определение корпорации как организационной общности, юридического объединения, не завязанного на сходстве профессий. Приведем некоторые примеры определений, найденные в словарях в Интернете:

1. Корпорация – организация людей, объединенных вместе для формирования делового предприятия или реализации другой государственной функции. Доли собственности корпорации проданы акционерам, которые не могут, однако, значительно влиять на направление деятельности корпорации. Другой отличительный признак корпорации – принцип ограниченной ответственности, по которому владельцы корпораций не ответственны за долги фирмы<sup>3</sup>.
2. Корпорация –
  - ассоциация лиц, признанная законом и уполномоченная выполнять определенные функции силами, независимыми от ее отдельных участников;
  - любая группа людей, функционирующая как единое целое<sup>4</sup>.
3. Корпорация –
  - объединение, официально признанное как отдельное юридическое лицо, имеющее собственные права, привилегии и обязательства, отличные от тех же параметров отдельных участников;
  - объединение, созданное в интересах правительства;
  - любая группа людей, объединенная или действующая как единое целое (общность)<sup>5</sup>.
4. Корпорация –
  - сообщество (совокупность, тело) людей, действующих совместно (например, для администрирования или целей бизнеса), которое признано законом действующим так же, как личность;
  - ассоциация индивидов, учрежденная законом или в рамках закона, непрерывно существующая независимо от существования своих участников. Ее возможности и обязанности отличаются от возможностей и обязанностей отдельных ее членов.
  - любая группа лиц, которая объединена или считается объединенной в единое целое<sup>6</sup>.

В этих определениях приоритет все-таки отдается корпорации как организации, созданной для реализации административных или бизнес-целей, т.е. признанной законом как отдельное юридическое лицо. Однако это современные понятия, и они отражают тенденции, распространенные в большей мере в англоязычной литературе. В то же время, например, в отечественной литературе акцент скорее на корпорации как

---

<sup>3</sup> Political Dictionary // <http://www.fast-times.com/political/>.

<sup>4</sup> Wordsmyth. The Educational Dictionary – Thesaurus // <http://www.wordsmyth.net/>.

<sup>5</sup> The American Heritage Dictionary of the English Language; Fourth Edition, 2000 // <http://www.barteb.com/61/65/C0656500.html>.

<sup>6</sup> AND Concise Dictionary, The Random House Webster's Unabridged Dictionary // <http://www.allwords.com/>.

профессиональном сообществе, стремящемся защитить свои интересы. Например, интересы корпорации журналистов, корпорации шахтеров. Корпорация понимается в данном случае в марксистской парадигме, как нечто наподобие «класса для себя», т.е. осознавшего свои интересы и готового за них бороться. Как уже говорилось, научный пример доминирования такого подхода можно легко найти в русскоязычных экономических, политических словарях, словарях иностранных слов. Да и в истории социологии можно встретить другие акценты в анализе определения корпораций. Однако практически все определения дают более или менее однозначную трактовку этого понятия (по-разному расставляются приоритеты). В целом, здесь можно выделить несколько основных направлений.

### **Основные традиции использования термина**

Можно выделить две основные традиции в понимании и изучении корпорации.

Во-первых, корпорации как профессиональные объединения (пример – профессиональные союзы ремесленников). Будем называть это дюркгеймовской традицией, т.к. именно в его работах подробно описываются причины, необходимость возникновения корпораций, история их развития. Примечательно, что в современном российском обществе большое внимание как в прессе, так и в научном сообществе уделяется именно этой точке зрения.

Во-вторых, корпорация как форма организации, предприятия, объединения разных профессиональных уровней (т.е. конкретный тип юридического лица, калька с английского «corporation»). Эта традиция возникла с появлением промышленных организаций в XIX в. и их последующим развитием. Постепенно эта традиция распространилась по всей англоязычной науке, а затем стала доминировать и в мировой науке. То, что раньше обозначалось корпорацией в первом значении, теперь называется «ассоциацией», «объединением» и т.д.

#### *Дюркгеймовская традиция*

В работе «О разделении общественного труда» Э.Дюркгейм подробно рассматривает понятие корпорации [Дюркгейм 1996], и, пожалуй, это одно из наиболее полных описаний истории развития корпораций, факторов их динамики и кризиса, необходимости их возрождения.

Последнее Дюркгейм мотивирует тем, что экономическая жизнь (современного ему времени) находится в состоянии правовой и нравственной аномии, что для него (как для сторонника структурно-функциональных идей) абсолютно неприемлемо. Нравственное сознание в проблемах взаимоотношений работодателя с наемным работником, рабочего – с главой предприятия выражено лишь в нечетких предписаниях, которые лишены юридического характера, санкционированы лишь общественным мнением, но не законом. Моральная граница неустойчива и часто оправдывается успехом. Ничто не сдерживает существующие силы и не очерчивает границ, которые люди уважали бы. Поэтому их стремление к развитию ничем не ограничено, они взаимно подавляют и покоряют друг друга. И даже если им это удастся, устойчивого равновесия все равно не возникает. Человеческие страсти способны успокоиться только перед лицом мощной нравственной силы, вызывающей уважение.

Антагонизм между авторитетом образца и свободой индивида – ложен. Свобода (настоящая, уважение к которой должно обеспечить общество) сама есть продукт регламентации. Моя свобода – это результат того, что другой удерживается от своего

превосходства (физического, экономического и т.д.) для моего порабощения. Этому злоупотреблению силой может воспрепятствовать только социальный образец.

Проблема состоит еще и в том, что раньше экономические функции играли второстепенную роль, теперь они выдвинулись на первое место. Наши общества – главным образом промышленные. Это и определяет масштаб катастрофы, связанной с неотрегулированностью сферы морали.

Чтобы чувство долга просто укоренилось в нас, нужно, чтобы сами обстоятельства, в которых мы живем, постоянно держали его в состоянии готовности. Если в процессе занятий, заполняющий почти все наше время, нам ничто не прививает правил морали, то это распространится не только на экономическую жизнь, но и на всю социальную жизнь в целом. «Таким образом, – пишет Дюркгейм, – отсутствие всякой экономической дисциплины не может не распространять свое влияние за пределы собственно экономической сферы и не повлечь за собой снижения уровня морали» [Дюркгейм 1996: 8]. Это соображение актуально и поныне.

Само по себе разделение труда не ведет к аморализации, «оно не обязательно вызывает разрушение связей, но функции, когда они находятся в достаточном контакте друг с другом, сами собой друг друга уравнивают и регулируют». Однако если социальные функции и стремятся адаптироваться друг к другу, то этот способ адаптации становится правилом поведения только тогда, когда группа освящает его своим авторитетом. Иными словами, образец – «это не только привычный способ действия; это прежде всего *обязательный способ действия*, т.е. в какой-то мере неподвластный индивидуальному произволу» [Там же: 9]. Это может быть осуществлено только под влиянием группы, только она обладает преемственностью и постоянством, необходимыми для поддержания образца за ежедневными отношениями.

Группа активно участвует в создании всякого образца: она – естественный арбитр для разрешения конфликтующих интересов и определения каждому соответствующих границ; она заинтересована в том, чтобы царили мир и порядок.

Единственная группа, которая может взять на себя эти функции, – это группа, «которая была бы образована всеми работниками одной и той же отрасли промышленности, объединенными в единую организацию», т.е. корпорация или профессиональная группа. Но такая группа пока отсутствует. Конечно, индивиды, которые принадлежат к одной и той же профессии, находятся в определенных отношениях друг с другом, но эти отношения нерегулярны, зависят от случайных контактов и чаще всего носят сугубо индивидуальный характер. То же самое относится и к конгрессам представителей определенной профессии.

Некоторым постоянством обладают профсоюзы, но они как профессиональные организации еще очень бесформенны:

- 1) профсоюз – частная организация, в ней нет правовой и регламентирующей власти;
- 2) их число теоретически не ограничено даже в рамках одной профессии, т.е. они не выражают единство профессии в целом;
- 3) профсоюзы противоположных групп не имеют регулярных контактов между собой. Не существует общей организации, которая сближала бы их, не лишая их индивидуальности. Иными словами, они подобны самостоятельным государствам, состояние войны сохраняется, ибо нет сотрудничества.

Чтобы профессиональная этика и право смогли утвердиться в различных экономических профессиях, нужно, чтобы корпорация стала четко организованной группой, иначе говоря – общественным институтом.

Против корпорации, однако, выступает ее историческое прошлое. Ее считают тесно связанной со старым историческим порядком. На самом деле корпорации возникают не с определенной политической системой. Их нельзя датировать исключительно Средневековьем. Это, как уже говорилось, продукт Древнего Рима. Однако тогда корпорации ремесленников не носили ярко выраженного профессионального характера (не было регламентации методов работы, принудительного ученичества, монополии, их целью не являлось объединение средств для разработки какой-либо отрасли промышленности). Основанием и главной функцией данного института была религиозная общность. Корпорация представляла своего рода религиозную коллегия со своим профессиональным культом, своими богами, своим храмом, жертвоприношениями, пирами и т.д. В Древнем Риме корпорации были внесоциальным институтом, не входили в систему римских учреждений, не собирались по коллегиям. Это связано со спецификой их возникновения. В течение длительного времени ремесла составляли лишь вспомогательную и вторичную форму социальной деятельности у римлян, т.к. Рим был сельскохозяйственным и военным обществом.

Корпорации возродились в европейских обществах к XI-XII вв. – когда «ремесленники начинают ощущать потребность объединиться и образуют свои первые ассоциации» [Дюркгейм 1996: 14]. XIII век – расцвет. Затем – реформа Тюрго – их упразднение. Причиной этого служит опять-таки то, что корпорации перестают справляться со своими функциями. Тюрго считает, что «...установление корпораций порочно и противозаконно. Как финансовое учреждение они крайне пагубны. Как учреждение политическое они дают результаты, противоположные поставленным целям. Их злоупотребления неисправимы, так как порождаются порочностью учреждения» [Фор 1979: 440].

Интересная получается динамика: корпорации возникают как реализация потребности в защите интересов, возможно, – самоидентификации, но потом закостеневают и перестают соответствовать тому строю, той структуре, в которой они первоначально возникли. Здесь приходит на ум аналогия с марксовским противоречием между производительными силами и производственными отношениями (а также мертоновское разграничение функции и дисфункции, явных и латентных функций). Скорее всего, причина в том, что, возникая как организация для одной цели, корпорации постепенно закостеневают и реализуют уже не цели своих членов, а цели корпорации как бюрократической структуры (по аналогии с железным законом олигархии). Причем характерно это не только для корпорации в данном смысле, но и для корпорации как организации в целом.

Основные недостатки, послужившие причиной очередного распада корпораций, по мнению Тюрго, таковы:

- недостатки финансового управления – более половины доходов тратится на празднества, что не соответствует первоначальной цели создания этого института;
- фактическая монополия родственных кланов (близких родственников мастеров);
- притеснения и преследования между разными цехами и между цехами и покупателями, что вовсе не способствует эффективности работы корпораций, а также стабильностью и спокойствию в обществе [Фор 1979: 443-444].

В то же время Дюркгейм полагает, что для современного ему общества необходимо новое возрождение корпораций. Причем причиной распада корпораций он считает не их недостатки как института в принципе, а лишь недостатки тех их модификаций, которые они принимали в соответствии с тем строем, а котором они возникали. Корпорация необходима, но в интегральной форме, не заключенная в пределы городской коммуны, свободная от опеки государства. Далее Дюркгейм рассуждает о значении и необходимости корпораций как профессиональных организаций в современной жизни и современном обществе.

Таким образом, можно сказать, что традиция понимания корпорации как профессиональной группы наиболее ярко представлена в работах Дюркгейма. Сама идея такой корпорации – это отражение структурно-институционального подхода. А корпорация как институт – неотъемлемый элемент такой структуры.

Подобное определение роли и необходимости корпорации – и в целом взгляды Дюркгейма на этот вопрос с точки зрения необходимого/нормального – впоследствии критиковались современными социологами. Например, Э.Гидденс писал, что «этот анализ не основан на эмпирической демонстрации того, что существует четко различимая тенденция к возникновению таких корпораций...» [Giddens 1996: 26].

Интересно, что эта традиция достаточно распространена и в российской социальной мысли, особенно современной, где она более популярна, чем «экономическая» традиция, характерная скорее для западных стран. Отечественные мыслители рассматривают корпорацию в историческом аспекте как некое естественно-историческое объединение представителей одной профессии со своим образом жизни, этикой, законами и т.п. Такое профессиональное объединение сродни крестьянской общине в том смысле, что оно формировалось не по проекту, а полустихийно, само себя не осознавало и законов своего функционирования не изучало.

Современное видение «переиздания» старой корпорации – в необходимости ее возрождения как профессиональной корпорации управляющих. Эта обновленная корпорация уже осознает, в чем ее цели, задачи, профессиональная этика, отношение к другим слоям общества, и все более переходит к сознательному использованию и совершенствованию той или иной технологии принятия решений. Современная корпорация с точки зрения данной традиции – это определенная группа лиц, профессионально занимающихся выработкой и принятием управленческих решений, обладающая в этом качестве самосознанием и шаг за шагом употребляющая развитые современные технологии принятия решений. В организации эта корпорация чаще всего (но не всегда) обнаруживается о том месте, где расположен так называемый «аппарат».

### *Экономическая традиция*

Эта традиция неоднозначна, и внутри нее также есть варианты, но общим для них всех является понимание корпорации как надпрофессионального объединения (хотя, в принципе, единство профессии здесь перерастает в единство цели, единство продукта производства).

### *Европейский подход*

В первой половине XIX в. понятие корпорации уже тесно связывается с промышленными предприятиями. Это объясняется тем, что традиции корпорации как профессионального объединения постепенно отмирают, происходит рост численности предприятий, который связан с проникновением в высшие слои новых социальных

групп, «профессионального среднего класса». Это привело к изменению «правил игры», конкуренции, снижению роли престижа в определении положения в социальной иерархии. Победу одерживает тот, кто найдет наилучшее решение (вообще или среди конкурентов) дизайна продукта, маркетинговой стратегии, организации и т.д. Это отражает создание в социологической и маркетинговой теории рациональной модели корпорации. Корпоративная культура понимается в это время как система разделенных ценностей и убеждений. Изучение корпораций ведется на трех уровнях:

- индивидуального рабочего в корпорации;
- корпорации как организационной целостности;
- корпорации как социального института.

Но все эти определения исходят из понимания корпорации как модели организации производства с определенной структурой, иерархией, целями, внешними границами и т.д.

Понятие «корпорация» развивалось, впитывая существующие условия, модели поведения. В данном случае корпорация отражала господствовавшую тогда рационалистскую этику. Соответственно в социологической теории выделялось два направления ее изучения [подробнее см. об этом Degot 1987].

Во-первых, категория «индустриальной вежливости» применительно к корпорации: в описании стандартов поведения и вежливых манер, Н.Элиас, например, проводит параллель между подавлением индивидуальных чувств, с одной стороны, и появлением больших и контрастирующих социальных структур, с другой. Для современных обществ характерно состояние множественных взаимодействий пересекающихся в разных сферах индивидов. Это предполагает, что индивиды должны вести себя «предсказуемо».

Чтобы корпорация успешно функционировала, в ней должны быть заняты работники, которые усвоили принятые образцы поведения, совпадающие с потребностями и ориентациями корпорациями. Корпорация – своего рода обучающая, или воспитывающая, функция по отношению к окружению (т.е. она адаптирует к окружению), это связь собственных ценностей с обществом как таковым, как целостным образованием.

Во-вторых, специализация – выполнение специфических функций внутри корпорации – приводит к появлению новых профессий (рабочих мест) внутри корпораций, новых социальных групп, которые потом начинают существовать независимо от отдельных корпораций, хотя и зарождаются в их рамках. Иными словами, профессия обособляется от корпорации.

При таком понимании корпорации можно выделить следующую динамику развития корпоративных теорий.

Первоначально корпорация понималась исключительно в рамках рационалистической модели (например, теории рационального выбора как основы для описания поведения индивидов в корпорации). Затем стала очевидна недостаточность этой модели, не учитывающей, например, множество факторов эмоционального, субъективного характера.

И корпоративные теории далее стали развиваться в двух направлениях:

- 1) утопические теории, стремящиеся вернуться к прежней модели рациональной корпорации, внося в нее лишь небольшие изменения;

- 2) реалистические теории, стремящиеся создать эмпирическую модель корпорации, выявить специфические законы ее функционирования через описания и эксперименты.

Соответственно, вводя критерий холистичности/индивидуальности, можно составить следующую классификацию корпоративных теорий (см. Табл. 1).

**Таблица 1. Классификация корпоративных теорий**

Теории	утопические	реалистические
холистические	системный подход	теория случая
холистические и индивидуалистические	корпорация как естественная система	связь моделей индивида и корпорации
индивидуалистические	теории «человеческих отношений»	тейлоризм

Для *утопических теорий* характерна высокая степень согласия с ортодоксальной моделью рационалистической корпорации, в нее вносятся лишь небольшие коррективы.

Утопическая индивидуалистическая теория пытается описать индивида в рамках шкалы удовлетворенности, градуированной от низшего уровня потребностей (еда, безопасность) до высшего (признание, одобрение), возникающего только в случае удовлетворения предыдущих уровней. Корпорация также может предлагать возможности удовлетворения потребностей, совпадающие с потребностями индивида. В таком случае на уровне высших потребностей поведение о цели работника будут совпадать с целями организации. Иными словами, организация должна предоставлять возможности и удовлетворять базисные потребности, тогда это приведет к «нормальному, предсказуемому поведению ее участников». К таким теориям относится, например, теория А.Маслоу.

С точки зрения утопических холистических теорий корпорация – это система, которая подчиняется тем же правилам, что и все естественные системы. Ей также свойственны негантизм и равнозаконность [об этом см. Katz 1966].

Если говорить о холистических и индивидуалистических теориях вместе, то они отмечают гомологическую связь между поведенческим профилем индивида и поведенческим профилем организации. Работник и корпорация реагируют (действуют) кодированными ответами, которые формируются в процессе работы и превращаются в типизированные ответы. Не существует оптимальных ответов, но существуют минимальные критерии [March and Simon 1958].

*Реалистические теории* не пытаются во что бы то ни стало заключить индивидов и корпорации в рамки формальных терминов, а описывают их поведение.

Ярким представителем реалистических индивидуалистических концепций является Ф.Тейлор, хотя, возможно, сам он и не употреблял термина «корпорация». Единственное теоретическое понятие, которым он оперирует, – это «рабочие». Все остальные его рассуждения базируются на наблюдениях, выводы распространяются только на непосредственно изученные корпорации, рекомендации делаются тоже только в отношении этих корпораций.

Реалистические холистические теории являют собой исследование случаев: это изучение структур, технологий, рыночных направлений и т.д. на примере отдельных корпораций и выявление, например, их места на рынке или степени устойчивости в период кризиса по сравнению в другими корпорациями (этого подхода придерживалась, например, астонская группа [Pugh 1976]).

Промежуточные холистическо-индивидуалистские реалистические теории корпораций выявляют связь различных моделей – например, модели индивида (психоаналитическая концепция) и корпорации (системный подход и психоаналитическая концепция групповой динамики).

Современная модель корпорации в рамках социологических теорий этой традиции представляет собой социокультурную модель, основные черты которой таковы:

- она включает холистский и индивидуалистский подходы;
- статус корпорации в любой момент времени определяется как сумма ранее принятых решений, что позволяет комбинировать теорию корпоративного поведения и теорию принятия решений;
- она отражает изменение основных факторов во времени, что позволяет исследовать долгосрочную эволюцию корпорации;
- она описывает взаимодействие между обществом как целостностью и корпорацией.

При анализе корпорации акцент здесь делается на объединении индивидуального образа и образа корпорационной целостности для действий в рамках единого континуума. Это теоретическое слияние позволяет выделить в социальной структуре корпорации два аспекта.

С одной стороны, она обуславливается пересечением корпоративного тела и социальных групп, составляющих общество как целое. Эти группы представлены в корпорации индивидами, чьи характеристики формируют «социологическую идентичность», которую часто обозначают также через понятие хабитуса. Иными словами, она обуславливается спецификой корпоративной структуры.

С другой стороны, можно связать поведение каждого индивида в корпорации с его характеристиками, обусловленными определенными отношениями (некоторой социальной основой – академическим, социальным статутом и т.д.). Таким образом, социальная структура корпорации представлена образцами [patterns] выражения этих характеристик, в том числе и образцами, часть которых формирует и сама корпорация (статус компании, предыдущая карьера).

### *Японская традиция*

Можно сказать, что эта традиция в какой-то мере пытается объединить обе тенденции, так как сочетает в себе элементы и общинного начала, и организационной структуры. Несомненно, модель корпорации, как модель любого института, непосредственно связана с культурой, в которой она возникает и функционирует. Это особенно заметно в случае с японскими моделями корпораций [подробнее см. Ватанабэ 1997].

Характерной чертой японских корпораций является «одинаковость», в этом они близки корпорациям в дюркгеймовском понимании. Для японцев инородность – порок, главное – повиновение коллективу. И такие термины, как общество, индивид (личность), не являются «родными» для японцев, они были заимствованы из Европы только в конце XIX в. во время европейской экспансии, когда возникла необходимость взаимной координации экономического развития.



Для Европы понятия общества и коллектива разделены, т.к. европейская культура – это «культура греха». Размышляя о смысле жизни, европейский человек ищет в себе индивидуальность, личность. Общество состоит из этих личностей, из «Я», между которыми заключается контракт. Отсюда – типично европейское понимание корпорации, культура индивидуализма.

У японцев же поведение определяется внешними правилами (критерий относительных ценностей). Это так называемая «культура стыда», боязнь нарушить внешние приличия. И соответственно критерии идентификации для людей – внешние: люди различаются по принадлежности к компании, семье, определенному месту жительства. Общество и личность, следовательно, соотносятся здесь как организация и роль, они не противопоставляются друг другу.

Поэтому корпорации в Японии, помимо организационных и промышленных функций, выполняют еще и сильную идентификационную функцию. Типичная японская корпорация – это сообщество людей с одинаковым образом мышления и одинаковой оценкой различных явлений, коллектив с большой центростремительной силой сплочения, но закрытый для внешнего мира. Отсюда (или, может быть, как причина) – долгосрочная (пожизненная) система найма, родственные связи и протекции.

Эта модель корпораций, как уже говорилось, занимает промежуточное место между классическим дюркгеймовским пониманием корпораций и европейской экономической традицией. С одной стороны, корпорация здесь не объединяет людей с одинаковой профессией, а является многоуровневой структурой с определенной иерархией и системой взаимозависимостей, а с другой стороны – критерием объединения служит одинаковость как стержень существования корпорации, ее жизнеобеспечивающий принцип.

## **Корпоративная солидарность в современной России**

### *Методология исследования*

В качестве предварительного исследования корпорации мы решили рассмотреть один ее аспект: корпоративную солидарность.

Корпоративная солидарность – это социокультурное явление, включающее в себя индивидуальный и коллективный уровень, заключенное в рамки отдельной общности (в данном случае – организации, промышленного производства, отдельного экономического субъекта и т.д.) и отражающее феномен сознания, заключающийся в формировании идентичности и диспозиционно-установочной готовности к активным действиям по защите интересов корпорации<sup>7</sup>.

Наше исследование планировалось как ознакомительное, что определяло и постановку целей, задач, выбор объекта исследования, метода получения и анализа данных. *Предмет* исследования – солидаризационные практики и установки работников отдельной корпорации. *Объектом* исследования является отдельная корпорация и ее работники. Полученные данные изначально интерпретируются как частные, а не общероссийские тенденции.

---

<sup>7</sup> Данное определение составлено на базе определения, приведенного В.А.Ядовым [Ядов 1998: 11-12].

Феномен солидарности для анализа в рамках активистско-деятельностной парадигмы был разделен на 3 составные части: солидаристический дух корпорации (то есть проявления солидарности в корпоративной культуре), солидаристические установки (интериоризация солидаристического духа в индивидуальном сознании) и солидаристические практики (экстериоризация солидаристических установок, проявление их во внешних действиях).

Нами были сформулированы следующие *основные гипотезы*:

1. Какой характер носит солидарность в современных корпорациях с развитой культурой: солидарность в рамках отдельных групп, солидарность внутри рабочих и руководителей или общекорпоративная солидарность? Историческое прошлое, проникновение западных тенденций и общемировая ситуация позволяет предположить наличие всех трех форм солидарности.
2. Какая это солидарность: негативная (против кого-то) или позитивная (для чего-то)? Обзор солидаристических практик в сфере межнациональных отношений, этничности и т.п. приводит к выводу, что большинство солидарностей в современном российском обществе – негативные. Однако контраргументом может послужить то, что корпорация может играть роль возмещения утраченных идентичностей, выполняя тем самым позитивные функции. Поэтому, скорее всего, корпоративная солидарность будет играть роль позитивного скрепляющего стержня.
3. Из предыдущей гипотезы можно вывести и следующую: скорее всего, солидарность как принадлежность к определенной группе носит символический характер, то есть не приносит конкретной материальной выгоды, но позволяет закрепиться в определенной структуре взаимоотношений, тем самым конструируя свою общность, группу членства, принадлежность к которой ориентирует человека в окружающем пространстве.
4. Интеграция солидаризационных установок в индивидуальное сознание проходит с помощью использования определенных механизмов, инструментов, которые схожи с механизмами социализации (вторичной социализации). Интериоризация культурных норм, правил, традиций и обычаев напоминает в рамках отдельной корпорации интеграцию индивида в культуру данного общества.
5. Как повлияют солидаристические установки и практики на общество – государство в целом? Здесь можно выделить две противоположные позиции:
  - внутрикорпоративная солидарность – шаг на пути к налаживанию социального партнерства с развитой ответственностью, солидарными субъектами и т.п.;
  - замыкание корпорации на себе, создание «государства в государстве» без потребности выхода вовне и ориентации на общегосударственные нормы, правила, в конце концов, законы.

Основные данные были получены в результате интервью с представителями крупной корпорации – завода в Нижнем Новгороде. Это крупное предприятие, общение на котором несводимо только к межличностным контактам, а напротив опосредовано определенной структурой и иерархией взаимоотношений. Данный завод представляет собой форму организации, объединения разных профессиональных уровней («согgregation»). Численность рабочих данного завода составляет несколько тысяч человек. Предприятие обладает правом самостоятельного принятия решений, однако данная характеристика корпорации не является смыслообразующей в данном

исследовании. Завод существует несколько десятилетий и, по предварительному наблюдению, обладает корпоративной культурой, развитой инфраструктурой, то есть может быть назван корпорацией в интересующем нас смысле слова.

Всего проведено четыре полуформализованных интервью. Интервьюируемым предлагалось поразмышлять над проблемами солидарности на их заводе, образом их корпорации, их местом в этом образе и т.д. Каждое интервью длилось в среднем по 1 – 1,5 часа. Интервью проводилось с работниками корпорации, занимающими разные должности: от простого рабочего до заместителя директора одного из цехов. Такой подход позволил нам частично абстрагироваться от статусных характеристик для получения картины общей солидарности, а также рассмотреть их влияние на солидаристические установки.

Нарративы анализировались с позиций предварительно заданных теоретических представлений и гипотез, а также служили материалом для обобщения и выведения некоторых общих категорий и понятий, не заданных ранее. Имел место комплексный анализ данных, полученных как в результате интервьюирования, так и при наблюдении и чтении уставных документов и т.д.

#### *Историко-методологический контекст анализа нарративов о корпоративной солидарности*

Во многом современную ситуацию определяют отношения, сложившиеся в советское время, – традиции коллективизма. Поэтому те солидаристические установки (как характеристики индивидуального сознания) и солидарности в корпорации (как синоним корпоративного духа), которые сложились сейчас, тесно связаны не только с формами хозяйственной деятельности, моделями внедрения корпоративной этики, культуры организации (которые зачастую конструируются по западным образцам), не только с теми объективными условиями, характеристиками экономики, в которых существуют отечественные корпорации, но и прежними традициями (субстрат общественных отношений) и стереотипами.

Это означает, что при определении истоков солидаризации в той форме, а точнее, в тех формах, в которых мы ее видим (при первом взгляде, равно как и при внимательном изучении), нам нужно обращать внимание на то, что солидарность носит в себе единство индивидуального и коллективного. То есть интервью участников (работников корпораций) должны опираться на выделение индивидуальных представлений и тех традиций, общекорпорационных практик, социокультурной подоплеки, которые в сочетании с индивидуальными биографиями и определяют появление этих «уникальных» интервью.

Иными словами, эти нарративы несут в себе отражение реальных жизненных практик солидаризации, представлений (конструирований в сознании) относительно этих солидаризационных полей (при наложении их на собственное мировосприятие и соответствующей его коррекции в любой момент времени) и культурных образцов, практик, получивших нормативный статус. Таким образом, мы имеем здесь своего рода единство истории, теории и практики, целую матрицу значений. Эти три оси значений мы постоянно должны иметь в виду при анализе.

#### *Надындивидуальная сущность корпорации: представление о целостном образе*

Более или менее крупные корпорации, с давней историей существования, прошедшие через несколько исторических этапов (советское время, перестройка, кризисы, постепенная стабилизация), в глазах своих работников уже имеют определенный образ, в который они вписывают себя, свое окружение, свое положение и сквозь призму

которого оценивают значение собственных действий. Этот образ представляет собой индивидуализированное воплощение корпоративной культуры.

Значимость формирования такого корпоративного образа и обретения в нем своего места очевидна: уже с начала осуществления в стране рыночных реформ многие прежние социальные группы потеряли свою целостность и значимость. Принадлежность к таким группам перестала иметь определяющее значение в формировании идентификационных установок. Общий образ идентичности, который до этого был хоть и многоаспектным, но целостным, развалился на множество «прикладных», «местных» идентичностей, не способствующих солидаризации и объединению людей в новые значимые большие группы, не ограниченные непосредственным взаимодействием.

Россияне достаточно болезненно переживали, в частности, утрату чувства гражданина великой державы, всегда игравшего огромную роль в формировании «Я»-образа советского гражданина, члена советского общества (недаром и общество называлось по названию страны). Даже через несколько лет после развала СССР более трети населения не смогли найти ему замену<sup>8</sup>. А это означало, что роль основного критерия для формирования новой идентичности, нового образа идентичности у значительной части населения постепенно переходила к иным факторам, например, к социально-профессиональной принадлежности.

Попытка найти новый стержень для «нанизывания» идентичностей, для выстраивания нового целостного образа своей личности в социуме с потерянной общей идентичностью неизбежно привела к стремлению найти образ новой общности. Таким образом, значимость целостного образа корпорации, который встречается практически во всех полученных нарративах, определяется стремлением индивидов к ориентации в социальном пространстве.

Характерной особенностью образа корпорации является его целостность. Несмотря на то, что образ корпорации и его значимость именно как целостности в нарративах получают различные характеристики, все они отражают это внутреннее единство, не сводимое к простой сумме, – сверхобразование над совокупностью индивидов. То есть корпоративность как качество обладает изначальным свойством солидаризации как инструментом этого единства.

*«Большой муравейник, все бегают, гудят, но вместе с тем какой-то общий порядок чувствуется, такой общий гул. Знаете, когда музыканты перед концертом разыгрываются, то такой шум, гам, никакой мелодии. Но потом поднимается занавес, и из этого гама рождается стройная и красивая мелодия. Так и тут, какой-то шум, но он складывается, в конце концов, во вполне реальную продукцию, которую мы так ладно и стройно производим» [интервью 2].*

В образах, предлагаемых респондентами, неотъемлемо присутствует та часть, которая и позволяет говорить не о простом сосуществовании и сотрудничестве отдельных индивидов, пусть даже и в рамках какой-то организации, а об их включении в общность более высокого уровня сплоченности. Причем речь идет не только и не столько о непосредственном сотрудничестве людей в одном коллективе, цеху и т.п., но о единстве в рамках целой корпорации.

---

<sup>8</sup> По данным исследований РНИСиНП в 1993 г. 30,3% россиян не могли определить, кем они себя считают [Горшков 2000: 60-62].

*«Завод – ... как большой, сложный механизм. Машина, например. В ней что-то между собой напрямую не связано, но каждая гаечка для того служит, чтобы машина ездил, если не прямо, то для того, чтобы детали, на которых машина ездит, не изнашивались. Ну, в общем, все для одного» [интервью 1].*

Помимо функциональной (производственной) характеристики, которая объединяет людей объективно (работа на одном заводе), в сознании людей корпорация определяется еще чем-то, что и позволяет говорить о единстве. Это либо семья, которая представляет не просто сосуществование людей, а еще и наличие определенных родственных взаимосвязей между ними, либо механизм, который тоже имеет какую-то структуру, не позволяющую ему развалиться на составные детали, либо организм, тоже объединенный в единое целое. Корпорация не только есть целостность, но она и осознается как целостность. Причем оба этих воплощения целостности опосредуют друг друга и обеспечивают воспроизводство этой целостности в обоих смыслах.

*«Завод – это как **семья**. За время работы успеваешь привязаться к нему, воспринимаешь его как что-то единое, поэтому и кажется, что любая часть этого единого для тебя – как часть самого себя. Как тело, руки там или ноги. С головой напрямую не связаны, но она за них думает, а они ходят или еду подносят. И тут любой как часть этого целого тела. И сам себя начинаешь ощущать частью этого целого. Оно без тебя не может, и ты без него тоже» [интервью 1].*

Что можно увидеть из этих определений? Единство органического и механического в определении образа корпорации, духовного и материального, зависимости и сотрудничества, то есть представление корпорации в континууме противоположностей. Корпорация представляется ее членам как нечто неотъемлемое от них, но вместе с тем не совпадающее с ними полностью, не сводящееся к их сумме. Это есть результат процесса объединения, то есть превращения из множества в единство. Не случайно все представленные образы отражают это единство – муравейник, оркестр, организм, машина и т.п. Это единство, однако, все же дифференцировано, то есть отдельные его части выполняют различные функции, что характеризует корпорацию как сложноструктурированное единство.

Такая структура осознается и работниками корпорации, налицо признание формальных и неформальных групп, определенной иерархии. Характерной чертой является то, что иерархия не признается несправедливой, то есть участники корпорации согласны с теми правилами, по которым она строится, более того, они понимают, что именно эти правила необходимы для ее существования.

*«Но все заслужено тем, что человек делает для этой общезаводской цели. Мы своего рода винтики в машине, каждый из которых отличается степенью сложности задачи, которую исполняет. Директора важнее, умнее, у них сложная задача – продать то, что мы выпустили, по более выгодной цене, найти того, кто купит, да еще найти того, кто деньги даст на производство, у них, небось, голова от этого кругом идет, им и надо много платить» [интервью 1].*

Однако в сознании эта иерархия выражена не четко: она существует, осознается носителями солидарных установок, реализуется в повседневных отношениях, однако установка на всеобщее корпоративное единство, то есть как раз на ту самую солидарность, стоит на более высоком уровне предпочтений (например, деление на рабочих и руководителей). Это деление определяет построение смысловых структур и выстраивание символических значений внутри корпорации, однако, при обращении вовне, даже при разговоре с интервьюером, приоритет отдается солидаризационным установкам. Это видно и из текстов интервью – неопределенность положения на

пограничных точках структуры («я имею в виду всех работников, включая директора, бухгалтеров, всяких промежуточных начальников, в том числе и моего уровня», «и дети руководства, и дети рабочих, и мои дети тоже со всеми наравне» [интервью 1]), нечеткость в определении функций и т.д.

Что это значит? Такая размытая иерархия может быть следствием интеграционных процессов в современном мире, так как несмотря ни на что, взаимодействие России, а особенно крупных российских промышленных предприятий, с другими странами не может не наложить отпечаток на саму структуру предприятий. Также это следствие неопределенности структуры самого российского общества: когда иерархия размыта, сложно определить статус индивида и его положение на социальной лестнице однозначно, так как сама лестница потеряла свою однозначность и незыблемость. Процесс определения проходит постепенно, поэтому на данной стадии для людей главное – это определиться с общим фоном, найти то пространство, в рамках которого они смогут разместиться, а затем уже проводить дифференциацию и структуризацию выбранного пространства.

Причем следует понимать, что реальная структура отдельных предприятий, корпораций достаточно четкая и определенная, размытость имеет место в сознании индивида, определяющем корпорацию и ее культурный фон не только как место для производства, но и как поле ориентации в социальности.

Поэтому на данном этапе большую значимость имеет нахождение этого поля. Причем, как уже указывалось, это поле носит характер символического значения, так как значение реального существования не всегда совпадает с тем символом, которым обозначается в данном случае корпорация.

#### *Корпорация как символ*

В процессе поиска опоры для идентичности корпорация выступает как символ, а не как функциональное выражение производственных характеристик. То есть то, с чем солидаризируются работники – это именно корпорация как определенная целостность, единство, не обязательно функционально выраженное, но носящее символический характер. Этот символический характер и определяет значимость принадлежности к корпорации, формируя тем самым солидаристическую установку как воплощение значимости этого символа в реальной практике, что потом в свою очередь способствует возобновлению и укреплению символической значимости корпорационного духа, единства. То есть солидарность выступает как одно из звеньев постоянного создания и воссоздания символического значения корпорации (или, может быть, ее правильное в таком случае писать с заглавной буквы).

Эту символичность можно найти и в нарративах. По описаниям работников завода можно понять, что непосредственное общение, дружественные отношения практически не связаны с тем, что мы понимаем под корпоративной солидарностью, либо эти понятия связаны между собой, но являются разноуровневыми. По крайней мере, в сознании работников четко разделены дружба и принадлежность к корпорации. Межличностное общение не связано с процессом солидаризации, и необязательно быть хорошими друзьями, чтобы быть солидарными друг с другом.

*«Но вот то, что все мы заняты одним делом, – это нас и связывает. Я могу этого человека не знать и первый раз видеть, но вот скажет он мне, что с такого-то завода, и сразу как родной. Не важно, тот цех или нет» [интервью 1].*

Существование корпорации как символа практически не обеспечено традициями, которые бы обеспечивали поддержание корпоративного духа (например, совместные

празднования, общекорпоративные мероприятия). Напротив, зачастую такие традиции либо отсутствуют, либо не осознаются работниками предприятий как значимые. И даже воплощение солидаристических установок на практике в случае внешней угрозы (такое, как общезаводские забастовки) практически отсутствует (хотя потенциально существует). В основном все традиции носят местный характер, т.е. связаны с близлежащим окружением, однако солидарность продолжает существовать, во всяком случае, ее можно выявить в интервью. Это свидетельствует о том, что в основе потребности в солидарности лежит не реакция на внешний стимул (это может быть вторичным параметром), не непосредственное общение, но потребность в символе общности.

Этот символ общности воплощается в корпоративном духе, который держится за счет налаживания паутины социальных связей, в основе которых лежит именно корпорация (завод, организация, предприятие и т.п.).

Созданные социальные связи привязывают человека к корпорации, не дают ему возможности вырваться оттуда. То есть создается своего рода миниобщество, жить без которого не может практически никто из его членов.

*«Честно говоря, приработался я уже здесь, приклеился, нет той легкости, что раньше – взял, сорвался с места и полетел. С одной работы на другую. Сейчас, конечно, легче переехать куда-то, возможностей больше, но как-то мы уже сюда приросли, корни пустили, и теперь эти корни никуда не пускают. Как там в кино говорится: «Выпьем же за то, чтоб наши желания и возможности совпадали»... Раньше мог менять что-то в своей жизни, но нельзя было, надо было коллектив поддерживать. А теперь и хочется иногда, а невозможно, все уже тут: и квартира, и семья, жена здесь же работает, дети тут учатся недалеко от дома. То есть весь быт связан с заводом. Нельзя оторваться. Это иногда гнетет...» [интервью 1].*

Проявления социальных связей, которые укрепляют солидарность, ценятся членами корпорации как то, что символизирует их единство (например, поездки на турбазу). Хотя возможность совместного проведения времени, личного знакомства – не главное, главное – символ, принадлежность к корпорации, это и ценится:

*«Организация сама по себе – это просто завод, а вот то, что нас связывает, это и есть то, что нас превращает в одно. Это конечно все символично, какой-то действительно образ, как Вы говорите, это не просто стены, которые нас вместе держат, хотя и они тоже, но и за пределами стен мы тоже осознаем свою общность. Так вот этот дух непонятно из чего складывается: в нем и какие-то чувства замешаны, и гордость, и уважение, и боязнь одному остаться, и потребность в чем-то прочном» [интервью 4].*

А возможность совместного проведения времени – вторичная значимость, воплощение символа в конкретных жизненных реалиях. Иными словами, то есть не в непосредственных взаимосвязях, так как общих традиций в коллективе может и не быть, но завод все равно воспринимается как корпорация, группа значимого членства.

*«...есть какой-то объединяющий нас дух. Мы все чувствуем, что мы члены одного целого. Как родственники в какой-то степени. Нет, конечно, семейные отношения – они другие, там и чувства другие, и основано все на другом. Но вот что-то есть общее. Может быть, вот эта большая семейственность, в хорошем смысле. Ну вот, а традиций нет, разве что внутри отдела. Но и то, не могу сказать точно – как у такой большой компании могут быть общие традиции? Мы же и работаем в разных*

*местах, сложно нас всех собрать вместе, а взаимообмен между нами плохой, взаимосвязь, т.е....*» [интервью 4].

Таким образом, корпорация становится референтной группой и группой членства одновременно. Индивид принадлежит к корпорации (это реальная данность, завод, организация, какая-то структура, в которой он занимает определенное место), но с другой стороны, – он стремится быть носителем того корпоративного духа, который и определяет его принадлежность к Корпорации как чему-то целому. Это придает индивиду уверенность в себе, чувство защищенности.

*«Я знаю, что меня не оставят в беде, не бросят, если что-то случится, потому что я член этой большой семьи»* [интервью 2].

Этот символ влияет на поведение индивидов, но в свою очередь реконструируется ими заново – как непосредственно, через поддержание значимости символа, так и с помощью социальных институтов, то есть навязывается. Иными словами, солидарность можно описать как постоянный процесс символизации практик и интернализации символов, замкнутый в рамках своей сущности, но обновляемый за счет новых людей, приходящих в корпорацию.

Солидаристические установки не связаны с производительностью труда напрямую, так как распространяются не на конкретные производственные практики, а на отношение к корпорации и своему месту в корпорации. Производительность труда определяется работой связанных между собой и находящихся в непосредственном контакте звеньев, тогда как солидарность – это отношение к заводу, организации, корпорации в целом, к ее образу, к ее представляемым интересам.

#### *Корпорация в современном обществе*

Значение корпорации в современном обществе отличается от ее положения в момент возникновения. Отличительной чертой корпорации изначально было новшество в противоположность господству традиции. Корпорация как вызов доиндустриальному обществу являла собой символ индустриальности, «простой» современности, если выражаться более отвлеченным от сугубо экономической сферы языком. Для современной корпорации характерно социологизирование практик ее существования, включение ее в социальный дискурс. «Современный мир — это мир организаций» [Giddens 1987: 155], и в этом отношении похожи стадии перехода от доиндустриального к индустриальному и от индустриального к постиндустриальному обществу.

Однако за внешней похожестью формы кроется принципиальное различие содержания. «Отличия нового типа хозяйственного устройства от прежнего коренятся не в отрицании организаций, не в их преодолении, а в обретении ими качеств, ранее не свойственных индустриальной корпорации» [Toffler 1985: 89]. Эти изменения в условиях новой реальности, суть которой заключается в отказе от старых правил, касаются, прежде всего, характера соподчинения и взаимодействия интересов компании и общества, компании и ее работников; новых, в значительной мере неэкономических целей производственных структур; организации совместной деятельности в рамках компании и взаимодействия обновленной корпорации с внешней средой.

Но все эти частности укладываются в общую схему парадигм социальности, которые существенно изменились со времен возникновения корпорации как явления простой современности, как организации в рамках рынка.



Анализируя литературу, посвященную вопросам постиндустриальности как социальной проблемы, можно выделить два аспекта смены корпоративной парадигмы:

1. Включение корпорации в общественные практики, а точнее, ее социологизация. Корпорация превращается из сугубо экономической организации в социальный институт и, более того, начинает занимать в социальном пространстве все больше и больше места. «Корпорация – это нечто больше, чем система технологических процессов, чем набор продуктов и услуг и даже чем группа людей, производящая какую-то работу. Помимо всего прочего, это – человеческое общество и, как и все другие сообщества, оно создает собственную разновидность культуры – корпоративную культуру» [Hammer 1996: 153].
2. В задачи корпорации постепенно входит социализация ее членов, т.е. не только включение их в корпоративную экономическую структуру, но и включение их, таким образом, в сферу социального, которое кристаллизуется в корпорации как модели общества. Изменение корпорации представляет собой естественный процесс, являющийся «частью более широкого преобразования социальной сферы в целом, которое происходит параллельно с кардинальными изменениями в технологической и информационной областях» [Toffler 1981: 243]. Однако ее движение в сторону социологизации, о котором говорил в свое время Д. Белл [Bell 1974: 288-289], не исчерпывается обеспечением для работника максимальных социальных гарантий и пресловутой уверенности в завтрашнем дне, а предполагает его интегрирование в ту новую общность (*Gemeinschaft*, по Тённису), которой является современная компания. Это свидетельствует о превращении корпорации в нечто иное, чем просто институт общества.

Российское общество сегодня крайне дезинтегрировано. Не имея возможности ориентироваться в обществе вследствие потери старых идентичностей, человек ищет убежище в иных общностях, больших, чем просто семья или круг друзей. При этом сохраняется потребность и в непосредственных отношениях, общности, ощущении причастности к чему-то крупному и значимому.

Одним из объектов, выполняющих эти условия, становится современная корпорация, которая предоставляет индивиду подобие общественных отношений<sup>9</sup>.

*«...понимаешь, что тебе завод жизнь дает, деньги, место работы, это в нашем обществе, где постоянно дефолты, кризисы, это очень важно. А тут чувствуешь, что ты как дома, не дадут тебе пропасть»* [интервью 2].

В этом и состоит двусмысленность корпоративных структур и отношений. С одной стороны, внутрикорпоративная солидарность есть предпосылка интеграции российского общества на базе сотрудничества эффективных корпораций. Но с другой стороны, есть опасность возникновения корпоративного блока, выступающего в защиту своих интересов, независимо от интересов общества в целом (точнее, тех целей и потребностей, которые интегрируют общество, не позволяя ему развалиться на множество отдельных сообществ, враждующих между собой). Интересно то, что в установках респондентов представлены обе эти стороны.

---

<sup>9</sup> Данное сравнение условно, поскольку не означает полной замены социальных связей корпоративными. Корпоративность и возникающая солидарность – это только один из шагов к интеграции общества. Поэтому очень важно изучить формирующуюся корпоративную солидарность, чтобы понять, способствует ли она этой интеграции или же, напротив, ведет к резкому разрыву между отдельными субъектами социальных изменений.

В современной реальности человек не видит опоры для поиска смысла жизни, это связано и с характеристиками современности как принципиальной неопределенности [см., например, Giddens 1990], и с положением российского общества как общества нестабильности и кризисности. Попытка поиска этой гиперреальности для помещения в ней смыслов существования и общения приводит человека к обращению к корпоративной реальности, которая, возникнув как ответ на потребность, постепенно поглощает человека. В частности, это выражается в идее возможности нарушения законов общества ради стабильности и благополучия корпорации, постановка корпоративных интересов выше общественных, готовность поддерживать интересы своего завода и, если надо, пойти на решительные действия (латентное проявление готовности выражения солидарности в реальных действиях).

*«Директор гребет миллионы, приворовывает, а мы получаем свою зарплату, премии. Но все заслужено тем, что человек делает для этой общезаводской цели.... Директора важнее, умнее, у них сложная задача... им и надо много платить. Если они справляются, конечно. А то, что они приворовывают, так от этого и нам немного достаются, наверное. Цель оправдывает средства... Неважно зачем, нужно ли это стране или кому-то за рубежом, но наши товары нужны людям, у нас их покупают, и мы делаем все, чтобы вести бесперебойное производство... Мы за свой завод постоим, если надо. И не важно, ссоримся мы или нет внутри, если кто-то извне нас обидеть захочет, тут уж не до внутренних распрей» [интервью 1].*

Это можно было бы интерпретировать как безразличие к материальным ресурсам, не находящимся в частной собственности у конкретного человека, как следствие традиции «общее – значит, ничье». Но этому противоречит тот факт, что практически все респонденты в своих интервью демонстрируют включенность в проблемы и дела корпорации, то есть заинтересованы в ней. Нельзя также сказать, что такая позиция свидетельствует о неуважении общественного порядка.

*«...нельзя рассматривать в современном обществе корпорацию как что-то отдельное. Мы – часть общества, для стабильного развития нам нужна почва, основа. Этой основой должно быть стабильное окружение, которое не преподнесет нам никаких неприятных сюрпризов, которое будет учитывать наши интересы. И в какой-то степени мы можем обеспечить это окружение» [интервью 3].*

Скорее, это реакция на несоответствие представления об идеальном обществе и реальной ситуации. Корпоративная реальность в данном случае представляет собой максимальное приближение к этой идее, так как соединяет принципы общности и общества (по Тённису). А современное общество не обеспечивает всех условий для развития завода, поэтому его законы могут быть нарушены во благо будущей стабильности. То есть оправдывается, например, возможность воровства, если это идет на благо заводу, корпорации. Но внутри корпорации воровство тоже оправдывается, если это опять-таки не вредит ей, по мнению ее членов. Признается, что те, кто стоит у власти, обладают большими полномочиями и знаниями, чем те, кто находится внизу, однако вследствие небольшой (по сравнению даже с городом) численности людей в корпорации, эта иерархия менее четко выражена, вследствие тесных контактов, в том числе и неформальных.

Корпорация становится основой в вопросе ориентации во внешнем пространстве, своего рода системой координат, которую индивид накладывает на внешнюю реальность для поиска «своих» и «чужих», для возникновения чувства защищенности, принадлежности к чему-то большому.

*«...ощущение того, что ты принадлежишь к чему-то большому и прочному, есть всегда, оно и помогает в жизни. Оно помогает даже в какой-то степени приоритеты выявлять... Я не хочу сказать, что мы – машины, запрограммированные на работу и только работу... Интересов много, не связанных с работой. Но есть ощущение надежности жизни...» [интервью 4].*

В свое время эту роль выполнял образ СССР. В современной России государство пока не может играть эту роль, и она переходит в том числе и к корпорации. В какой степени это опасно для российского общества – однозначно ответить нельзя. Важно, чтобы внутрикорпоративная солидарность сопровождалась готовностью сотрудничества на внешнем уровне, принимая социум как основу, а не преграду для формирования солидаризационных практик. Основа для этого есть: современные менеджеры и люди, работающие в социальной сфере, осознают необходимость интеграции в единое общество, а не замыкания на себе.

*«Надо ориентироваться на будущее, не только на свое, но и на российское. Здесь речь идет не столько о каких-то вложениях, сколько о налаживании обстановки. Мы должны думать о будущем, своем будущем, будущем наших детей, нашей страны» [интервью 4].*

*«Но если мы намерены сотрудничать с миром, с европейскими странами, то надо принимать соответствующую культуру. Общемировую культуру. Я, конечно, не хочу сказать, что мы во всем должны им подражать, но надо ориентироваться на сотрудничество. Во всех странах сейчас идет ориентация на международное сотрудничество. Поэтому и мы должны стремиться выйти из кризиса и развиваться дальше. Вот это основной принцип современных организаций.... На кадровом уровне это означает максимальное использование человеческого ресурса, включение его в систему отношений на производстве, обеспечение заинтересованности и солидарности, как Вы говорите. На уровне отдельного региона это означает налаживание продуктивных связей между региональной властью и предприятием в целом, это называется социальным партнерством, об этом сейчас много говорят» [интервью 3].*

Приведенные отрывки демонстрируют заинтересованность в налаживании стабильных связей и отношений. Потребность в интеграции всех сторон трудовых отношений на равных правах становится очевидной. Важно, чтобы эта идея распространилась на всю корпорацию и составила основу для формирования корпоративной этики, необходимой для существования корпораций – субъектов социальных изменений в обществе с рыночной экономикой и демократическими структурами.

## **Заключение**

Суммируя все вышесказанное, можно сделать следующие выводы.

Имеет место двойственность (может быть, даже множественность) в понимании института корпорации. Эта двойственность/множественность обусловлена наличием целого ряда факторов: различными культурными традициями, разными стадиями промышленного (экономического) развития, разными общественными потребностями того или иного времени, общества и т.п.

В истории социологии можно выделить два подхода (которые, впрочем, сохранились и поныне) к понятию корпорации: (1) корпорация как профессиональное объединение (которое может быть также юридически оформленным); (2) корпорация как

промышленное предприятие (т.е. не столько горизонтальное, сколько вертикальное объединение).

В рамках второго подхода можно разграничить различные направления, более глубокий анализ которых позволяет сделать вывод о внутреннем единстве обоих подходов. Для их видения корпорация характерны следующие общие моменты:

- внутреннее единство внутри корпорации (группа «своих»);
- единство как формообразующий фактор (неважно, будь это единство профессии, единство цели или единство моральной установки по отношению к внешнему миру);
- ориентация на производство как изначальный фактор и последующее выделение других функций: идентификация, защита личных интересов, представление их перед внешними организациями и т.д.;
- выполнение функций социализации и адаптации;
- в обоих случаях возможно юридическое оформление, сложная структура взаимозависимостей и подчинения/господства; возможно только, что в классической корпорации (профессиональном сообществе) эти отношения носят более патерналистский характер – хотя это утверждение не бесспорно и требует дальнейшего изучения.

Современное российское общество принимает обе точки зрения, хотя здесь можно обнаружить отголоски дискуссий славянофилов (корпорация – аналог общины, профессиональная общность) и западников (корпорация как форма сложной организации производства).

Проявление солидаризационного сознания в активных действиях определяет сочетание в нем явной и латентной природы. Иными словами, любые действия руководства, направленные на формирование корпоративной солидарности, не являются полностью сознательными и не целиком определяют это формирование, так как сами руководители являются участниками этого внутрикорпорационного климата, включены в процесс солидаризации как объекты. Солидарность, таким образом, есть онтологическая характеристика корпорации в целом, локализованная на уровне индивидуального сознания.

Встает вопрос: «солидарность» или «солидарности»? В рамках одной корпорации мы можем наблюдать несколько солидарностей, однако солидарность как характеристика корпорации, как принцип ее существования одна. В текстах интервью можно увидеть соотношение этих солидарностей, значимость их для индивидов, включенность в ту или иную солидарную группу.

Причины солидаризации, возникновения потребности в ней можно увидеть в ряде факторов. Одной из характерных черт модерна является определение жизненных смыслов через экономическую сферу. Тем самым отношения, складывающиеся на производстве, влияют и на внерабочую жизнь, закладывают определенный контекст существования. Однако наряду с этим корпорация дает индивиду возможность совмещать межличностные общения с формальными структурами, наполнять их значимым содержанием в условиях индивидуализации, рационализации отношений в обществе, что приводит к перестановке системы координат с «общество⇒работа» к «работа⇒общество». Технократичность, анонимизированность всех сфер современности вынуждает искать «человечность» там, где ее не могло быть по

определению, – в сфере экономики. Внесение «Gemeinschaft-ности» в рациональную сферу снимает проблему отчужденности и переводит проблему в иную плоскость.

Также немаловажен вклад сугубо российской специфики: дезинтеграционные процессы, снижение роли государства, рост значимости «региональных уровней» и т.п. процессы – все это приводит к поиску новых идентичностей. Он определяется и возрастающей социокультурной динамикой, ломкой моностилистической культуры, дополненной сменой смыслов как на глобальном уровне (кризис современности и ее идеалов), так и в России (смена строя, соответственно стиля жизни и т.п.). Проблема состоит в том, что, идентифицируя себя с близкой малой группой, человек не всегда переносит эту идентификацию и на ту группу, в которую она включена.

Корпорация в представлении индивидов обладает характеристикой целостности, надындивидуальности. Т.е. ее сущность не разбивается индивидами на отдельные элементы структуры. Корпорация в этом роде выступает как символ (точнее говоря, имеет символическое значение). Для индивидов важна принадлежность именно к этой корпорации, причем не столько из-за материального благополучия, сколько из-за той символической значимости, которой обладает эта корпорация. Символическая значимость здесь определяется двояко: как тот символический капитал, который олицетворяет данная корпорация, и как собственная значимость корпорации независимо от представлений общества. Корпорация в данном случае выступает сама как ориентир для индивидов, то есть обладает абсолютной значимостью. Солидарность в таком случае есть идентификация себя с корпорацией как обретение смысла жизни, а не только стабильной работы, заработка, престижа и т.п. Эти солидаристические установки интериоризируются и закрепляются с помощью определенных социальных институтов, которые ориентированы на создание образа корпорации и значимости членства в ней.

Опасность состоит в том, что солидаризация внутри отдельной корпорации не всегда есть основа развития стабильного общества. Она часто имеет негативный характер («против кого-то»), что на социетальном уровне может быть опасно трансформацией общества из целостности в совокупность корпораций, ориентированных вовнутрь себя и использующих свои ресурсы для достижения своих же целей. Все это переводит нас в сферу политического взаимодействия, однако данное проблемное поле существует и в рамках социологии.

## **Библиография**

- Ватанабэ Х.* Общество – корпорация – личность: трагический треугольник? // Япония сегодня. М.: Токио, 1997.
- Горшков М.К.* Российское общество в условиях трансформации (социологический анализ). М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2000.
- Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. М.: Канон, 1996.
- Логунова Л.Б.* Корпорации как тип социальной интеграции // Социологические исследования, 1996. № 12. С. 105-116.
- Фор Э.* Опала Тюрго. 12 мая 1776 г. М.: Прогресс, 1979.
- Ядов В.А.* Солидаризация рабочих в российской действительности: замысел исследования и теоретические предпосылки // Солидаризация в рабочей среде. Социальное и индивидуальное / Ядов В.А. (ред.). Москва: Издательство ИС РАН, 1998.

- Bell D. *The Coming of Post-Industrial Society*. L.: Heinemann, 1974.
- Bergesen, A. Social Control and Corporate Organization: A Durkheimian Perspective, in: *Towards a General Theory of Social Control*. Vol. 2. Orlando, 1984. P. 141-170.
- Burrell, G. and G. Morgan. *Sociological Paradigms and Organizational Analysis: Elements of the Sociology of Corporate Life*. L.: Heinemann, 1979.
- Deal, T. and A.Kennedy. *Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life*. Reading (Mass.), etc.: Addison-Wesley Publishing Company, 1982.
- Degot, V. Corporate Culture and the Concept of Rationality in Corporate Models, *International Studies of Management and Organization*. 1987. Vol. 1, No 3. P. 19-39.
- Giddens, A. *Social theory and modern sociology*. Cambridge: Polity Press, 1987.
- Giddens, A. *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press, 1990.
- Giddens, A. *Durkheim on Politics and the State*. Oxford: Polity Press, 1996.
- Hammer M. *Beyond reengineering. How the process-centered organization is changing our work and our lives*. N.Y.: Wiley, 1996.
- Katz, D., and R. Kahn. *The Social Psychology of Organizations*. N.Y.: Wiley, 1966.
- March, J., and H.Simon. *Organizations*. N.Y.: Harper and Bros., 1958.
- Pugh, D. The Aston Approach to the Study of Organizations, in Hofstede, A., and M. Sami Kassem (eds.) *European Contributions to Organization Theory*. Amsterdam: Van Gorcum, 1976.
- Salaman, G. *Class and the Corporation*. Glasgow: Fontana, 1981.
- Toffler, A. *The Third Wave*. N.Y.: Bantam Books, 1981.
- Toffler, A. *The Adaptive Corporation*. Aldershot: Gower, 1985.. Aldershot: Gower, 1985.

## Профессиональные обзоры

**VR** Предлагается еще один страновой материал, переведенный из Европейского Ньюслеттера «Экономическая социология». В нем рассматриваются пять работ, представляющих основные направления испанских исследований. Еще одно белое пятно для большинства из нас.

### **ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ ДА ЛУЧШЕ? ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ В ИСПАНИИ<sup>1</sup>**

**А. Хавьер Искеердо**

Национальный университет дистанционного образования, Мадрид

Email: [jizquier@poli.uned.es](mailto:jizquier@poli.uned.es)

**Перевод М.С.Добряковой**

**Научное редактирование – В.В.Радаев**

#### **Введение**

В испанском социологическом сообществе по-прежнему доминирует старомодная «защитная» исследовательская политика, нацеленная на то, чтобы ограничить экономические вопросы, рассматриваемые социологами, сугубо нерыночными явлениями (такими, как заключение коллективных договоров или система социальных пособий). Действительно, почти вся экономическая социология в Испании существует в рамках других академических разделов, где по одну сторону исследовательского спектра находятся индустриальные отношения и социология труда<sup>2</sup>, по другую – новая политическая экономия<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Перевод статьи: Izquierdo, Javier A. “Less is More”? Economic Sociology in Spain // *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*. Vol. 2, No. 3 (June 2001). P. 13-20 / [www.siswo.uva.nl/ES](http://www.siswo.uva.nl/ES).

<sup>2</sup> Вероятно, по данному направлению в международном сообществе наиболее известны работы Хуана-Хосе Кастильо о разделении труда между фирмами [Castillo 1990], о новых тенденциях в социологии труда [Castillo 1999], а также публикации Карлоса Прието о стратегиях контроля рабочей силы и политике занятости [Prieto 1993, 2000; Prieto y Homs 1995]. Исследования бизнес-организаций лучше всего представлены в работе Х.А.Гармендия, посвященной сравнительному изучению «культур фирм» [firm cultures] [Garmendia 1998].

<sup>3</sup> Наиболее представительным примером этого направления является выполненное Карлосом Бойксом сравнительное исследование влияния различных политико-идеологических переменных на построение макроэкономической политики в Великобритании и Испании в 1980-е гг. [Voix 1997]. Социологическому сообществу, интересующемуся работой коллег в других странах, хорошо известны также исследования Виктора Перес-Диаса и Хосе Маравалля о переходных периодах и экономическом развитии в странах демократии [Perez-Diaz 1993; Maravall 1995]. Известны также работы Альваро Эспина о политике в области конкуренции и реформе закона о банкротстве [Espina 1998, 1999]. К данному направлению можно отнести и новаторское исследование профессии экономиста в Испании, выполненное Мауро Гийеном [Guillén].

Не так давно появилась работа, отчасти являющаяся исключением из общей тенденции: учебник Мариано Фернандеса-Ангито, в котором дается критический анализ корпуса материалов, опубликованных за последние двадцать лет на английском языке под рубрикой новой экономической социологии [Fernandez-Anguita 1998]. Если, следуя этим материалам (а также принципам, выдвинутым секцией по экономической социологии Американской социологической ассоциации), мы примем столь строгие критерии определения соответствия того или иного исследования духу новой экономической социологии, то таких работ остается очень немного. Я в данной работе поступил именно так. Чтобы представить содержательный обзор современной экономической социологии в Испании, я решил отказаться от сложившегося формата всеобъемлющего обзора. Вместо того, чтобы быстро пробежаться по всей огромной массе литературы (которая все равно не отсутствует), я более подробно представлю небольшую, стратегически составленную выборку из пяти работ по экономической социологии, являющихся (по крайней мере, для меня) ориентирами в этом поле. Эти работы были отобраны, поскольку в них сочетаются теоретические и эмпирические исследования по основным направлениям экономической социологии. По ходу описания я буду ссылаться и на другие значимые работы.

### **1. Католический дух современного испанского капитализма**

В 1975 г., в тот самый год, когда диктатуре Франко пришел конец, вышла книга Карлоса Мойи «Экономическая власть в Испании (1939-1970)», ставшая канонической моделью для последующей работы в области экономической социологии<sup>4</sup> [Моуа 1975]. Этот амбициозный социологический проект, нацеленный на поиск источников традиционалистских и модернистских установок среди членов предпринимательской элиты эпохи Франко в национальном католицизме, вырос из исследовательской проблемы, на первый взгляд, не связанной с этим вопросом. Во введении к своей книге Мойя отмечает, что его первоначальная цель состояла в том, чтобы найти культурологическое объяснение любопытному замечанию, сделанному в одном интервью в 1969 г. будущим управляющим Банка Испании (на момент интервью – директором исследовательского отдела Банка) Л.Анхелем Рохо [L. Angel Rojo]. «Хотя многих это и раздражает, тем не менее остается фактом, что индустриализация в этой стране произошла в период с 1939 по 1959 гг. То, что обычно называют индустриальным взлетом, произошло в Испании после Гражданской войны и никак не раньше. Это развитие не было автономным, оно направлялось сверху» [цит. по: Моуа 1975: 9].

В духе Макса Вебера Мойя разрабатывает идеальный тип национальной экономической элиты с тем, чтобы объяснить, как авторитарная политика привела к хозяйственной модернизации. Прежде всего, он указывает на традиционалистскую «финансовую аристократию». Из своей штаб-квартиры в здании Совета Банка Испании собственники этого старого (главным образом банковского) капитала помогали финансировать победы армии Франко. Позднее в роли реального стратега, стоявшего за

---

<sup>4</sup> Вслед за новаторской работой К.Мойи появилось еще несколько теоретических и эмпирических работ. О предпринимательской культуре см. исследование М.Ромеро о бизнес-этике женщин в Испании [Romero 1990]. Гипотеза о религиозной основе идеологии капитализма развивается в работах А.Бильбао о классическом экономическом мышлении и христианском теологическом дискурсе [Bilbao 1997]. См. также специальный выпуск журнала «Политика и общество», посвященный вопросам социологии и экономики [Politica y Sociedad 1996].



индустриальным взлетом, о котором говорил Рохо, выступала финансовая аристократия из созданного в 1941 г. Национального института промышленности [Instituto Nacional de Industria].

Двигаясь дальше от этой исходной проблемы, Мойя переходит к описанию нового типа экономической элиты, вышедшей на авансцену во время второй половины периода авторитарного правления генерала Франко. Эта социальная группа «технополитиков» [technopols], современных бизнес-менеджеров теоретически определяется как идеальный тип рациональной бюрократии и эмпирически идентифицируется с создателями успешного Плана экономической стабилизации 1959 г. Расположившись в новом, созданном под французским влиянием Центральном бюро планирования [Secretaría General del Plan], эта новая административная «корпоративная католическая» элита государственных чиновников руководила второй волной экономического развития, закончившейся с нефтяным кризисом 1970-х гг.

В данной модели явственно различим отзвук теории Вебера, когда автор указывает на наличие особой национальной католической идеологии, из которой модернистски ориентированная часть экономической элиты и черпала символические инструменты, помогавшие ей на практическом уровне оправдывать проведение экономических реформ – которое в противном случае было бы авторитарным. «Для развития бюрократическо-предпринимательской этики католического испанского общества духовные истины «Пути» [Camino] – главной работы основателя движения «Opus Dei» [Промысел Божий]<sup>5</sup>, монсиньора Хосе Мариа Эскрива де Балагера – могли сыграть ту же конституирующую роль, которую, согласно идее Макса Вебера, сыграла кальвинистская этика для развития «духа капитализма» [там же: 176]. Этот новый, наполовину поэтический, наполовину научный «корпоративный католический» дискурс «Opus Dei», распространенный набиравшей силу экономической элитой, был представлен как «символический синтез, призванный примирить в теории и на практике традиционалистские ценности, принесшие победу в 1939 г., с требованиями неоконсервативской модернизации». Кроме того, «(католическая) ектесиастика вера движения «Opus Dei» и особенно «дезорганизованная организация» (как называл ее Эскрива де Балагер) актов сострадания и аскетизма его членов, давала этому нецерковному религиозному движению эффективное средство рационализации индивидуального поведения в соответствии с требованиями бюрократической корпорации... Таким образом, эта форма религиозности оказывала в высшей степени функциональное воздействие на «мотивационную структуру» нового корпоративного класса управленцев [executive class], помогая соотносить их профессиональные запросы с требованиями организации» [там же: 179-180].

## 2. Профессиональные ассоциации как агентства занятости

Анализ социальных сетей является центральным для нового социологического подхода к исследованию рыночной конкуренции, имеющей в своей основе статусные различия. И, говоря об испанской экономической социологии, нельзя не привести пример исследования, выполненного в традиции сетевого анализа. Вдохновленный вышедшей в 1974 г. и ставшей классической книгой Марка Грановеттера «В поисках работы», Феликс Рекуэна провел в г. Малаге выборочный опрос (609 респондентов), нацеленный на исследование личных контактов, процессов поиска и нахождения работы и, в

---

<sup>5</sup> Религиозное движение, созданное в 1928 г.

результате, – описание особой социальной структуры локальных рынков труда [Requena 1991a, 1991b]<sup>6</sup>.

Вся масса данных об отношениях в этой сфере, полученных в результате опроса, практически целиком соответствует выдвинутым ранее Грановеттером гипотезам об основных структурных особенностях рынков труда. Прежде всего данные исследования в Малаге подтвердили такую известную особенность социальной структуры рабочих мест, как соотношение параметров плотности/эффективности в сетях личных контактов «своих» и «чужих» [insiders/outsiders]. Молодые новички в большинстве своем ссылались на «семейные контакты» как особый и почти единственный тип ресурса, используемого для вхождения на рынок. А о связях с «друзьями и коллегами», о более диверсифицированном и эффективном использовании социального капитала, который зависит от опыта работы на данном рынке, можно было говорить только в случае взрослых индивидов, вращавшихся на рынке уже достаточно долгое время. Кроме того, социальные сети мужчин оказывались более плотными, чем социальные сети женщин.

Второй структурной особенностью рынков труда, которая, как показали данные Рекуэны, оказалась верной и для Испании, является точная связь между сетью личных контактов и *типом* занятости. Исследование показало, что эффективность неформальных контактов при распределении рабочих мест [job allocation] уменьшается прямо пропорционально повышению уровня образования/квалификации, необходимого для занятия данной позиции. Неформальные каналы наиболее эффективны для поиска работы, не требующей высокого уровня образования/квалификации. И хотя институциональные каналы распределения рабочих мест (т.е. государственные агентства занятости) по-прежнему играют какую-то роль в случае наемного труда (30%), в сфере самозанятости работают преимущественно неформальные каналы (только 5,6% респондентов использовали информацию государственных агентств, когда начинали свой бизнес).

Среди значимых результатов исследования получена оценка среднего числа контактных «шагов», необходимых для того, чтобы связать одного человека с другим на локальном рынке труда. При поиске работы по неформальным каналам респонденты задействовали самое большее три личных контакта, причем в большинстве случаев (86,9%) для получения информации о работе [to access a job] было достаточно активизировать одну прямую личную связь (с родственником, другом или соседом). Опосредованная двушаговая процедура (приятель друга) потребовалась в 11% случаев. И только 2,2% респондентов указывали на необходимость трехступенчатых шагов (например, знакомый приятеля друга) и, следовательно, вмешательство относительно «удаленного» посредника.

Наиболее оригинальный результат исследования Малаги касается роли контекстуальных факторов (таких, как особенности пространственного расположения) для вплетения социальных отношений в процесс повышения цены своего труда на

---

<sup>6</sup> В данном случае выбор работы был совсем не сложным – это по сути единственное в Испании эмпирическое исследование рыночной структуры, выполненное с позиций сетевого анализа! Среди других интересных работ в традиции сетевого анализа – структурная модель путей управления и коммуникации [command and communication lines] в рамках государственных административных иерархий Нарсисо Писаро [Pizarro 1990]; исследование коммуникативных сетей и развития организационной культуры Хосе Луиса Молина [Molina 1995]. В теоретической плоскости Писарро разработал оригинальную сетевую модель экономической эксплуатации [Pizarro 2000].

рынке. «Именно во время досуга складываются неформальные сети социальных контактов. Респонденты, отмечавшие, что они много времени проводят в барах, кафе и подобных заведениях, имели сети более плотные и широко распределенные по различным уровням отношений, чем сети тех, кто реже посещает подобные места» [Requena 1991a: 137]. Возможно, этот результат подтверждает существующее у нас на уровне здравого смысла представление о том, что сделки заключаются не на рынке или в кабинете, а в барах и ресторанах. Этот вывод не удивит никого, кто хотя бы раз прошелся по деловой части испанского города! В конце концов, как поется в последней песне популярного рок-певца Хоакина Сабина: «В одном только Антон Мартене [районе в центральной части Мадрида] больше баров, чем во всей Норвегии».

### **3. Добывающая промышленность и память: подход к региональной экономической политике как социальной системе**

В последнее десятилетие для испанца, называющего себя экономсоциологом, стало привычной практикой проводить эмпирические исследования под прикрытием той или иной передовой «социальной теории» (будь то теория М.Фуко, П.Бурдьё, Н.Лумана и, позднее, Б.Латура)<sup>7</sup>. Среди наиболее выразительных работ в этом жанре – работа Хосе М. Гарсия-Бланко о внутренних стратегиях развития как диссипативных, самореферентных системных структурах<sup>8</sup>.

Основываясь на лумановской теории аутопойетических систем, автор разрабатывает понятие социальной памяти, смоделированное, согласно теории И.Пригожина<sup>9</sup>, как «диссипативная структура». Эта структура призвана по-новому, не в панглоссианском ключе объяснить, почему и «старомодные» кейнсианские стратегии по стимулированию спроса, и все множество «новомодных» теорий по стимулированию

---

<sup>7</sup> Теория символического насилия Бурдьё использовалась Энрике Мартен-Криадо и Х.Искердо в исследовании политики человеческих ресурсов и стратегий управленческого контроля [Martin-Criado and Izquierdo 1993]. Тезис Фуко о передовом либеральном правлении [advanced-liberal governmentality] разрабатывался на примере политики «участия» в целях искоренения бедности в Мексике [Bascones 2000] и в программах развития интеллектуального капитала ОЭСР [Luque, в печати]. Пионерные работы Фабиана Муньеса о разнородной (компьютерной, экономической, правовой, политической) технологии работы биржевых автоматов навеяны парижской социологической авангардной теорией акторов и сетей, выдвинутой Б.Латуром и М.Каллоном [Muniesa 2000a, 2000b]. (См. также: <http://www.pagina-web.net/ssfa/parlonsfinance.htm>. Прим. перев.)

<sup>8</sup> Придерживаясь основной модели самореферентных рыночных хозяйств Лумана и Беккера, Гарсия-Бланко [García-Blanco 1991] использует также и мотивы из «Общества риска» Ульриха Бека для объяснения возникающих на испанских рынках труда явлениях «гибксплуатации» – гибкой эксплуатации [flex-ploitation].

<sup>9</sup> Пригожин (Prigogine) Илья Романович (род. 25 января 1917 г. в Москве) – бельгийский физик и физикохимик. Инициатор применения методов теории неравновесных процессов в биологии. В 1947 г. сформулировал одну из основных теорем теории неравновесных процессов, получившую название теоремы Пригожина: стационарному состоянию системы (в условиях, препятствующих достижению равновесного состояния) соответствует минимальное производство энтропий. Если таких препятствий нет, то производство энтропии достигает своего абсолютного минимума – нуля. // Большая советская энциклопедия. <http://encycl.yandex.ru/cgi-bin/art.pl?art=bse/00062/57500.htm&encpage=bse>  
Прим. перев.

предложения потерпели неудачу при попытках усилить внутренние источники экономического развития регионов. «Хотя формирование и использование памяти и является потребностью любой самореферентной системы, это не особое ее умение, а всего лишь побочный продукт действия операций, воспроизводящих данную систему» [García-Blanco 1998: 103]. Если система смоделирована как организационно закрытое, самовоспроизводящееся устройство [machinery] для поглощения внешних колебаний в высшие уровни комплексности, первоочередной функцией памяти является не столько запоминание, сколько забывание, поскольку «только способность забывать не дает системе заблокировать саму себя в результате отслеживания всех событий собственной истории и позволяет ей сохранять достаточно сил для концентрации внимания и, в случае социальных систем, – для коммуникации» [там же: 103-104].

Объясняющая сила этой теоретической модели проверяется на прототипическом случае промышленного спада в провинции Астуриас на севере Испании. Современная хозяйственная структура и возможности этого региона, специализировавшегося в XIX в. на добывающей промышленности и черной металлургии, и поныне несет на себе отпечатки политики протекционизма и корпоративизма. Поддерживаемые узко специализированной, воинственно настроенной рабочей силой с четкой статусной идентичностью, сильные региональные профсоюзы по-прежнему пользуются влиянием в ходе переговоров и при реализации политических инициатив. Им удалось этого добиться при помощи последовательных программ реформ и ре-индустриализации. Если смотреть на проблему с исторической точки зрения, то автор считает «вполне понятным», что члены социальной формации, «традиционно решавшие экономические проблемы путем политической защиты», склонны полагать, что «поддержание их производственной деятельности и определенного уровня дохода» требует сохранения системы экономического протекционизма.

Осознав провал предшествовавших кейнсианских программ привлечения частного инвестиционного капитала при помощи налоговой и финансовой политики, национальное и региональное правительства разработали новые рецепты в области региональной экономической политики. В заключительной части своей работы Гарсия-Бланко, в рамках концепции, представляющей мировую рыночную экономику как социальную систему, рассматривает парадоксы этого нового режима экономической политики, сами принципы внутреннего развития, в равной степени поддерживаемые ортодоксальной макроэкономикой, ориентированной на предложение, и неортодоксальным мышлением в русле институционального эволюционизма. Если мы принимаем, что предшествующее теоретическое моделирование парадоксальных, диссипативных действий по поддержанию способности аутопойетической социальной системы иметь память – верно, то заявленная политическая цель построения самоподдерживающейся экономической деятельности в рамках региона достижима только в том случае, если искомая экономическая система «способна порождать диссипативные структуры». Если взять конкретный пример такой старой индустриальной области, как Астуриас, то это означает, что «традиционную стабильность ее узко специализированных экономических структур следует заменить способностью использовать широкий спектр внешних колебаний для производства функциональных устройств все возрастающей комплексности» [там же: 112].

Из этой системной интерпретации понятия эндогенного (внутреннего) развития региона вытекают некоторые в высшей степени сложные рекомендации для практического построения региональной политики. Гарсия-Бланко приходит к выводу, что это возможно только на уровне парадоксов: «для переживающего упадок индустриального региона, появившегося, набравшего силы и окрепшего под крылом

государственной инициативы и защиты, будущая политика внутреннего развития должна исходить из идеи о том, что *отсутствие* общего, до мелочей продуманного плана развития является залогом начала составления плана развития». В самом деле, эффективную стратегию экономического возрождения региона «следует направить в децентрализованное и самостоятельное русло» [там же: 114-115].

#### 4. Гендерная экономическая социология рабочего времени

Чего отчаянно не хватает радикальным экономистам для проработки альтернативных вариантов экономической политики, так это данных – они недоступны традиционной прикладной макроэкономике и системе национальных счетов. Чтобы создать более совершенные инструменты для управления политикой спроса, нам нужны воспроизводимые данные о том, что происходит *вне* «хозяйства». Иными словами, нужна детальная информация о природе и контексте повседневной деятельности. Поскольку социальное исследование моделей «распределения времени» [time allocation] может дать нам ключ к пониманию истинной рыночной стоимости нерыночных видов деятельности, это чрезвычайно полезный инструмент для тех беспокойных прикладных экономистов, которые пытаются при расчете ВВП учитывать и стоимость неоплачиваемой производственной деятельности.

В 1991 г. в своей статье «Время и испанское хозяйство» Анхелес Дюран, используя оригинальные массивы данных, полученных в результате обследований бюджетов времени, выдвигает предложения по построению именно этого типа инструментов новой экономической политики<sup>10</sup> [Durán 1991a]. В статье представлен широкий обзор и дается теоретическое обоснование новых исследовательских методов (таких, как социальные обследования бюджетов времени) для того, чтобы разработать надежную практическую процедуру расчета влияния различных «скрытых факторов производства» на валовой внутренний продукт. Наиболее важный из этих факторов – работа внутри домашнего хозяйства – по-прежнему остается в значительной степени (не)заметной, (не)производительной сферой ежедневной деятельности женщин – обособленной социально и недооцененной экономически.

Дюран иллюстрирует свою теоретико-методологическую картину несколькими яркими, хотя и предварительными, данными относительно размера неденежного сектора испанской национальной экономики, рассчитанными на основе имеющейся социальной статистики бюджетов времени. Согласно ее данным, в течение 1980-х гг. испанские потребители в рабочие дни тратили в среднем 0,63 часа в день на потребление рыночных товаров. Это вложение времени связано главным образом с покупкой еды и товаров повседневного пользования. При этом оно составляет 23,6% от общего времени труда, вложенного в *производство* тех самых потребляемых рыночных товаров. «Можно сказать, что все продукты национального производства продаются по цене, составляющей всего 76,4% от общей суммы производственных затрат, – оставшаяся часть реализуется вне денежного сектора [Durán 1991a: 36].

Наконец, в работе более пристально рассматривается один из секторов неформальной экономики – неоплачиваемая деятельность, поддерживающая скрытые издержки формального [institutional] сектора здравоохранения. Этот пример используется для

---

<sup>10</sup> Новаторской была также работа Э.Санчис, в которой описывается особая социокультурная и экономическая структурная механика, определяющая циклическую динамику сокрытия реальной экономической транзакции от (фискальной) государственной бухгалтерии [Sanchis 1998].

проверки гипотезы о радикально гендерном и радикально несправедливом экономическом содержании неденежного производства [Durán 1991b]. Данные по системе здравоохранения показывают, что хотя институциональные виды деятельности и имеют место в производстве услуг в области здравоохранения, огромный спрос на трудовые ресурсы, порожденный численностью больных и нетрудоспособных [incapacity], удовлетворяется в значительной степени за пределами формальной системы здравоохранения – т.е. в сфере добровольной, неоплачиваемой работы. Отдельные данные по гендерному экономическому неравенству в этом случае еще более выразительны: в 72% случаев заболеваний и в 79% случаев нетрудоспособности [incapacity] домохозяйки вынуждены самостоятельно удовлетворять тот спрос, который не удовлетворяет формальный сектор [Durán 1991a: 44-45].

В рамках этого методологического направления была разработана одна из наиболее сильных исследовательских программ. В том числе на основе социологических моделей «неформальной экономики» Р.Пала, А.Баньяско и Дж.Гершуни, в последних эмпирических исследованиях реального вклада женщин в национальный доход были получены интересные экономические данные<sup>11</sup>. Программа исследования моделей распределения времени и гендерного разделения труда в неденежном секторе испанской экономики увязывается с теоретическими наработками в области гендерных исследований. Недавно опубликованы основательные концептуальные наработки по анализу взаимодействия между экономической социологией и гендерными исследованиями [см., например García-Sainz 1998]. В их основу положены не-аристотелевские категории – такие, как концепция «труда» Х.Арендт, – призванные восполнить разрыв между экономической системой и хозяйственным жизненным миром.

##### **5. Статистика численности населения и налоговая паранойя: объяснение стихийно случившегося политико-экономического «эксперимента нарушения»**

В завершение я хочу привести пример важной исследовательской программы испанской экономической социологии в области качественного социологического исследования стилей жизни и практик потребления – как пример направления исследований, которое в 1960-70-е гг. развивалось главным образом за пределами академического сообщества. Наиболее выдающимся – хотя и не вполне прямым (но, с моей точки зрения, наиболее оригинальным в испанской экономической социологии последнего десятилетия) – вкладом в эту программу<sup>12</sup> является работа Анхеля де Лукаса, профессора социологии потребления в Университете Комплутенс Мадрида [Universidad Complutense de Madrid]. Эту работу, опубликованную в 1992 г. под длинным названием «Социальные установки и представления населения Автономного

---

<sup>11</sup> По оценкам Кристины Гарсиа-Сайнс и др., более 60% общей численности женского населения Автономного региона Мадрида заняты нерыночной хозяйственной деятельностью, основная составляющая которой – труд в домашнем хозяйстве – занимает примерно 41 час в неделю. Обзор наиболее важных теоретических и эмпирических результатов этой исследовательской программы см. во введении Анхелес Дюран к специальному выпуску журнала «Политика и общество», посвященного неденежной экономике [García-Sainz et al. 1995; Política y Sociedad 1997].

<sup>12</sup> См. [Alonso and Conde 1994], а также специальный выпуск «Политики и общества», посвященный социологии потребления [Política y Sociedad 1994].

региона Мадрида в отношении переписи населения 1991 г.», можно понимать как вариации на тему рассуждений о налоговом кризисе государства Джеймса О'Коннора<sup>13</sup>. Живые вариации на тему работы О'Коннора почти на пальцах представлены в эмпирическом исследовании этнометодологического «эксперимента нарушения» исходных принципов национальной системы статистической информации в экономике.

Если процедура выборов в США попала под пристальное внимание общественности в результате ужасающего дизайна избирательных бюллетеней во Флориде, то в Испании в 1991 г. такую роль сыграл новый дизайн стандартизованного вопросника для переписи населения – совершенно неожиданно он вынудил всю государственную машину тягаться с не менее мощным давлением общественности. Неожиданным было то, что значительное число респондентов отказались отвечать на вопросы анкеты. Де Лукас исследовал это явление, анализируя записи групповых бесед с обычными людьми. Всего было организовано семь встреч, в каждой принимали участие по восемь человек, и каждая группа представляла собой «структурную выборку» определенной социальной части испанского населения (работников физического труда, новых средних городских классов, мелкой сельской буржуазии и т.д.).

Социологический дискурсивный анализ Де Лукаса дал, казалось бы, тривиальное объяснение отказу отвечать на вопросы переписи: поскольку новый дизайн вопросника был настолько *очевидно ориентирован* на компьютерную обработку данных, его очень легко можно было встроить в уже существовавшую, но прежде никак себя не проявлявшую «параноидальную картину [испанского] государства» [De Lucas 1992: 116].

В ходе групповых дискуссий не объясненный ранее и не поддававшийся объяснению отказ отвечать на, как и прежде, невинные вопросы переписи был представлен как четко обоснованный (абстрактным) страхом того, что базой данных переписи воспользуется еще какой-нибудь государственный институт. В частности – Министерство финансов. Второй темой, всплывшей в ходе бесед, стали прямые жалобы на законность выполнения этой государственной функции Испанским национальным институтом статистики [Nacional de Estadística – INE]. Популярные ссылки на современные информационные технологии также усиливали страх перед государственной бюрократией, незримо присутствовавшей в этих групповых дискуссиях. Самое интересное, что индивиды (главным образом, специалисты-горожане и госслужащие среднего уровня), демонстрировавшие лучшее понимание и административных процедур государственной бюрократии, и технических возможностей новых информационных технологий, выражали наиболее сильное недоверие новому вопроснику переписи. Эти люди часто «высказывали убеждение, что информация переписи будет проанализирована *при помощи компьютера* и, в сочетании с другими официальными данными, станет использоваться для всевозможных административных проверок индивидов, особенно для контроля за уплатой налогов» [там же: 116]. Де Лукас называет такое состояние *паранойей* – взгляд, (не)верно воспринимающий разнообразные государственные агентства как единый организм «с Казначейством<sup>14</sup> [Hacienda] во главе». Это политический монстр, использующий все имеющиеся данные, превращающий все виды информации о каждом отдельном налогоплательщике, собранной административными органами, в опасное «Дело №...», предназначенное для автоматического надзора.

<sup>13</sup> O'Connor, James. *The Fiscal Crisis of the State*. N.Y.: St. Martin's Press, 1973. Прим. перев.

<sup>14</sup> Распространенное название Национальной службы контроля доходов.

**Библиография**

- Alonso, L.E. and F. Conde (1994), *La historia del consumo en España*, Madrid: Debate.
- Bascones, L.M. (1998), *Solidaridad: las disciplinas de la participación*, unpublished working paper.
- Bilbao, A. (1997), Economic Rationality and Secularization, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, english edition, 225-243.
- Boix, C. (1997), *Partidos políticos, crecimiento e igualdad*, Madrid: Alianza.
- Castillo, J.J. (1990), Informatización, trabajo y empleo en las pequeñas empresas españolas, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Vol. 49. P. 161-189.
- (1999), Sociology of Work at the Crossroads, *Current Sociology*, Vol. 47, No. 2.
- De Lucas, A. (1992), *Actitudes y representaciones sociales de la población de la Comunidad de Madrid en relación con los Censos de Población y Vivienda de 1991*, Madrid: Consejería de Economía CAM.
- Durán, M<sup>a</sup> A. (1991a), El tiempo y la economía española, *Información Comercial Española*, Vol. 695. P. 9- 47.
- (1991b), La conceptualización del trabajo en la sociedad contemporánea”, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, Vol. 13-14. P. 8-22.
- Espina, A. (1998), *Empresa, competencia y competitividad*, Madrid: Fundación Argentaria-Visor.
- (1999), *La Reforma del Derecho Concursal y la Eficiencia Económica*, Madrid: Colegio de Economistas.
- Fernández-Anguila, M. (1998), *Sociología económica*, Madrid: CIS.
- García-Blanco, J. M<sup>a</sup> (1993), Riesgos y peligros del trabajo en la sociedad moderna, *Revista de Occidente* (noviembre). P. 91-108.
- (1998), Declive económico y políticas regionales: el caso de Asturias, *REIS*. Vol. 83. P. 87-119.
- García-Sainz, C. (1995), *Trabajo y participación económica. La actividad de las mujeres madrileñas*, Madrid: CAM.
- (1998), Construcción del concepto de trabajo. In VV.AA. *Derecho, participación política y empleo*, Vol. 2.
- Garmendia, J. A. (1998), Training and evolution of the occupational structure in the information society with reference to Spain, *REIS* (english edition). P. 53-68.
- Guillén, M.F. (1989), *La profesión de economista*, Barcelona: Ariel.
- Luque, E. (2001), Whose Knowledge (Economy)?, *Social Epistemology*, forthcoming.
- Maravall, J.M<sup>a</sup> (1995), *Los resultados de la democracia*, Madrid: Alianza.
- Martín-Criado, E. and A. J. Izquierdo (1993), Elementos para una sociología económica de la gestión empresarial de la fuerza de trabajo, *Sociología del Trabajo*, Vol. 17. P. 121-145.
- Molina, J. L. (1995), Análisis de redes y cultura organizativa, *REIS*. Vol. 71-72. P. 249-263.
- Moya, C. (1975), *El poder económico en España (1939-1970)*, Madrid: Tucur.
- Muniesa, F. (2000a), Performing prices, in H. Kalthoff and R. Rottenburg (eds.), *Facts and Figures: Economic Representations and Practices*, Marburgo: Metropolis Verlag. P. 289-312.



- (2000b), Un robot walrasien, *Politix*, Vol. 52. P. 121-154.
- Pérez-Díaz, V. (1993), *La primacía de la sociedad civil*, Madrid: Alianza.
- Pizarro, N. (1990), *Los métodos de estudio de las organizaciones administrativas*, Madrid: Coloquio.
- (2000), Regularidad relacional, redes de lugares y reproducción social, *Política y Sociedad*, Vol. 33. P. 167-198.
- Política y Sociedad* (1994), Vol. 16, monográfico sobre Sociología del consumo.
- (1996), Vol. 21, monográfico sobre Sociología y economía.
- (1997), Vol. 22, monográfico sobre Economía no monetaria.
- Prieto, C. (1993), The management of the work-force: a sociological criticism of prevailing fashions, *International Journal of Human Resource Management*, Vol. 4, No. 3. P. 611-60.
- (2000), Il lavoro in Europa: trasformazioni, tendenze e logiche in gioco. Pp. 7-23 in Bianchi e Giovannini (a cura di), *Il lavoro nei paesi d'Europa. Un'analisi comparativa*, Milán: Franco Angel.
- Prieto, C. and O. Homs (1995), Formation, emploi et compétitivité, *Sociologie du Travail*, Vol. 4. P. 557-575.
- Requena, F. (1991a), Redes sociales y mecanismos de acceso al mercado de trabajo, *Sociología del trabajo*, Nueva Epoca, Vol. 11. P. 117-140.
- (1991b), *Redes Sociales y mercado de Trabajo. Elementos para una Teoría del Capital Relacional*, Madrid: CIS.
- Romero, M. (1990), *La actividad empresarial femenina en España*, Madrid: Instituto de la Mujer.
- Sanchís, E. (comp.) (1988), *La otra economía. Trabajo negro y sector informal*, Valencia: IVEI.

## Обзор интернет-ресурсов – 5

### БУДЕТ ЛИ В РОССИИ ЕДИНОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО?

**Новикова Елена Геннадьевна**

аспирант Государственного университета – Высшей школы экономики

Email: [neg@msses.ru](mailto:neg@msses.ru)

Данный обзор посвящен двум сайтам, не имеющим непосредственного отношения к экономической социологии – предполагается, что их целевая аудитория намного шире и включает представителей всех общественных наук. Это крупномасштабные проекты, однако, на наш взгляд, они еще не достаточно известны и заслуживают гораздо большего внимания.

#### **СОЦИОНЕТ: Информационное пространство по общественным наукам**

<http://www.socionet.ru/>

Идея Соционета грандиозна по масштабам – сайт призван интегрировать описания децентрализованных электронных ресурсов по общественным наукам. Если предположить, что Соционет справляется (или скоро справится) с этой задачей, то всех обществоведов можно поздравить – в ближайшем будущем нам не придется часами искать необходимую публикацию в поисковых системах, подобных Яндексу, или перебирать адреса всех знакомых сайтов. Однако несмотря на всю грандиозность и размах проекта мало кто из наших коллег реально пользуется возможностями Соционета, хотя сайт достаточно широко известен. В данном обзоре мы попытаемся понять, что же мешает Соционету реально облегчить жизнь представителям научного сообщества, пользующимся Интернетом, и тем самым занять место, подобающее проектам такого масштаба. Мы также попробуем максимально подробно описать структуру Соционета и те возможности, которые могут оказаться полезными для представителей общественных наук.

Сразу оговоримся: на сайте не хранятся полные тексты публикаций, здесь представлены лишь библиографические описания, аннотации и ссылки на полные тексты<sup>1</sup>.

Структура Соционета на первый взгляд довольно проста. База описаний ресурсов по общественным наукам упорядочена по дисциплинам, далее – по типам данных (разделам) и коллекциям. На сайте представлены следующие дисциплины: экономика, психология, социология, право, политология, демография, история. Внутри каждой дисциплины разные типы данных (например, каталоги издательств, публикации в журналах и т.п.) разнесены по разделам. Каждый раздел содержит несколько

---

<sup>1</sup> Но если какая-либо научная организация не имеет собственного сайта, на который можно сослаться, их публикации могут быть размещены на сайте Соционет.

коллекций. Коллекция – это подборка статей/описаний книг и т.п., размещенных на одном сайте (например, коллекциями считаются «Электронный журнал «Экономическая социология», «каталог изданий ИЭ и ОПП СО РАН» и т.п.).

На сайте также имеется тематический каталог. Однако он не позволяет получить доступ ко всем документам базы данных, так как не все они помечены кодами тематических классификаторов. Темы разбиты по дисциплинам (любопытно, что здесь список дисциплин шире, чем представленный на первой странице). Внутри каждой темы возможен поиск публикаций.

Таким образом, при первом приближении все кажется продуманным и замечательным, но когда начинаешь работать с системой, не покидает чувство легкой неудовлетворенности.

### **Что «не так» с Соционетом?**

Прежде всего, на сайте слабо разработан поиск: результаты запроса выдаются не по релевантности, зачастую в них попадают документы, не имеющие никакого отношения к изначальному поисковому запросу<sup>2</sup>.

Недоработанной представляется структура сайта: несмотря на ее кажущуюся простоту, на сайте легко запутаться. Не предусмотрен переход на первую страницу с любой другой страницы сайта. Остаются не понятными способы упорядочения различных списков (дисциплин, разделов, коллекций). Существует некоторые расхождения в названиях одних и тех же ресурсов. Так, список разделов почему-то назван списком коллекций, однако после захода в то, что названо «списком коллекций» (но на самом деле является «списком разделов»), мы попадаем на «оглавление раздела». Эти кажущиеся мелочи способны крайне затруднить эффективную работу с сайтом.

Есть и более серьезные препятствия на пути к интеграции разрозненных электронных ресурсов в Соционет, и эти препятствия зависят уже не только от создателей проекта. Интеграция ресурсов в Соционет возможна только при условии, что владельцы сайтов по общественным наукам кровно в этом заинтересованы: чтобы ресурсы их сайта могли отслеживаться системой (и интегрироваться в нее), им необходимо приложить некоторые усилия для приведения своих данных в соответствующий формат. Это вполне нормальный принцип разделения труда, но пока он плохо работает. Кроме того, подобная зависимость наполнения Соционета от администраторов отдельных сайтов оставляет чувство легкого беспокойства, что поток информации (updates) может «оборваться на самом интересном месте». Судя по частоте обновлений, реально работающими являются здесь только экономические дисциплины (economics и экономика).

Кроме того, складывается впечатление, что пока сайт ориентирован в первую очередь именно на тех, кто хочет опубликовать свои работы, а не на тех, кто пытается какую-либо работу найти. Хотя предоставление возможности высказаться – это тоже важное дело.

---

<sup>2</sup> Так, например, забивая в поисковую строку фразу «экономическая социология», мы получаем список ресурсов, где первым номером стоит статья «Эколого-экономическая эффективность технологий переработки топлива», а журнал «Экономическая социология» находится где-то в середине списка.

### **Реальные возможности.**

Чтобы эффективно использовать Соционет, не надо пытаться получить от него то, что он пока не в силах дать. А именно: не стоит искать нужную вам публикацию по ключевым словам (попробуйте найти ее лучше по фамилии автора); не стоит думать, что в Соционете представлены все библиографические описания электронных ресурсов – следовательно, Соционет полезен, но не надо ограничивать им свой поиск новых ресурсов в Интернете.

Теперь предположим, что мы точно знаем, что интересующий нас ресурс (сайт/коллекция) представлен в Соционете. Тогда имеет смысл воспользоваться «Персональным информационным роботом»<sup>3</sup>, с помощью которого вы сможете отобрать только те коллекции, которые представляют для вас интерес, и получать информацию об их пополнении по электронной почте. Также можно ограничить поток информации по нескольким параметрам (фамилиям авторов, кодам тематических классификаторов и пр.).

Несмотря на высказанную критику, мы полагаем, что система Соционет может оказаться весьма ценным ресурсом, и надеемся, что в дальнейшем она будет активно развиваться и совершенствоваться.

### **Университетская информационная система «Россия»**

<http://www.cir.ru>

В отличие от Соционета, Университетская информационная система «Россия» (УИС «Россия») не стремится к интеграции разрозненных ресурсов по социальным наукам. Акцент здесь делается на развитии поисковых технологий, адекватных специфике академических ресурсов. Обращаем внимание, что на сайте хранятся тексты (и статистические данные), а не ссылки, как в случае с Соционетом.

Чтобы иметь возможность работать в УИС «Россия», необходимо зарегистрироваться (вся процедура займет у вас пару минут). Однако регистрация в режиме on-line дает вам право *открытого доступа с ограниченными полномочиями*, что не позволяет получить, скажем, данные Госкомстата и некоторые тексты в полнотекстовом режиме (например, публикации журнала «Эксперт»). Если вы являетесь сотрудником (студентом или аспирантом) учебного института, то можете получить доступ ко всем данным и полным текстам, имеющимся в УИС «Россия». Процедура регистрации в этом случае несколько сложнее и может занять несколько дней<sup>4</sup>.

После регистрации вы попадете на главную страницу УИС, где размещен список разделов базы данных. Все разделы поделены на 1) официальные источники; 2) средства массовой информации и 3) аналитические доклады. Такое деление в некоторых случаях достаточно условно. Так, например, «Социологический журнал» попал в категорию «аналитические доклады». Однако это отнюдь не трагедия, поскольку перечень всех разделов, содержащихся в УИС, успешно помещается на первой странице, что помогает избежать путаницы.

---

<sup>3</sup> Для того чтобы иметь возможность работать с «Персональным информационным роботом», необходимо зарегистрироваться.

<sup>4</sup> См. Правила регистрации (полный доступ) [http://www.cir.ru/ips/pravila\\_reg.htm](http://www.cir.ru/ips/pravila_reg.htm).

Ресурсы УИС «Россия» не имеют четкой предметной направленности. Более того, далеко не все они являются академическими. Так, наряду с публикациями Бюро экономического анализа, на сайте представлены материалы газеты «Аргументы и факты». Кроме того, источников, из которых система собирает информацию, не так много<sup>5</sup> (их число несопоставимо с источниками, представленными в Соционете).

Читатели могут поинтересоваться, зачем же тогда мы рекомендуем этот сайт. Дело в том, что нехватка количества здесь с лихвой компенсируется качеством (в первую очередь, развитыми поисковыми возможностями). Вы всегда можете быть уверены, что если интересующая вас информация представлена в источниках, из которых УИС черпает свои ресурсы, вы ее непременно здесь найдете. Поисковый запрос можно производить по одному или одновременно по нескольким разделам базы данных, а два рубрикатора, «ограничитель» дат и тезаурус позволяют ограничить (или наоборот, расширить) запрос. Результаты поиска выдаются по релевантности.

К бесспорным достоинствам УИС «Россия» можно отнести то, что статистические таблицы загружаются здесь в формате Excel, а не в виде картинок, что дает возможность самостоятельного их анализа.

Если вы получили полный доступ в УИС «Россия», можно пользоваться базой данных «Статистика России»<sup>6</sup>. База поделена на следующие тематические разделы:

- Россия и страны мира;
- регионы России;
- отрасли экономики;
- аналитические материалы;
- методологические положения.

Информационной основой этой базы служат публикации и данные Госкомстата РФ: «Российский статистический ежегодник», «Национальные счета России», «Финансы России», «Цены в России», «Регионы России» и другие. Также можно получить доступ к информации базы данных с привязкой к полиграфическим версиям статистических сборников Госкомстата РФ.

Почти все статистические таблицы загружаются в формате как HTML, так и в EXCEL.

Пожалуй, основной недостаток УИС «Россия» видится нам (хотя мы и понимаем, что это дело вкуса) в излишней простоте дизайна: она может восприниматься «случайными» посетителями как свидетельство несерьезности и отпугивать их от сайта.

В рамках проекта Университетской информационной системы «Россия» существует **Информационно-аналитический комплекс «Бюджетная система РФ» (БС)**<sup>7</sup> <http://www.budgetrf.ru>

---

<sup>5</sup> Если вы получили полный доступ, то количество доступных материалов удваивается.

<sup>6</sup> <http://www.cir.ru/ips/servlet/IPSServlet?FormName=GetDocument&SesID=32437&DocBase=stat&File=stat/Home.htm>.

<sup>7</sup> Доступ в БС возможен и при регистрации с ограниченными полномочиями.

Данный сайт имеет ярко выраженную предметную направленность и предназначен, в первую очередь, для исследователей и аналитиков бюджетной сферы государства. Однако многие представленные здесь тексты и статистическая информация могут послужить источником эмпирических данных и для экономсоциологов.

На наш взгляд, главная страница БС слишком перегружена информацией: здесь описано буквально все, что имеется на сайте, причем, разделы зачастую дублируются и пересекаются. Вряд ли имеет смысл подробно описывать структуру (это все равно не поможет вам ориентироваться на сайте), поэтому мы просто перечислим материалы, которые здесь доступны и, на наш взгляд, могут пригодиться экономсоциологам в их исследованиях:

- тексты программ политических партий;
- бюджетный и налоговый кодекс РФ;
- подробное описание процесса рассмотрения и утверждения бюджетов (в том числе, полная стенограмма заседаний Госдумы с удобной системой внутренней навигации);
- материалы периодической печати, посвященные бюджету (в том числе статьи из «Вопросов экономики», начиная с 1994 г.).

Поскольку большинство из нас не слишком искушены в вопросах бюджетной политики (даже если мы занимаемся изучением налогов и т.п.), то размещенный внизу главной страницы глоссарий может оказаться весьма кстати. Нам также показалась любопытной рубрика «Забавные изречения о бюджете».

P.S. В названии обзора мы задали почти риторический вопрос: «Будет ли в России единое информационное пространство?». Отвечать на него, в принципе, не обязательно, но, будучи «здоровыми оптимистами», мы не можем не дать положительного ответа. Создатели описанных в данном обзоре сайтов сделали первый шаг на пути к этой цели. Возможно, следующий шаг за теми, кто владеет разрозненными электронными коллекциями и ресурсами...

## Новые книги

*VR* Предлагаем вашему вниманию рецензию Н.Вишневской на книгу Р.И.Капелюшникова «Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации». Мы уже публиковали введение к этой книге (см. Том 2, № 2, 2001. С. 5-22). С тех пор книга появилась на прилавках магазинов и пользуется заслуженным успехом.

**Р.И. Капелюшников. «Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации». М.: ГУ-ВШЭ, 2001. 309 с.**

**Вишневская Нина Тимофеевна**

Государственный университет – Высшая школа экономики

Email: [vishnev@hse.ru](mailto:vishnev@hse.ru)

В российской экономической литературе по проблемам переходного периода тематика рынка труда оказалась на периферии научных интересов. Отчасти подобному положению способствовал утвердившийся взгляд на сферу труда как производную от процессов в сфере производства, изменения форм собственности и т.д. Но, пожалуй, главная причина недостаточного внимания научного сообщества к этой теме заключалась в другом. Российский рынок труда оказался мало похожим на ту модель рынка труда, которая сложилась в других европейских странах с переходной экономикой. «Непохожесть» на европейские рынки труда и одновременно сложность процессов, которые происходят на российском рынке труда, не способствовали популярности трудовой тематики среди российских исследователей. Научные работы, опубликованные за последние годы, представляли собой преимущественно первые подходы к этой теме и были посвящены изучению отдельных процессов в сфере занятости и безработицы<sup>1</sup>.

Монография Р. Капелюшникова «Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации» является по существу первой работой, которая дает обобщенный портрет российского рынка труда, рассматривая происходившие на нем изменения во взаимосвязи и охватывая весь трансформационный период – начиная с запуска рыночной реформы в 1992 г. и заканчивая новым этапом экономического развития, последовавшим за кризисом 1998 г. Данное исследование является итогом многолетней работы, отраженной в многочисленных публикациях автора по различным аспектам функционирования российского рынка труда.

Убедительность выдвигаемых тем или иным автором научных гипотез во многом зависит от достоверности имеющегося статистического материала и умения им оперировать. К одной из сильных сторон Р. Капелюшникова как исследователя можно отнести то, что он строит свою работу на обширнейшем статистическом материале, который включает официальную государственную статистику (данные Госкомстата, Государственной службы занятости) и опросную статистику, накопленную «Российским экономическим барометром» за 1990-е гг. Свободное ориентирование в

---

<sup>1</sup> Исключением является монография В.Гимпельсона и Д.Липпольда, которая охватывает широкий круг проблем российского рынка труда [Gimpelson, V. and D.Lippoldt. *The Russian Labour Market. Between Transition and Turmoil*. Rowman & Littlefield Publishers, Inc. Lanham. 2001].

различных источниках статистической информации и знание методологии измерения различных показателей позволяют автору раскрыть всю глубину изменений в сфере занятости, безработицы и оплаты труда, которые произошли в пореформенный период, и, что немаловажно, убедить читателя в достоверности полученных выводов.

Несмотря на множественность тем, поднимаемых автором, в книге можно выделить два главных сюжета. Первый связан с анализом наиболее характерных черт российского рынка труда, который позволяет Р. Капелюшникову говорить об особой «российской» модели трансформационных процессов в сфере занятости и безработицы. Этой модели свойственны такие характерные черты, как чрезвычайная гибкость и подвижность, высокая способность к адаптации. Второй важнейшей сверхзадачей исследования стал ответ на вопрос о том, насколько сформировавшийся механизм российского рынка труда отвечает задаче структурной трансформации сферы труда, способствует переходу к более эффективной структуре занятости.

Важной составляющей данной работы является критическое осмысление научных разработок, проделанных другими авторами, как отечественными, так и иностранными. Многочисленные ссылки на уже проведенные исследования по проблемам переходной экономики свидетельствуют не только об эрудированности автора, но и о чрезвычайно внимательном отношении к трудам своих коллег. Одновременно следует подчеркнуть, что целый ряд разделов книги (например, феномен задержек заработной платы или анализ динамики рабочих мест) являются новаторскими исследованиями.

Глубокое знание механизма функционирования мировой экономики и западных экономических концепций<sup>2</sup> позволили Р. Капелюшникову осуществить сравнительный анализ занятости и безработицы в России и в других странах, в первую очередь постсоциалистических. На основе этого сопоставления автор заключает, что «развитие рынков труда в России и странах Центральной и Восточной Европы пошло по различным траекториям, дав основание говорить об особом «российском пути» в сфере занятости» [с. 36].

Автор отмечает, что особый путь, которым идет российский рынок труда, не оказался незамеченным видными западными исследователями, однако их понимание процессов в области занятости и безработицы не всегда полностью адекватно реальным преобразованиям в этой сфере. На чрезвычайно высокую гибкость российского рынка труда первыми обратили внимание Р.Лэйрд и А.Рихтер.<sup>3</sup> Однако, как отмечает Р.Капелюшников, их гипотеза о том, что гибкость функционирования рынка труда приведет к быстрой реструктуризации занятости, не подтвердилась на практике. Достаточно односторонней, по мнению автора, выглядит позиция группы экономистов Всемирного банка во главе с С.Коммандером<sup>4</sup>. Отличительной особенностью российского рынка труда они считают сохранение значительных излишков рабочей силы, что ведет к таким явлениям, как консервация занятости, низкий уровень безработицы и вялые темпы реструктуризации. Подход Г.Стэндинга (который нашел

---

<sup>2</sup> Капелюшников Р. Современные концепции формирования рабочей силы. М.: Наука, 1981; Капелюшников Р. Теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем. М.: ИМЭМО РАН, 1991.

<sup>3</sup> Layard R. and A. Richter. Labour market Adjustment – the Russian Way, in: A.Aslund (ed.) *Russian Economic Reform at Risk*. L.: Penter, 1995.

<sup>4</sup> Commander S., McHale J., and R. Yemtsov R. Russia, in: Commander, S., and F.Corichelli (eds.) *Unemployment, Restructuring, and the Labor Market in Eastern Europe and Russia*. Washington: World Bank, 1995.



свое отражение в позиции Международной организации труда и разделяется многими отечественными исследователями) состоит в том, что ситуация на российском рынке труда рассматривается в рамках «стандартного» сценария<sup>5</sup>. Включение в число российских безработных индивидов, занимающих пограничные положения на рынке труда (части экономически неактивного населения, неполной занятости), выводит этих авторов на показатели безработицы, характерные для других стран, осуществляющих переход от административного типа хозяйствования к рыночному.

Что же, по мнению Р. Капелюшникова, отличает российскую модель рынка труда, делая его непохожим на рынки труда других стран с переходной экономикой?

Автор приходит к выводу, что «по большинству институциональных характеристик российский рынок труда предстает как менее «зарегулированный», если сравнивать его с рынками труда других постсоциалистических стран» [с. 8]. На переходных этапах экономического развития гибкость рынка труда приобретает особое значение. Применение различных регулирующих механизмов, жесткая регламентация действий участников трудовых отношений, введение которых обычно обосновывается необходимостью достижения социальной стабильности и защитой работника от произвола работодателя, на практике становится препятствием для адаптации рынка труда к изменяющимся общеэкономическим условиям и, что, пожалуй, еще более важно, сопровождается значительными социальными издержками, в первую очередь в виде высокого уровня и продолжительности безработицы.

По мнению Р. Капелюшникова, российский рынок труда практически не ощущал влияния таких подрывающих его адаптационные возможности механизмов, как высокие ставки минимальной заработной платы (которая оттесняет в ряды безработных индивидов с низкой производительностью труда, прежде всего молодежь) или жесткая система индексации оплаты труда. Налоговая политика ограничения доходов, существовавшая в России в первые годы реформенного периода в виде налога на превышение нормируемого уровня оплаты труда, доказала свою полную неэффективность и перестала применяться уже в 1996 г. Система поддержки безработных также не отличалась особой щедростью, и в большинстве случаев стимулы к регистрации в государственных службах занятости оказывались весьма слабыми. При этом в России отсутствовали мощные и влиятельные профсоюзы, которые могли бы оказать воздействие на общий ход реформ, условия занятости и оплату труда. В тех случаях, когда российские предприятия действовали в условиях институциональных ограничений (таких, например, как высокие издержки, связанные с регламентацией процедуры увольнений, политика ограничения доходов или высокие начисления на фонд оплаты труда), они «имели возможность действовать в обход действующих формальных правил» [с. 100].

Мировая практика выработала целый арсенал средств адаптации к негативным шокам, с которыми приходится сталкиваться рынку труда. При некотором упрощении они могут быть поделены на две основные группы. Первая группа включает меры по снижению уровня оплаты труда. Во вторую группу входят меры «количественной подстройки», т.е. сокращения либо численности занятых, либо продолжительности рабочего времени. Причем вторая группа мер используется гораздо чаще.

По свидетельству автора, характер институциональных ограничений привел к появлению особого нестандартного адаптационного механизма на российском рынке

---

<sup>5</sup> Standing G. *The Disappearing Men: Myths and Distortions of Russian Unemployment and Women Employment*. Geneva: ILO, 1998.

труда. Своеобразие «российского пути» в сфере занятости выразилось в первую очередь в том, что «приспособления к происходящим изменениям осуществлялись не столько за счет сокращения численности занятых, сколько за счет гибкости в оплате труда, а также в его продолжительности и интенсивности» [с. 199].

Анализ статистических данных позволил автору утверждать, что в России реакция занятости на трансформационный кризис оказалась намного слабее по сравнению с другими странами Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Этот тезис находит свое подтверждение в слабой эластичности изменения численности занятых по отношению к динамике ВВП и промышленного производства, растянутости переходного периода [с. 36-38].

Адаптация сферы труда к трансформационным шокам происходила в России в виде снижения реальной заработной платы при систематических задержках ее выплаты, скрытой оплаты труда, широкого распространения вынужденной неполной занятости (режим перевода на неполное рабочее время и введение административных отпусков), развития вторичной занятости, высокой текучести кадров. Рассмотрение конкретных форм адаптационного механизма сочетается в работе с определением степени «важности» каждой из них. Прделанный автором анализ позволяет точнее определить, какое место занимают в современной российской экономике сформировавшиеся в переходный период механизмы приспособливания. Скрытая оплата труда имеет явно большее экономическое значение, чем скрытая занятость, – подобно тому, как неполная оплата труда имеет явно большее экономическое значение, чем неполная занятость [параграф 1.9].

Один из важнейших аспектов функционирования российского рынка труда автор видит в сочетании масштабного недоиспользования имеющейся рабочей силы и сохранения значительного контингента лишних работников. (Эту проблему на материалах «Российского экономического барометра» (РЭБ) автор подробно анализирует в главе 3.) Проблема трудоизбыточности определяется «как наиболее критическая в процессе адаптации к новым рыночным условиям» [с. 215]. Общий размер «навеса» над занятостью и, самое главное, используемые работодателями методы решения этой проблемы во многом определяют возможные перспективы безработицы в России. Опросы работодателей, проводимые РЭБ, позволили выделить наиболее важные причины сохранения избыточной занятости. «Это – высокие издержки избавления от лишних работников, характер ожиданий российского менеджмента, а также его патерналистские установки, унаследованные от прежней экономической системы и не полностью разрушенные новыми рыночными условиями» [с. 222]. Как показали расчеты автора, «издержки предприятий, связанные с сокращением определенного числа работников в течение 1-6 месяцев, в 5-10 раз превышали издержки, связанные с придерживанием в течение того же времени эквивалентного числа лишних работников. Подобная конфигурация издержек привела к тому, что избыточная занятость приобрела устойчивый характер, а процесс ее рассасывания растягивался на длительное время» [с. 111].

Автор отмечает, что существование избыточной занятости на российских предприятиях парадоксальным образом сочетается с интенсивным движением рабочей силы. По масштабам этого явления Россия значительно опережает страны ЦВЕ, причем достигается это не столько за счет показателя выбытия (что не является удивительным, учитывая глубину трансформационного спада), сколько за счет динамики приемов на работу. Эту парадоксальную черту российского рынка труда Р.Капелюшников объясняет «сочетанием двух факторов – слабым контролем предприятий над процессом

оттока кадров и повышенной текучестью среди вновь принятых работников» [с. 80]. Среди объяснений повышенной текучести кадров наиболее убедительным выглядит фактор низких издержек по найму и увольнениям рабочей силы и связанное с этим отсутствие процедур предварительного отбора кандидатов. На практике отбор наиболее подходящих работников происходит по первым результатам их хозяйственной деятельности [с. 82]. Анализ движения рабочей силы подводит автора к еще одному важному выводу: «традиционный сектор (к которому Р.Капелюшников относит крупные и средние государственные, полугосударственные и приватизированные предприятия) оказался способен выступать в качестве источника притяжения рабочей силы, причем подчас более мощного, чем новый частный сектор» [с. 83].

Относительная стабильность уровня занятости в российской экономике в немалой степени может быть объяснена изменением относительных затрат работодателей на рабочую силу. Снижение производственной заработной платы в реальном выражении (дефлированной по индексу цен производства) было гораздо более глубоким по сравнению с сокращением оплаты труда, дефлированной по индексу потребительских цен. Удешевление рабочей силы для работодателя во многом объясняет относительную стабильность занятости [с. 73].

Существование значительных излишков рабочей силы на российских предприятиях стало одной из причин апокалиптических прогнозов лавинообразного роста открытой безработицы. Однако, несмотря на значительно бóльшую глубину экономического кризиса по сравнению со странами ЦВЕ, рост безработицы в России был выражен слабее и носил менее «взрывной» характер, растянувшись на достаточно длительный период времени. Достаточно сказать, что лишь в 1997 г. безработица достигла 10-процентного рубежа. Автор отмечает, что «приняв во внимание беспрецедентную глубину трансформационного кризиса, поразившую российскую экономику, следует признать, что на протяжении всего переходного периода безработица удерживалась в ней на непропорционально низком уровне» [с. 8]. Хотя первопричины низкого уровня безработицы лежат преимущественно в сфере занятости, определенное сдерживающее влияние оказал отток из экономически активного населения, в первую очередь среди женщин. Для российского рынка труда вообще оказался характерен высокий динамизм по такому показателю, как различные состояния на рынке труда [с. 86].

Обращает на себя внимание такая особенность российского рынка труда, как значительное превышение общего числа безработных над их регистрируемой частью. Первопричину этого разрыва автор видит в особенностях системы страхования по безработице [с. 60-66]. Низкий уровень пособий наряду с задержками их выплат значительно сужает заинтересованность безработных в регистрации в Государственной службе занятости.

Анализ, проделанный Р. Капелюшниковым, опровергает получивший широкое распространение миф о застойном характере российской безработицы. Динамика притока и оттока в состав безработных, длительность пребывания без работы, социально-демографическая структура безработицы – все эти показатели свидетельствуют о том, что как общая, так и зарегистрированная безработица «...оставалась более динамичной и краткосрочной, равномернее распределялась по социально-демографическим группам, а кроме того, была в большей мере свободна от искажающего воздействия государственных программ поддержки безработных», чем в большинстве стран ЦВЕ [с. 66].

Одной из загадок российского рынка труда является относительно скромная роль высвобождений (включая увольнения за нарушение трудовой дисциплины) как

источника пополнения числа безработных. В странах с развитой рыночной экономикой даже в периоды экономического подъема, не говоря уже о кризисах, число уволенных по инициативе работодателей намного превышало число уволенных по собственному желанию. В России «на протяжении почти всего пореформенного периода численность безработных, покинувших последнее место работы по собственному желанию, превосходила численность высвобожденных» [с. 54]. Все это говорит о том, что работники достаточно оптимистично оценивали перспективы нахождения новой работы.

С точки зрения автора, ключевым элементом российского рынка труда, сделавшим его столь «непохожим» на рынки труда других стран с переходной экономикой, стали массовые задержки выплат заработной платы (они подробно анализируются в главе 4). Один из наиболее важных вопросов, который ставится и блестяще решается в монографии, состоит в том, почему невыплаты заработной платы оказались так прочно вмонтированы в российскую модель рынка труда. По мере развития рыночных реформ это явление несколько не потеряло своей актуальности, напротив, наблюдалось почти непрерывное нарастание объема задолженности по оплате труда.

По мнению Р. Капелюшникова, эскалация невыплат не только в бюджетном, но и в коммерческом секторе не может быть лишь побочным продуктом неурегулированности бюджетных проблем. Одним из важных достоинств работы является то, что автор сумел эмпирически проверить весь спектр гипотез о возможных спусковых механизмах невыплат. Как показал проделанный анализ, ведущую роль в генерировании невыплат сыграла не сознательная политика менеджмента, манипулирующего сроками оплаты ради достижения определенных управленческих задач (снижения затрат на труд, избавления от лишней рабочей силы), а объективные факторы – такие, как нехватка ликвидных средств, низкая эффективность производства. «С макроэкономической точки зрения тот факт, что российские предприятия чаще выступают в качестве «вынужденных», а не «добровольных» неплательщиков, означает одно: их попытки обеспечить своевременность выплат любой ценой (скажем, за счет банковских кредитов) были бы сопряжены со столь значительными издержками, что для многих решение об очередной отсрочке зарплаты оказывается оптимальным, если не единственно возможным» [с. 26].

В то же время подобная практика вряд ли была бы осуществима, если бы не готовность самих работников «терпеть» невыплаты заработной платы. По данным РЭБ, к которым обращается автор, предельный срок, в течение которого работники готовы трудиться, не получая вознаграждения, составляет 5-6 месяцев. Подобная «терпеливость» наемных работников объясняется общей слабостью их переговорных позиций, в том числе отсутствием эффективных инструментов защиты своих интересов.

Хотелось бы полностью согласиться с автором, когда он пишет о том, что утверждение неплатежей, в том числе заработной платы, в качестве стратегии российских предпринимателей (хотя она в значительной степени принималась под влиянием вынуждающих объективных обстоятельств) стало возможным в силу чрезвычайной слабости контролирующих государственных институтов. Правительство страны и весь государственный аппарат оказались не готовыми ограничить эту практику. Задержки государственных социальных выплат (таких, как заработная плата работникам бюджетных отраслей, а также пенсии и социальные пособия) усугубляли эту проблему [с. 23].

Ключевым моментом монографии является оценка роли российской модели рынка труда в проведении структурных преобразований, которые, собственно, и являются одной из важнейших целей предпринятой крупномасштабной экономической реформы.

На первоначальном этапе реформ предполагалось, что именно гибкость и мобильность рабочей силы позволят осуществить крупномасштабное перераспределение трудовых ресурсов из неэффективных секторов сразу в развивающиеся, без перехода больших масс населения в состав безработных.

Важнейший вывод работы состоит в том, что при всей своей гибкости сложившаяся российская модель рынка труда не обеспечила перехода к более эффективной структуре занятости. «По всему набору показателей, измеряющих интенсивность перераспределительных процессов на рынке труда, будь то перемещения из традиционного сектора в новый частный, из сферы промышленности – в сферу услуг, из неэффективных предприятий – на эффективные, Россия заметно уступала большинству стран ЦВЕ» [с. 142].

Заметно более низкая интенсивность структурных сдвигов на рынке труда заставляет более критично оценивать социально-экономические последствия «российского варианта» развития рынка труда. Хотя подобная модель сыграла важную роль социального амортизатора, способного гасить стартовые издержки перехода к новым условиям хозяйствования, одновременно она превратилась в препятствие для эффективной реструктуризации занятости. Диверсификация занятости (сочетание неполной занятости в традиционном секторе с дополнительной работой в новом частном секторе) ослабила стимулы к перемещению работников в частный сектор. В свою очередь традиционные предприятия благодаря дешевизне рабочей силы и принудительным заимствованиям в форме задержек выплат заработной платы получили возможность не форсировать техническое перевооружение производства. Практика скрытой оплаты труда также способствует ослаблению трудовой мобильности, а в результате продолжающегося использования неденежных форм компенсации функция заработной платы как главного мотивационного механизма оказалась ослабленной. Частные предприятия, пытаясь снизить высокие косвенные издержки на рабочую силу, широко практикуют прием на работу на условиях дополнительной занятости, зачастую носящей неформальный или полупоформальный характер. Однако это одновременно ведет к тому, что многие частные предприятия останавливаются в своем развитии. Такая важнейшая характеристика российского рынка труда, как «недозанятость-недоплата» стала не промежуточным этапом на пути к более эффективной структуре занятости, а новым состоянием долговременного равновесия [с. 142].

Автор приходит к выводу, что «система полупоформальных трудовых отношений, сложившаяся в российской экономике, хотя и препятствовала развитию высокой безработицы, вместе с тем замедляла темпы реаллокации-реструктуризации на рынке труда. Амортизируя шоки, она, как это ни парадоксально, способствовала скорее консервации исходной неэффективной структуры занятости, нежели ее перестройке, – не ускоряла, а тормозила процессы перераспределения рабочей силы». Темпы реаллокации могли быть гораздо выше «при более широком применении жестких дисциплинирующих механизмов, таких, как банкротства, вынужденные увольнения и открытая безработица» [с. 146].

Одна из важнейших проблем, поставленных автором, касается выявления глубинных факторов, которые обеспечили функционирование российского рынка труда в том его виде, в каком он сложился в пореформенный период. По мнению Р.Капелюшников, подобная модель рынка труда стала возможной в условиях образовавшегося институционального вакуума. В ситуации, когда старая институциональная система, основанная на социалистической собственности и административных рычагах

управления, оказалась демонтированной, вновь создаваемые формальные институты (политические, экономические, социальные) оказались очень слабы и неразвиты. Образовавшиеся бреши были немедленно заполнены неформальными моделями взаимодействия.

«В России вживание новых формальных регуляторов приводило к совершенно иному, неожиданному результату – к еще большей активизации «нестандартных» поведенческих моделей и непрерывному расширению их репертуара. Введение новых «правил игры» прекрасно уживалось с эскалацией неплатежей, безденежных обменов, задержек заработной платы и т.п.» [с. 150-151]. «Любые формальные институты начинали сразу же прорастать неформальными отношениями и личными связями. Отличительный признак сформировавшегося за годы реформ общественного устройства – не просто слабость формальных регуляторов, а их глубинная мутация, когда они начинают функционировать в неформальном режиме. Составной частью деинституционализированной российской экономики стал деинституционализированный рынок труда. Его действительный институциональный фундамент составляют не законы и контракты, а неформальные связи и отношения» [с. 155].

По мнению Р.Капелюшникова, основным препятствием к нормализации институционального пространства, к нахождению нового устойчивого баланса между формальными и неформальными регуляторами является отсутствие в современной социально-экономической системе России эффективного механизма контроля за соблюдением законов и контрактных отношений. Хотя отсутствие «зарегулированности» помогло в определенной степени сгладить многие болезненные последствия адаптации, в долгосрочной перспективе преобладание неформальных институтов оборачивается существенными потерями. К таким потерям автор относит сегментацию рыночных отношений, сужение временного горизонта принимаемых решений, появление широкого поля для злоупотреблений, появление частной юстиции. «Гораздо хуже российский рынок труда оказался приспособлен к тому, чтобы быть проводником структурных сдвигов. Обволакивая исходно неэффективную структуру занятости сетью неформальных отношений, он способствовал скорее ее консервации, нежели обновлению» [с. 156]. «Адаптация без реструктуризации» – именно так Р. Капелюшников определяет главный принцип функционирования российского рынка труда. Достаточно успешно выполнив амортизирующую функцию, рынок труда в нашей стране оказался мало приспособленным для глубинной трансформации [с. 156].

Говоря о перспективах развития российского рынка труда, автор указывает на реальную опасность того, что «попытки перевести существующую институциональную систему в иной, более упорядоченный и «правилообразный» режим, с опорой на универсальные и прозрачные нормы и процедуры, могут пойти по ложному пути – расширения и усложнения сети запретов и ограничений, безостановочного наращивания и ужесточения административного контроля» [с. 298]. По мнению Р. Капелюшникова, успешную реинституционализацию российского рынка труда «можно обеспечить, двигаясь двумя встречными маршрутами – повышая «цену» за отклонения от требований закона и контрактных установлений, но одновременно минимизируя число и упрощая содержание существующих формальных ограничений» [с. 298]. Автор предупреждает, что «любая попытка втиснуть российский рынок труда в жесткий административный каркас имела бы разрушительные последствия. Она подорвала бы действие выработанных им механизмов краткосрочной адаптации, не создав ни стимулов, ни условий для продуктивной долгосрочной реструктуризации занятости» [с. 298-299].

В этом кратком анализе не хотелось бы останавливаться на отдельных неточностях данной работы прежде всего в силу их малочисленности, а также потому, что они совершенно не снижают качества этого неординарного исследовательского проекта. В заключение хотелось бы отметить, что монография Р.Капелюшникова «Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации» является ярким событием российской науки, а ее автор – талантливым и самобытным исследователем.





**Шумпетер Й.А. История экономического анализа. В 3-х т. СПб: Экономическая школа, 2001.**

## **СМЕРТЬ СТУДЕНТАМ<sup>1</sup>**

**Саватюгин Алексей Львович**

**генеральный директор индексного агентства**

**«РТС – Интерфакс»**

Вышедшая на днях трехтомная «История экономического анализа» Йозефа Алоиза Шумпетера – наглядное свидетельство неисчерпаемости человеческого терпения и трудолюбия.

В 27 лет Шумпетер написал очерк развития экономической теории, который по содержательности и оригинальности стоит многих наших профессорских учебников. Но автор не был удовлетворен результатом и даже не разрешил перевести эту работу с его родного немецкого на английский язык. Спустя четверть века он решил несколько переработать, расширить и углубить материал. Он потратил на это 10 лет, но так и не успел завершить свой труд. Разбирала огромный архив и редактировала рукопись его преданная ученица и супруга Элизабет Буди Шумпетер. Но и ей не было суждено увидеть издание этой книги. Работу доделывали несколько профессоров из Гарварда, которым пришлось разбирать архаичную немецкую стенографию. В итоге получился гигантский труд, охватывающий интеллектуальную историю Запада от Платона до середины XX в. с упоминанием около 1200 персонажей.

Редакторы, издатели и переводчики, взявшиеся за русское издание книги, вынуждены были проделать не менее трудоемкую работу. Эта история растянулась на 13 лет и благополучно завершилась на прошлой неделе фуршетом в Высшей школе экономики. Чтобы достичь желаемого результата, пришлось объединить усилия Фонда Сороса, трех российских экономических вузов, шести переводчиков и идеолога этой многолетней битвы за просвещение народа – члена-корреспондента РАН Владимира Автономова.

В итоге получилось, наверное, самое толстое российское издание 2001 г. по экономике.

Теперь предстоит не менее трудная задача – донести книгу до потенциальных читателей: студентов, преподавателей, экономистов, предпринимателей. А этот период может затянуться на еще более долгий срок – эта книга отличается от стандартных учебников по истории не только широтой охвата материала, но и необычным авторским подходом – нестандартным, оригинальным, смелым.

Йозеф Алоиз Шумпетер прожил, видимо, самую насыщенную и бурную жизнь из всех великих экономистов. Он был юристом, экономистом, министром, банкиром, редактором и преподавателем. Он работал в Черновцах и Каире, в Австро-Венгрии, Германии и США. Он создал современную теорию предпринимательства, теорию экономического развития, теорию денег, кредита и деловых циклов. Он восхищался капитализмом, социализмом и средневековой схоластикой. Он критиковал капитализм, социализм и Адама Смита. Он владел английским, немецким, французским,

---

<sup>1</sup> Опубликовано в газете «Ведомости» от 19 декабря 2001 г. Публикуется с любезного согласия автора.

итальянским, латинским и древнегреческим языками. Также он прекрасно разбирался в математике, статистике, социологии и истории. А еще у него не было учеников, потому что ученик должен превзойти своего учителя, но никто сделать этого так и не смог. Впрочем, студент Шумпетера по Гарвардскому университету Пол Самуэльсон получил в 1970 г. Нобелевскую премию по экономике и написал знаменитейший учебник, выдержавший только в России шесть изданий. Теперь к 900-страничной самуэльсоновской «Экономике» добавилась 1700-страничная шумпетеровская «История». Лучший подарок к сессии!

## Исследовательские проекты

**ИР** Мы знакомим вас с двумя проектами из новой программы Московского общественного научного фонда «Межрегиональные исследования в общественных науках», в рамках которой создано восемь Межрегиональных институтов общественных наук (МИОНов) ([www.monf.ru/mion](http://www.monf.ru/mion))<sup>1</sup>. Первый проект – «Социально-экономическая зависимость населения в период реформ». Автор – *Е.С.Балабанова* (Нижний Новгород). Второй проект – «Культурные особенности экономического трансграничного взаимодействия: региональные аспекты». Авторы – *Л.Бляхер* (Хабаровск), *Ю.Зеликова* и *Э.Панях* (Санкт-Петербург).

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В ПЕРИОД РЕФОРМ

**Балабанова Евгения Сергеевна**

**к.с.н., Нижегородский государственный университет**

Email: [balhome@unn.ac.ru](mailto:balhome@unn.ac.ru)

**Постановка проблемы.** Условия трансформирующегося общества, каковым сегодня является Россия, предполагают расширение сферы индивидуальной свободы человека, пропорциональное расширению его сферы ответственности. Российское общество стало более свободным, но при этом перестали быть гарантированными такие блага, как доход, занятость, многие ранее бесплатные социальные услуги. Отчасти это диктуется самой логикой рыночных преобразований, отчасти самоустранением государства из сферы обеспечения социально-экономических прав граждан.

**Предметом исследования** является социально-экономическая зависимость как феномен сознания и экономическое поведение населения современной России. Социально-экономическая зависимость определяется как состояние низкоресурсного субъекта, не способного самостоятельно обеспечить себя средствами к существованию, которому сознательно оказывается помощь со стороны субъекта, обладающего ресурсами. Зависимость может выступать как *реальное экономическое поведение* (жизнь у кого-либо на содержании либо доступность *лишь одного* источника средств к существованию). Она также может быть *феноменом сознания* – неспособностью и нежеланием людей пользоваться предоставленной им свободой, готовностью отказаться от нее в обмен на гарантированные *блага*.

Социально-экономическая зависимость – неизбежное явление в отношении таких слаборесурсных групп, как дети, пожилые, люди с ограниченными возможностями. Однако парадоксальным явлением современной России являются массовые зависимые установки и экономические стратегии *трудоспособного населения*, которое и является объектом исследования.

---

<sup>1</sup> При поддержке Московского общественного научного фонда, Министерства образования Российской Федерации, Института перспективных российских исследований им. Кеннана (США) за счет средств, предоставленных Корпорацией Карнеги в Нью-Йорке (США) и Фонда Джона Д. и Кэтрин Т. Макатуров.

**Проблема исследования** заключается в институциональном несоответствии структурных экономических преобразований в стране и изменений в сознании, с одной стороны, и экономическом поведении массовых групп населения в плоскости «свобода / зависимость», с другой.

Проблема социально-экономической зависимости является многоуровневой. Она может рассматриваться на индивидуальном уровне (например, межличностные отношения кормильцев и иждивенцев в рамках семьи); на уровне больших социальных групп (слои в социальной структуре); наконец, как феномен национального характера. Настоящий проект предполагает рассмотрение социально-экономической зависимости на мезоуровне, то есть как поведенческий феномен и установка массовых групп населения.

**Целью исследования** является выявление эвристического потенциала категории социально-экономической зависимости при объяснении трансформационных процессов в России.

**Задачи исследования:**

- 1) теоретическая разработка социально-экономической зависимости как социологической категории и систематизация социальных теорий, с помощью которых может быть объяснен феномен зависимости;
- 2) разработка методологических подходов к выявлению и анализу феномена зависимости в эмпирических социологических исследованиях;
- 3) эмпирический анализ феномена зависимости, его динамики в российском обществе последних лет и построение типологии социально-экономических стратегий населения в разрезе зависимость / независимость.

**Методология исследования**

1. В теоретической части автор опирается на полипарадигмальный подход, что предполагает рассмотрение различных теоретических объяснений социально-экономической зависимости. Производится теоретическая типологизация феномена зависимости с ее последующей проверкой на эмпирическом материале.
2. Методологическая задача осуществляется путем преобразования концептуальной модели социально-экономической зависимости в систему переменных, выработки индикаторов и способов измерения социально-экономической зависимости.
3. Эмпирическая задача исследования выполняется путем вторичного анализа эмпирических данных из следующих источников:
  - результаты исследований заявителя, выполненных в 1996-2000 гг. при финансовой поддержке МОНФ и Института «Открытое общество» (Фонд Сороса). Данные были собраны путем качественной и количественной методологий и представляют собой результаты массовых анкетных опросов и углубленных интервью;
  - результаты опроса населения Нижегородской области 1999 г., проведенного по репрезентативной выборке.

## КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ТРАНСГРАНИЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ (на примере Хабаровска и Санкт-Петербурга)

### Руководитель проекта:

**Л. Е. Бляхер**, д.ф.н., зав. кафедрой философии и культурологии, профессор,  
Хабаровский государственный технический университет.  
Email: [Leonid@evm.khstu.ru](mailto:Leonid@evm.khstu.ru)

### Участники проекта:

**Ю. Зеликова**, к.с.н., Европейский университет в Санкт-Петербурге.  
Email: [Juliazelikova@hotmail.com](mailto:Juliazelikova@hotmail.com)

**Э. Панях**, МА, Европейский университет в Санкт-Петербурге.  
Email: [Ella@eu.spb.ru](mailto:Ella@eu.spb.ru)

**Срок реализации проекта – осень 2002 г.**

**Постановка проблемы.** Трансформация российского общества и процесс глобализации мировой экономики создают новые условия для российских приграничных регионов. Экономика России перестает быть самодостаточной и замкнутой, а становится компактной и открытой. Настоящий проект посвящен выявлению устойчивых региональных особенностей экономической культуры, детерминированных приграничным характером экономического и культурного взаимодействия.

Распад советского социокультурного пространства, произошедший в 1990-е гг. XX века, открыл взгляду исследователя множество структур, которые в советский период оставались невидимыми. Именно эти структуры (региональные политические элиты, устойчивые этноконфессиональные особенности, экономические связи, субкультурные стереотипы и т.д.) сегодня определяют становление нового постсоветского пространства.

**Целью предполагаемого исследования** является изучение факторов, определяющих характер экономического взаимодействия приграничных российских регионов с сопредельными странами. От этого взаимодействия во многом зависит реальная конфигурация регионального социокультурного пространства. Именно поэтому, с нашей точки зрения, они представляют исследовательский интерес.

Российские приграничные регионы отличаются друг от друга и экономическим развитием, и уровнем социальных отношений, и историческими традициями. Огромная протяженность российской границы опосредует взаимодействие таких разных регионов России со странами, которые также отличаются друг от друга и в культурном, и в социально-экономическом отношении. Кроме того, процессы, влияющие на характер приграничных взаимодействий, особенно на региональном уровне, зачастую *не имеют легальной презентации* и протекают на доинституциональном уровне.

В предполагаемом исследовании будет осуществлен анализ трансграничного диалога в двух различных регионах страны, которые мы считаем представителями двух полярных типов российских приграничных регионов, – в Санкт-Петербурге и Хабаровском крае:

- Санкт-Петербург, регион со значительным историческим прошлым, опытом межкультурной коммуникации и самосознанием «второй столицы» России, граничит с Финляндией – европейской страной, являющейся частью западного мира;

- Хабаровский край, регион с сильными миграционными тенденциями, самосознанием «осваиваемой территории» и незначительным «досоветским» прошлым, граничит с Китаем и испытывает миграционное давление со стороны более бедного и менее вестернизированного соседа.

**Задача** данного исследования – проследить особенности межкультурной коммуникации в сфере *экономической культуры* на двух уровнях: на уровне региональной российской культуры (дальневосточный и петербургский варианты) и на уровне культуры стран, с которыми осуществляется взаимодействие. И в первом, и во втором случае нас интересуют, прежде всего, культурные образцы, связанные с границей и образом «другого» на сопредельной территории. Решение этой задачи подразумевает:

- анализ наиболее устойчивых форм экономического взаимодействия, связанных с близостью границы;
- изучение «образа другого» (русского в глазах китайца и финна, финна и китайца в глазах жителя сопредельной территории России), сформировавшегося в приграничных регионах, и отличие этого образа от официальной трактовки;
- анализ различий в базовых экономических стратегиях агентов, живущих по разные стороны границы, и форм их согласования;
- описание устойчивых социально-психологических и культурных стереотипов жителей приграничных регионов, связанных со страной-соседом, и их влияние на социальную и культурную ситуацию в регионе в целом.

## Учебные программы

*VR* Мы постепенно начинаем размещать программы западных коллег. В дальнейшем мы познакомим вас с программами курсов по экономической социологии таких известных авторов, как М.Грановеттер, П.Димаджио, В.Зелизер, Х.Уайт и многих других. А сейчас мы предлагаем программу курса Дэвида Старка «Экономическая трансформация в Восточной Европе», который читается им в Школе международных отношений Колумбийского университета. Мы уже публиковали работу Д.Старка о гетерархии и ее перевод (см. Том 1, № 2, 2000 и Том 2, № 2, 2001).

### **ECONOMIC TRANSFORMATION IN EASTERN EUROPE**

**David Stark**

**School of International and Public Affairs, Columbia University**

Email: [dcs36@columbia.edu](mailto:dcs36@columbia.edu)

[http://www.columbia.edu/itc/sipa/U8150/NBA\\_583\\_Syllabus.html](http://www.columbia.edu/itc/sipa/U8150/NBA_583_Syllabus.html)

### **Spring 2002**

#### **Course description**

Can the transformation of property regimes and the extension of citizenship rights be achieved simultaneously? The simultaneous emergence of newly propertied classes and newly enfranchised subordinate groups poses the central postsocialist problem of how to restructure economies when those who perceive their interests to be threatened by economic change have the capacity to block the implementation and consolidation of reforms. This is the postsocialist challenge examined in this course. Although the course focuses on recent changes in Hungary, Poland, Russia and the Czech Republic, its content should yield insights for students interested in problems of democratization and economic change in Latin America, East Asia, and South Africa.

To understand the pressures for and against fundamental economic restructuring, the first part of the course elaborates a set of concepts (shortage, soft-budget constraints, redistributive bureaucracy, etc.) for analyzing the basic institutions of the socialist economy. Patterns of investment, enterprise decision-making, labor markets, and the reward and allocation of labor will be examined from a comparative institutional perspective in which the specificity of capitalist and socialist institutions are revealed by their mutual contrast. The fundamental prescriptions for restructuring these institutions are also critically examined.

The second part of the course examines the diverse paths of institution building in four postsocialist economies. In analyzing the «fall of communism», we observe that differences in how the pieces fell apart have important consequences for how economic and political institutions are reconstructed in the current period. Each of the subsections of this part of the course address a specific theme through a particular country focus. By examining problems of markets and hierarchies, property rights, and organizational change in another socio-economic context, the student should gain insights and analytic skills of general applicability.

The final part of the course will be organized around the research interests of the seminar participants focussing especially on problems in the contemporary period. Themes might include: legal frameworks, the changing politics of accounting, new institutions of capital

markets, labor and social issues, the role of international monetary institutions, employment restructuring, entrepreneurship, new patterns of stratification, and the environment.

### Requirements

Informed participation in each weekly seminar is expected of every student in the course. Short papers (c. 2 pages) on the readings should be handed in by noon on the day of the seminar meeting. A take-home midterm and a final paper are required. The topic and the format of the final paper are your choice, in consultation with the instructor. Our mutual goal is to find a topic and means of presentation that best meets your needs.

### Readings

Books are available at Labyrinth Books, 112th Street between Amsterdam and Broadway. Copies of readings (all of the required and many of the recommended) are available in the Library of the Harriman Institute, 12th floor, International Affairs Building.

Note: an asterisk (\*) indicates required readings. The others articles and links are recommended or background materials.

## Part I

### Jan. 20 Introduction to the course

### Jan. 27 The «Revolutions» of 1989

\* Timothy Garton Ash, *The Magic Lantern: The Revolutions of 1989 as Witnessed in Warsaw, Prague, Berlin and Budapest*.

<http://sunsite.mff.cuni.cz/czechrep/history/revolution>

[Conversation with Timothy Garton Ash](#), Institute of International Studies, University of California, Berkeley.

<http://globetrotter.berkeley.edu/Elberg/GartonAsh/gartonash0.html>

László Bruszt and David Stark, «Remaking the Political Field in Hungary: From the Politics of Confrontation to the Politics of Competition», in: Ivo Banac (ed.) *Eastern Europe in Revolution*, Ithaca: Cornell University Press, 1992. P. 13-55.

Andras Sajo, [Round Tables in Hungary](#), Working Paper Number 2, August 1991, [Center for the Study of Constitutionalism in Eastern Europe](#).

<http://www.law.uchicago.edu/Publications/index.html>

<http://www.law.uchicago.edu/Publications/CSCEE>

Wiktor Osiatynski, [The Round Table Negotiations in Poland](#), Working Paper Number 1, August 1991). <http://www.law.uchicago.edu/Publications/index.html>

### Feb. 3 The Socialist Economy: Shortage, Soft-Budget Constraints, Second Economy

\* Janos Kornai, *Contradictions and Dilemmas: Studies on the Socialist Economy and Society*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1986. P. 6-61.

\* David Stark, Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism, *Sociological Forum* (1989). Vol. 4, No. 4. P. 637-664.

Janos Kornai, The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes and Reality, in: Victor Nee and David Stark (eds.) *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*. Stanford, Calif. : Stanford University Press, 1989. P. 32-94.



Istvan Gabor, Second Economy and Socialism: The Hungarian Experience, in: Edgar Feige (ed.) *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*. Cambridge [England], N.Y.: Cambridge University Press, 1989. P. 339-360.

### **Feb. 10 Restructuring the Ruins of Communism**

\* Roman Frydman and [Andrzej Rapaczynski](#), *Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away?* Central European University Press, 1994. Chapters 3, 5, and 6.

Roman Frydman, Kenneth Murphy, and Andrzej Rapaczynski, [Capitalism with a Comrade's Face](#), *Transitions* (January 26, 1996) Vol 2, No. 2.

Is Privatization Succeeding in Central and Eastern Europe? An [Interview with Roman Frydman](#) by the Center for International Private Enterprise. <http://www.cipe.org/e18/frydman.html>

Janos Kornai, *The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System, the Example of Hungary*. N.Y.: Norton, 1990.

Peter Murell, The Transition According to Cambridge Mass, *Journal of Economic Literature* (March 1995). Vol. 33. P. 164-178.

Irena Grosfeld, Privatization in Hungary, Poland, and Czechoslovakia, *European Economy* 1991. P. 129-156.

Anthony Levitas, Rethinking Reform: Lessons for Polish Privatization, in: Vedat Milor (ed.) *Changing Political Economies: Privatization in Post-Communist and Reforming Communist States*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers, 1994. P. 99-114.

David Stark, From Plan To Market or from Plan to Clan, *East European Politics and Societies (1991)*. Vol. 4, No. 1, (chapter 2 in Stark and Bruszt, *PostSocialist Pathways*).

David Stark, Path Dependency and Privatization Strategies in East Central Europe, in: Vedat Milor (ed.), *Changing Political Economies: Privatization in Post-Communist and Reforming Communist States*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers, 1994. P. 115-146 (chapter 3 in Stark and Bruszt).

Andrew Walder, Corporate Organization and Local Government Property Rights in China, in: V.Milor (ed.) *Changing Political Economies*. P. 53-66.

*The World Bank, World Development Report 1996*. N.Y.: Oxford University Press.

[From Plan to Market: A Twenty-Eight Country Adventure: Director Alan Gelb on the World Bank's new Development Report](#), *Transition*. Vol. 7, Nos. 5-6.

## **Part II**

### **Feb. 17 Poland: Shock, Therapy**

\* Jeffrey Sachs, *Poland's Jump to the Market Economy*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1993.

[Daily Country Analysis \(The Economist Intelligence Unit\)](#)

Kazimierz Poznanski (ed.) *Stabilization and Privatization in Poland: An Economic Analysis of the Shock Therapy Program*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1993.

Peter Murrell, What is Shock Therapy? What did it Do in Poland and Russia? *Post Soviet Affairs*, (April-June 1993). Vol. 9, No. 2. P. 111-140.

Brian Pinto, et al., Transforming State Enterprises in Poland: Evidence on Adjustment by Manufacturing Firms, *Brookings Papers on Economic Activity* (1993). No. 1. P. 213-270.

Zoltan Barany, The Return of the Left in East-Central Europe, *Problems of Post-Communism* (January/February 1995). P. 41-45; Jane Curry, Elected Communists in Poland, *Problems of Post-Communism* (January/February 1995). P. 46-50.

[Leszek Balcerowicz: Socialism, Capitalism, Transformation: Review by Martin Schrenk](#), *Transition* (March- April 1996). Vol. 7, Nos. 3-4.

R. Sundström, [The IMF and the Polish Transition](#), *Working Paper 1995*: 6. Göteborg University Center for Russian and East European Studies.

[Polish Bank Joke](#).

[The Warsaw Stock Exchange](#).

### **Feb. 24 The Czech Republic: Adam Smith and Social Democracy**

\* [Mitchell Orenstein](#), *Out of the Red: Building Capitalism and Democracy in Post-Communist Europe*. Book manuscript.

<http://www.maxwell.syr.edu/maxpages/faculty/maorenst/Publications.html>

[Daily Country Analysis \(The Economist Intelligence Unit\)](#)

Peter Rutland, Thatcherism, Czech-style: Transition to Capitalism in the Czech Republic, *Telos* (Winter 1992-93). No. 94. P. 103-129.

Ivka Kalus-Bystricky and Pedro Pick, The Reform Process in Czechoslovakia and the Czech Republic: a Progress Report and the Tale of One Company, in: H. Shaughnessy (ed.) *Privatization and Economic Development in Eastern Europe and the CIS: Investment, Acquisition and Managerial Issues*. N.Y.: John Wiley, 1994. P. 47-75.

Vaclav Klaus, The Ten Commandments Revisited, *The International Economy* (September/October 1993). P. 36, 38-39, 70-72.

Vaclav Klaus, [Transition from Communism to the Free Market](#), Speech at the Heritage Foundation, October 15th (1993 or 1994?).

Paul Wilson, The End of the Velvet Revolution, *New York Review of Books* (August 13, 1992). P. 57-63.

Steven Holmes, [The Politics of Economic Reform in the Czech Republic](#), *East European Constitutional Review* (Spring 1996). Vol. 4, No. 2.

Thomas W. Hazlett, «[The Czech Miracle: Why Privatization went right in the Czech Republic](#)», [Reason Online](#), April 1995.

Jaroslav Veis, [Privatize as fast as possible: Czech Republic grows by giving away](#), The WorldPaper Online, September 1996.

[The Prague Stock Exchange](#).

### **Mar. 3 Hungary: Inter-enterprise Ownership**

\* David Stark and Laszlo Bruszt, *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge University Press, 1998. Introduction and Chaps. 4-7.

[Daily Country Analysis \(The Economist Intelligence Unit\)](#)

David Stark, Recombinant Property in East European Capitalism, in: Gernot Grabher and David Stark (eds.) *Restructuring Networks in Postsocialism*. L.: Oxford University Press, 1997. P. 35-69.

Economist Intelligence Unit, Hungary: Country Profile/Country Report [on reserve] or Hungary: Market Research Report, National Trade Data Bank, CD-ROM, Malott or comparable websites.

Eva Voszka, The Revival of Redistribution in Hungary, *Acta Oeconomica* (1994). Vol 46. P. 63-78.

[The Budapest Stock Exchange](#).

### **Mar. 10 Russia: Kremlin Kapitalizm**

\* David Woodruff, Beyond the Ruble: The Politics of Monetary Consolidation in Russia. Manuscript, Department of Political Science, MIT,

\* Federico Varese, Is Sicily the future of Russia?: Private Protection and the Rise of the Russian Mafia, *Archives of European Sociology* (1994). Vol. 35. P. 224-258.

[Daily Country Analysis \(The Economist Intelligence Unit\)](#)

Michael McFaul, Russia's 'Privatized' State as an Impediment to Democratic Consolidation. Parts I and II. *Security Dialogue* (1998). Vol. 29, No. 2, p. 191-199, and No. 3., p. 315-332.

Peter Rutland, Russia's Flawed Market Transition, *Problems of Post-Communism* (1997). Vol. 44, No. 6. P. 29-33.

Tanya Frisby, The Rise of Organized Crime in Russia: Its Roots and Social Significance, *Europe-Asia Studies* (1998). Vol. 50, No. 1. P.: 27-49.

Daniel McGrory, Civilizing the Russian Underground Economy: Requirements and Prospects for Establishing a Civil Economy in Russia, *Transnational Law and Contemporary Problems* (Spring 1995). Vol. 5. P. 65-97.

Andrei Kuznetsov, Economic Reforms in Russia: Enterprise Behavior as an Impediment to Change, *Europe-Asia Studies*. Vol. 46. P. 955-970.

Joseph Blasi, et al., *Kremlin Capitalism: Privatizing the Russian Economy*. Ithaca: Cornell University Press, 1997.

Robert Cottrell, Russia: The New Oligarchy, *New York Review of Books*, March 27, 1997.

Philip Hanson and Elizabeth Teague, The Industrialists and Russian Economic Reform / RFE/RL Research Report (May 8, 1992). Vol. 1, No. 19.

Natacha Chmatko, *Les entrepreneurs en Russie: Genèse d'un nouveau groupe social*. Paris: Centre de Sociologies de l'éducation et de la culture, Maison des Sciences de l'Homme, 1994.

Richard Rose, [Russia as an Hourglass Society: A constitution without citizens](#), *East European Constitutional Review* (Summer 1995). Vol. 4, No. 3.

[Conversation with Yegor Gaidar](#), Institute of International Studies, University of California Berkeley. <http://globetrotter.berkeley.edu/conversations/Gaidar/gaidar-con1.html>

[Conversation with Alexander Yakovlev](#), Institute of International Studies, University of California Berkeley. <http://globetrotter.berkeley.edu/Elberg/Yakovlev/yak-con0.html>

Gregory Kisunko, [Economic Crime in Russia](#), *Transition* (July-August 1996). Vol. 7, Nos. 7-8.

Gilles Alfandari and Une Lee, [Are Russian Enterprises Restructuring?](#) *Transition* (July-August 1996). Vol. 6, Nos. 7-8.

[Anders Åslund: How Russia Became a Market Economy](#), reviewed by Martin Schrenk, *Transition* (July-August 1996). Vol. 6, Nos. 7-8.

The University of Warwick Centre for Comparative Labour Studies' [Russian Research Programme](#). <http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/complabstuds/russia/russint.htm>

### **Mar. 17 Spring Break**

#### **Novels and Essays:**

##### **Post-1989**

Joe Kubert: Fax from Sarajevo. Milwaukie: Dark Horse Comics. 1996.

(check)Ivan Klima, Waiting for the Dark, Waiting for the Light. Grave Press, 1993.

Joanna Labon, ed., Balkan Blues: Writing Out of Yugoslavia. Northwestern Univ. Press, 1994.

Vladimir Arsenijevic, In the Hold

Julian Barnes, The Porcupine.

Dubravka Ugresic, The Culture of Lies.

Josip Novakovich, Salvation and other Disasters.

##### **Pre-1989**

Bohumil Hrabal, Too Loud a Solitude

Ivan Klima, My Golden Trades

Ivan Klima, Judge on Trial

Milan Kundera, The Joke

Milan Kundera, Life is Elsewhere

George Konrad, The Caseworker

George Konrad, The Loser

Jerzy Andrejewski, The Appeal

Alexander Zinoviev, The Radiant Future

Milorad Pavic, Dictionary of the Khazars

#### **News from a Novelist:**

Bruce Sterling, [Compost of Empire](#), Wired, Issue 2.04, April 1994.

Bruce Sterling, [Triumph of the Plastic People](#), Wired, Issue 3.01, January 1995.

**Videos:**

Milcho Manchevski, *Before the Rain*

[Krzysztof Kieslowski, \*Three Colors: White\*](#)

Emil Kustorica, [Time of the Gypsies](#), [When Father Was Away on Business](#)

[Andrzej Wajda, \*Man of Marble\*](#)

Kazimierz Kutz, [The Convert](#)

Jiri Menzel, *Closely Watched Trains*

Philip Kaufman, [The Unbearable Lightness of Being](#) (Novel by Milan Kundera)

A listing of [Polish Films](#)

A listing of [Czech films on video available in the U.S.](#)

Search the [Internet Movie Database](#)

**Part III. Selected Topics****Network Properties**

David Stark, *Recombinant Property in East European Capitalism*, *American Journal of Sociology* (1996). Vol. 101, No. 4. P.: 993-1027.

David Stark and Szabolcs Kemeny, *Postsocialist Portfolios: Network Strategies in the Shadow of the State*. Unpublished manuscript.

[Gernot Grabher](#) and David Stark, [Organizing Diversity: Evolutionary Theory, Network Analysis, and Postsocialism](#), in: Grabher and Stark (eds.) *Restructuring Networks in Postsocialism: Legacies, Linkages, and Localities*. L.: Oxford University Press, 1997. P. 1-32

David Stark and Laszlo Bruszt, [Network Properties of Assets and Liabilities: Patterns of Inter-Enterprise Ownership in the Postsocialist Transformations](#), in: Robert Delorme (ed.) *A l'Est du nouveau: Institutions et transformation en Europe centrale et orientale*. Paris: L'Harmattan, in press. Forthcoming in Italian in *Stato e Mercato* and in Hungarian in *Kozgazdasagi Szemle*.

Gerald McDermott, *Renegotiating the Ties that Bind: The Limits of Privatization in the Czech Republic*, in: Grabher and Stark (eds.) *Restructuring Networks*. P. 70-106.

Judith Sedaitis, *Network Dynamics of New Firm Formation: Developing Russian Commodity Markets*, in: Grabher and Stark (eds.) *Restructuring Networks*. P. 137-157.

Barry Ickes and Randi Ryterman, *From Enterprise to Firm: Notes for a Theory of the Firm in Transition*, in: Robert Campbell (ed.) *The Postcommunist Economic Transformation*, Boulder: Westview Press, 1995. P. 83-104.

Barry Ickes, Randi Ryterman, and Stoyan Tenev, «On Your Marx, Get Set, Go: The Role of Competition in Enterprise Adjustment». Manuscript, The World Bank.

**Financial-Industrial Groups in Russia**

Juliet Johnson, *Understanding Russia's Emerging Financial-Industrial Groups*, *Post-Soviet Affairs* (November 1997). Vol. 13, No. 4.

Gary Shenk, Financial-Industrial Conglomeration and Effective Corporate Management in Transition Economies: A Case Study of the Russian Automotive Industry. Unpublished manuscript, The Wharton School.

Eun Mee Kim, *Big Business, Strong State: Collusion and Conflict in South Korean Development, 1960-1990*. N.Y.: State University of New York Press, 1997.

Mark Granovetter, Business Groups, in: Neil Smelser and Richard Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 453-375.

### **Elites and Stratification**

Gil Eyal, Ivan Szelenyi, and Elanor Townsley, *Making Capitalism Without Capitalist: Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe*. Book manuscript.

Jozsef Borocz and Akos Rona-Tas, Small lead forward: Emergence of New Economic Elites, *Theory and Society*. Vol. 5, No. 24. P. 751-81.

Theodore Gerber and Michael Hout, More Shock than Therapy: Market Transition, Employment, and Income in Russia, 1991-1995, *American Journal of Sociology* (1998). Vol. 104, No. 1. P. 1-50.

Mitchell Orenstein and Raj Desai, State Power and Interest Group Formation: The Business Lobby in the Czech Republic, *Problems of Post-Communism* (November-December 1997). Vol. 44, No. 6. P. 43-52.

Olga Kryshstanovskaya and Stephen White, From Soviet Nomenklatur to Russia Elite, *Europe-Asia Studies* (1996). Vol. 48, No. 5. P. 711-733.

Ed Clark and Anna Soulsby, The Re-formation of the Managerial Elite in the Czech Republic. *Europe-Asia Studies* (1996). Vol. 48, No.2. P. 285-303.

Barnabas Gero and Balazs Vedres, Interlocking Comrades / Eleventh International Conference of Europeanists, Baltimore, February 1998.

### **Vouchers and Investment Funds**

\* John C. Coffee, Jr., Investment Privatization Funds: The Czech Experience, in: Roman Frydman, Cheryl Gray, and Andrzej Rapaczynski (eds.) *Corporate Governance in Central Europe and Russia*. Vol. I: Banks, Funds, and Foreign Investors. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 111-186.

\* Karla Brom and Mitchell Orenstein, The Privatized Sector in the Czech Republic: Government and Bank Control in a Transitional Economy, *Europe Asia Studies* (1994). Vol. 46, No. 6. P. 893-928.

Bozidar Djelic and Natalia Tsukanova, Voucher Auctions: A Crucial Step Toward Privatization / RFE/RL Research Report (July 1993). Vol. 2. No. 30, 23.

Roman Frydman, Katharina Pistor, and Andrzej Rapaczynski, Investing in Insider-Dominated Firms: A Study of Russian Voucher Privatization Funds, in: Frydman, Gray, and Rapaczynski, (eds.) *Corporate Governance in Central Europe and Russia*. Vol. I: Banks, Funds, and Foreign Investors. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 187-241.

Saul Estrin and Robert Stone, [A Taxonomy of Mass Privatization](#), [Transition](#) (November-December 1996). Vol. 7, Nos. 11-12.

Jan Hanousek and Eugene A. Kroch, [A Model of Learning in Sequential Bidding: Voucher Privatization in the Czech Republic: Wave I / EAST Newsletter, Spring 1995](#)

### **Foreign Investment**

\* Matthew Piasecki, Looking for Fresh Investment Opportunities in Central Europe and Russia: A Path Finding Guide, in: H. Shaughnessy (ed.) *Privatization and Economic Development in Eastern Europe and the CIS: Investment, Acquisition and Managerial Issues*. N.Y.: John Wiley, 1994. P. 29-46.

\* Bruce Kogut, Direct Investment, Experimentation and Corporate Governance in Transition Economies, in: Frydman, Gray, and Rapaczynski (eds.) *Corporate Governance in Central Europe and Russia*. Vol. I: Banks, Funds, and Foreign Investors. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 293-332.

\* Tina M. Rinehart, Forming a High Technology Joint Venture in Hungary, *Computer and High Technology Law Journal* (1995). Vol 11. P. 287-318.

Gabor Hunya, Foreign Direct Investment and its Effects in the Czech Republic, Hungary, and Poland, *Vienna Institute for Comparative Economic Studies* (June 1997), Reprint Series, No. 169.

Hans-Peter Lankes and A.J. Venables, Foreign Direct Investment in Economic Transition: The Changing Patterns of Investments, *Economics of Transition* (1996). Vol. 4, No. 2. P. 331-347.

Cheryl Gray and William Jarosz, Law the the Regulation of Foreign Direct Investment: The Experience from Central and Eastern Europe, *Columbia Journal of Transnational Law* (1995). Vol. 33. P. 1-40.

Sergio Salani and Jerry Sloan, An Overview of Legal and Financing Aspects for Doing Business in Hungary, Poland, and the Czech Republic, *Temple International and Comparative Law Journal* (1995). Vol. 9. P. 27-54.

Karoly Okolicsanyi, Tunggram: A Case Study / RFE/RL Research Report (April 24, 1992). Vol. 1, No. 17.

Karoly Okolicsanyi, Hungary: A Car Is Born / RFE/RL Research Report (May 8, 1998). Vol. 1, No. 19.

Barry Newman, Aid to Poland Show How Promised Billions Shrink Upon Delivery, *Wall Street Journal Europe*. February 23, 1994.

### **Banks as Owners, Banks as Creditors**

\* Peter Dittus and Stephen Prowse, Corporate Control in Central Europe and Russia: Should Banks Own Shares?, in: Frydman, Gray, and Rapaczynski (eds.) *Corporate Governance in Central Europe and Russia*. Vol. I: Banks, Funds, and Foreign Investors. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 20-67.

\* Herbert L. Baer and Cheryl W. Gray, Debt as a Control Device in Transitional Economies: the Experiences of Hungary and Poland, in: Frydman, Gray, and Rapaczynski, (eds.) *Corporate Governance in Central Europe and Russia*. Vol. I: Banks, Funds, and Foreign Investors. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 68-110.

\* Kalman Mizsei, Lessons from Bad Loan Management in the East Central European Economic Transition for the Second Wave Reform Countries, in: Jacek Rostowski (ed.), *Banking Reform in Central Europe and the Former Soviet Union*. Budapest: Central European University Press, 1995. P. 58-83.

Juliet Ellen Johnson, The Russian Banking System: Institutional Responses to the Market Transition, *Europe Asia Studies* (1994). Vol. 46, No. 6. P. 971-995.

Roy Smith and Ingo Walter, Bank-Industry Linkages: Models for Eastern European Economic Restructuring, in: Donald E. Fair and Robert J. Raymond (eds.) *The New Europe: Evolving Economic and Financial Systems in East and West*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1993.

Cheryl W. Gray and Arnold Holle, [Bank-Led Restructuring in Poland: Its Impact on Enterprises, Transition](#) (1996). Nos. 9-10.

[Banking Turbulence in the Czech Republic and the "Bad Boys" from Motoinvest, Transition](#) (1996). Nos. 9-10.

Alex Fleming and Samuel Talley, [Latvian Banking Crisis: Stakes and Mistakes, Transition](#) (1996). Nos. 3-4.

### **Capital Markets and Securities Exchanges**

Gerhard Pohl, et al., Creating Capital Markets in Central and Eastern Europe, World Bank Technical Paper, No. 295, 1995.

J. Robert Brown, Order from Disorder: The Development of the Russian Securities Markets, *University of Pennsylvania Journal of International Business Law* (1994). Vol. 15. P. 509-558.

### **Bankruptcy**

Kalman Mizsei, *Bankruptcy and the Post-Communist Economies of East Central Europe*. N.Y.: Institute for East West Studies, 1993.

P. Aghion, O. Hart, and J. Moore, The Economics of Bankruptcy Reform, L.: Centre for Economic Performance, Discussion Paper no. 93, August 1992.

Cheryl Gray and Arnold Holle, Bank-led Restructuring in Poland: Bankruptcy and its alternatives, *Economics of Transition* (May 1997). Vol. 5, No. 1. P. 25-44.

Filip Korinek, [The Privatization: Insolvencies/Bankruptcies Market in the Czech Republic](#), May 1994.

### **Ethnic Nationalism**

\* Mark Danner, America and the Bosnia Genocide, *New York Review of Books*, November 27, 1997; The US and the Yugoslav Catastrophe, *NYRB*, December 4, 1997; Clinton, the UN, and the Bosnian Disaster, *NYRB*, December 20, 1997; Bosnia: the Turning Point, *NYRB*, February 5, 1998.

[Misha Glenny, The Fall of Yugoslavia](#), N.Y.: Penguin, 1992.

Rogers Brubaker, Nationhood and the National Question in the Soviet Union and post-Soviet Eurasia: An Institutionalist Account, *Theory and Society* (1994). Vol. 23. P. 47-78.

Misha Glenny, Yugoslavia: The Great Fall, *New York Review of Books*, March 23, 1995.



Misha Glenny, "[The Former Yugoslav Republic of Macedonia: The Next Bosnia?](#)", *Emphasis*, Vol. 1, No. 1.

Rogers Brubaker, *Nationalism Reframed: Nationhood and the National Question in the New Europe*. N.Y.: Cambridge University Press, 1996.

Robert Hayden, «The Bosnian Debacle» and «The Partition of Bosnia and Herzegovina, 1990- 93» / Research Reports, National Council for Soviet and East European Research, 1993.

Jill Irvine, Ultrationalist Ideology and State-Building in Croatia, 1990-96, *Problems of Post-Communism* (July/August 1997). Vol. 44, No. 4. P. 30-43.

Eric D. Gordy, Investigating the Destruction of Alternatives: Everyday Life in Belgrade, *Problems of Post-Communism* (July/August 1997). Vol. 44, No. 4. P. 12-21.

Marko Zivkovic, Stories Serbs Tell Themselves: Discourses on Identity and Destiny in Serbia since the Mid-1980s, *Problems of Post-Communism*, (July/August 1997). Vol. 44, No. 4. P. 22-29.

Timothy Garton Ash, In the Serbian Soup, *NYRB*, April 24, 1997.

E. A. Hammel, [Backward through the Looking Glass: the Yugoslav Labyrinth in Perspective.](#)

[The Bosnian Virtual Fieldtrip](#)

[Ethnic Map of Eastern Europe](#)

### **Flexible Specialization**

[Charles Sabel](#) and Jane Prokop, Stabilization through Reorganization: Some Preliminary Implications of Russia's Entry into World Markets in the Age of Discursive Quality Standards, in: Frydman, Gray, and A.Rapaczynski (eds.), *Corporate Governance in Central Europe and Russia*. Vol. II: Insiders and the State. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 151-191.

David Stark, [Heterarchy: Asset Ambiguity, Organizational Innovation, and the Postsocialist Firm](#)", in: Paul DiMaggio, *The Future of the Firm: The Social Organization of Enterprise*. Princeton: Princeton University Press, forthcoming.

### **Trust, Distrust, and Confidence Games**

Katherine Verdery, Faith, Hope, and Caritas in the Land of the Pyramids, Romania, 1990-94, in: K.Verdery, *What Was Socialism, and What Comes Next?* Princeton: Princeton University Press, 1996. P. 168-203.

Szaboles Kemeny, Flexibility and Trust in the Hungarian Transformation, *Acta Oeconomica*, forthcoming.

Fabian Schmidt, [Albanian Government Cracks Down On Opposition After Demonstrations Against Pyramid Schemes](#), [OMRI Analytical Briefs](#), 24 January 1997, Vol. 1, No. 531.

Fabian Schmidt , [Can The Albanian Government Resolve The Pyramid Crisis?](#) [OMRI Analytical Briefs](#), 3 February 1997, Vol. 1, No. 538.

Lindsay Percival, [Albania: Pyramid Schemes Common Across Eastern Europe](#), [Radio Free Europe/Radio Liberty](#).

**Accounting, Law, and Corporate Governance**

OECD, *Accounting Reform in Central Eastern Europe*. Paris, 1991.

Bernard Black, Reinier Kraakman, and Jonathan Hay, Corporate Law from Scratch, in: Frydman, Gray, and Rapaczynski (eds.) *Corporate Governance in Central Europe and Russia*. Vol. II: Insiders and the State. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 245-302.

Katherine Hendley, Legal Development and Privatization in Russia: a Case Study, *Soviet Economy* (1992). Vol. 8

Kathryn Hendley, Barry Ickes, Peter Murrell, and Randi Ryterman, Observations on the Use of Law by Russian Enterprises, *Post-Soviet Affairs* (January-March 1997). Vol. 13, No. 1. P. 19-41.

Robert Cooter, Organization as Property: Economic Analysis of Property Law Applied to Privatization, in: Christopher Clague and Gordon C. Rausser (eds.) *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Oxford: Blackwell, 1992.

Lawrence Brainard, Reform in Eastern Europe: Creating a Capital Market, *Economic Review of the Federal Reserve Bank of Kansas City* (January/February 1991). P. 49-58.

William Philbrick, The Task of Regulating Investment Funds in the Formerly Centrally Planned Economies, *Emory International Law Review* (1994). Vol. 8. P. 539-577.

Carolyn Brzezinski, Competition and Antitrust Law in Central Europe, *Michigan Journal of International Law* (Summer 1994). Vol. 15. P. 1129-1178.

Andrei Baev, Is there a Niche for the State in Corporate Governance? Securitization of State-Owned Enterprises and New Forms of State Ownership, *Houston Journal of International Law* (Fall 1995). Vol. 18. P. 1-57.

**Labor and Social Issues**

Julia Szalai, Some Aspects of the Changing Situation of Women in Hungary, *Signs* (1991). Vol. 17. No. 1. P. 152-170.

Michal Sewerynski, Trade Unions in the Post-Communist Countries: Regulations, Problems, and Prospects, *Comparative Labor Law Journal* (1995). Vol. 16. P. 177-229.

Laszlo Neumann, Labour Conflicts in Privatization, *Acta Oeconomica* (1991). Vol. 43, No. 3-4, P. 315-330.

Istvan Gabor, Internal vs. Occupational Labor Markets: A Neglected Dimension in Hungary's Postsocialist Transformation / Eleventh International Conference of Europeanists, Baltimore, February 1998.

Laszlo Neumann, Labour Conflicts in Privatization, *Acta Oeconomica* (1991). Vol. 43, No. 3-4. P. 315-330.

Csaba Mako and Agnes Simonyi, Inheritance, Imitation, and Genuine Solutions: Institution Building in Hungarian Labour Relations, *Europe-Asia Studies* (1997). Vol. 49, No. 2. P. 221-243.

John S. Earle and Saul Estrin, Employee Ownership in Transition, in: Frydman, Gray, and Rapaczynski (eds.) *Corporate Governance in Central Europe and Russia*. Vol. II: Insiders and the State. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 1-61.

Vladimir Gimpelson, Changing Work Attitudes in Russia's new Private Sector / RFE/RL Research Report (February 1993). Vol. 2, No. 6, 5.

Nanette Funk and Magda Mueller (eds.) *Gender Politics and Post-communism: Reflections from Eastern Europe*. L.: Routledge, 1993.

Kim Lane Scheppele, Women's Rights in Eastern Europe, *East European Constitutional Review* (Winter 1995). Vol. 4, No. 1.

Dominique van de Walle, Common Pitfalls in Measuring Welfare during Transition, *Transition* (1996). Vol. 7, Nos. 7-8.

James Millar and Sharon Wolchik (eds.) *The Social Legacy of Communism*. Cambridge University Press, 1994.

Leslie Holmes, New Forms of Criminality in Post-Communism / Conference on the Social Bases of Liberalization sponsored by the Social Science Research Council, Warsaw, September 1994.

Kim Lane Scheppele, [Women's Rights in Eastern Europe](#), *East European Constitutional Review* (Winter 1995). Vol. 4, No. 1.

Evgeni Tanchev, [Parliamentarism Rationalized: Why classical Western models of rule by assembly fail to meet the needs of the emerging democracies](#), *East European Constitutional Review* (Winter 1993). Vol 2., No. 1.

Dominique van de Walle, [Common Pitfalls in Measuring Welfare during Transition, Transition](#) (1996). Vol. 7, Nos. 7-8.

László Csaba, [Privatization and Social Acceptance-The Flip Side](#), *Transition* (May-June 1996). Vol. 7, Nos. 5-6.

Brian Pinto and Uma Ramakrishnan, [Wage Convergence to Western Levels: How Soon?](#) *Transition* (January-February 1996). Vol. 7, Nos. 1-2.

Milan Vodopivec, [Accelerating Labor Market Changes in Slovenia - Overall Lessons](#), *Transition* (January-February 1996). Vol. 7, Nos. 1-2.

[RFL/RE Report on Backwage Problems in Russia](#)

[Russian Research Programme at the University Wawick under the direction of Simon Clark](#)

### **Political Parties, Public Opinion**

Laszlo Bruszt, Transformative Politics: Social Costs and Social Peace in East Central Europe, *East European Politics and Societies* (Winter 1992). Vol. 6, No. 1. P. 55-72.

Claus Offe, Capitalism and Democratic Design?, *Social Research* (Winter 1991). Vol. 58, No. 4. P. 865-892.

Ellen Comisso, Political Coalitions, Economic Choices, *Journal of International Affairs* (1991). Vol. 45, No. 1. P. 1-29.

Adam Przeworski, *Democracy and the Market*. Cambridge University Press, 1991.

Herbert Kitschelt, The Formation of Party Systems in East Central Europe, *Politics and Society* (March 1992). Vol. 20, No. 1. P. 7-50.

Herbert Kitschelt, Emerging Structure of Political Representation in Eastern Europe / Conference on the Social and Political Bases of Economic Liberalization." Warsaw, September 1994.

Herbert Kitschelt, Patterns of Competition in East Central European Party Systems / Annual meetings of the American Political Science Association, Chicago, 1995.

Herbert Kitschelt, Post-Communist Democracies: Do Party Systems Help or Hinder Democratic Consolidation? / Conference on Democracy, Markets, and Civil Societies in Post-1989 East Central Europe. Center for European Studies, Harvard, May 1996.

Valerie Bunce, The Return of the Left and the future of democracy in Central and Eastern Europe / Tenth International Conference of the Council of European Studies, Chicago, March 1996.

Richard Rose, Postcommunism and the Problem of Trust, *Journal of Democracy* (July 1994). Vol. 5, No 3. P. 18-30.

Valerie Bunce, The Return of the Left and the future of democracy in Central and Eastern Europe / Tenth International Conference of the Council of European Studies, Chicago, March 1996.

### **Restoring Central Europe's Damaged Environment**

Jon Thompson, East Europe's Dark Dawn, *National Geographic* (June 1991).

Hillary French, Green Revolutions: Environmental Reconstruction in Eastern Europe and the Soviet Union, *Columbia Journal of World Business* (Spring 1991).

Randall S. Thomas, The Impact of Environmental Liabilities on Privatization in Central and Eastern Europe: A Case Study of Poland, *University of California-Davis Law Review* (1994). Vol. 28. P. 165-217.

John Casalino, Shaping Environmental Law and Policy of Central and Eastern Europe: The European Union's Critical Role, *Temple Environmental Law and Technology Journal* (Fall 1995).

### **Popular Culture**

Anna Szemere, Rock Culture, Politics, and Social Transition: The Case of Hungary, PhD dissertation, Department of Sociology, University of California-San Diego, 1996.

Nancy Condee and Vladimir Padunov, Pair-A-Dice Lost: The Socialist Gamble, Market Determinism, and Compulsory Postmodernism, *New Formations* 25 (1994). P. 72-94.

Judit Bodnar, Assembling the Square: Social Transformation in Public Space and the Broken Mirage of the Second Economy in Postsocialist Budapest, *Slavic Review* (1998). Vol. 57, No. 3. P. 489-515.

Maira Ratchford, Post-Glasnost Shock in the Russian Film Industry: The Euphoria is Past. Now Comes the Tough Part, *New Outlook* (Winter-Spring 1992). Vol. 3, No. 1-2. P. 102-114.

### **Small Business Development**

Istvan Gabor, Too Many, Too Small: Entrepreneurship in Hungary in Historical and Comparative Perspective, in: Gernot Grabher and David Stark (eds.) *Restructuring Networks in Postsocialism*. L.: Oxford University Press, 1997. P. 158-175.

[Simon Johnson](#), Private Business in Eastern Europe. Manuscript, Fuqua School of Business, Duke University.

Leila Webster, Private Sector Manufacturing in Eastern Europe: Some Cross-Country Comparisons, in: V.Milor, *Changing Political Economies*.

Endre Sik, From Second Economy to Informal Economy, *Journal of Public Policy* (1992). Vol. 12, No. 2. P. 153-175.

Anthony Jones and William Moskoff, *Koops: The Rebirth of Entrepreneurship in the Soviet Union*. Indiana University Press, 1991.

Конференции**СЕМИНАР****«СОЗДАНИЕ АРХИВА СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ДАННЫХ В РОССИИ:  
РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»****7 декабря 2001 г., Москва****Добрякова Мария Сергеевна****к.с.н., Московское представительство Фонда Форда**Email: [mdobryakova@fordfound.org](mailto:mdobryakova@fordfound.org)

Не так давно произошло событие, последствия которого могут оказаться весьма серьезными для российского социологического сообщества: в Москве состоялся международный семинар по вопросам создания открытого общедоступного архива социологических данных в России. Особая знаменательность этого события в том, что необходимость создания подобного архива осознавалась и прежде. Попытки продвинуться в этом направлении уже предпринимались российскими исследователями, заинтересованность проявляли также и зарубежные архивы и фонды<sup>1</sup>. Однако до сих пор эта идея не была реализована.

Данный семинар был посвящен, прежде всего, презентации проекта Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) по созданию общедоступного архива социологических данных в России (проект осуществляется при поддержке Фонда Форда). Однако затрагивалась и масса других вопросов, связанных с проблемами создания подобных архивов. В частности, российские и зарубежные коллеги рассказывали о своей работе, делились радостями и проблемами на данном поприще. Российские участники представили свои проекты, переданные в архив.

В семинаре приняли участие сотрудники российских и зарубежных университетов, академических институтов, архивов. Среди них В.Артемов (Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН), А.Горбачик (Университет Т.Шевченко, Киев), А.Крыштановский (ГУ-ВШЭ, Москва), Ю.Левада (ВЦИОМ), А.Музафаров (РОМИР), Э.Остин [Eric Ostin] (Мичиганский университет), В.Паниото (Киевский международный институт социологии), Н.Растегаева (Институт социологии РАН), А.Суринов (Госкомстат РФ), А.Табуна [Ausma Tabuna] (Латышский архив данных, Рига) Б.Хаусштайн [Brigitte Hausstein] (GESIS, Берлин), К.Шурер [Kevin Schürer] (Британский архив данных, Университет Эссекса), И.Эйновски [Irena Einowski] (Архив социальных наук, Университет Калифорнии, Беркли). И, разумеется, авторы проекта: Л.Косова, А.Пигарев, Л.Хахулина (ВЦИОМ), а также Б.Добров и Т.Юдина (Научно-исследовательский вычислительный центр МГУ).

---

<sup>1</sup> Можно упомянуть, например, исследовательский семинар по распространению и доступу к научной информации в России и Восточной Европе, организованный 15-18 августа 1997 г. в Университете Эссекса (Великобритания). Среди его участников были представители как западных архивов и родственных им организаций, так и российских. На семинаре обсуждались вопросы распространения информации и увеличения доступа к ней на Западе, сравнивались возможности доступа к данным в различных странах, подробно рассматривалась российская и восточноевропейская инфраструктура данных, технологии распространения данных и др.

После вступительного слова директора ВЦИОМ Ю.Левады **Людмила Хахулина** рассказала об общих подходах к организации общедоступного социологического архива. В частности, докладчица отметила, что идея создания архива витала в воздухе уже с середины 1980-х гг., однако только к концу 1990-х гг. созрели необходимые для этого условия. Во-первых, сейчас существует более десятка организаций, регулярно проводящих опросы общественного мнения. В результате возникают проблемы физической сохранности данных, их стандартизации и обеспечения доступа к ним. Во-вторых, масса исследований проводится на гранты благотворительных организаций, однако у исследователей нет возможности сделать полученные данные доступными более широкой аудитории – а это противоречит принципам благотворительности. В-третьих, расширился круг «потребителей» социологических данных – студентов, аспирантов, преподавателей-социологов, которые сами не имеют возможности производить достаточное количество качественных данных.

Затем **Л.Хахулина, Л.Косова, Т.Юдина** и **Б.Добров** представили проект, выполненный ВЦИОМ в сотрудничестве с НИВЦ МГУ (руководитель Т.Юдина). Оговоримся: поскольку об одном проекте рассказывали несколько людей, близкие вопросы порою затрагивались в разных выступлениях. Поэтому в данном случае представляется более уместным на время отказаться от хронологического изложения в пользу целостного описания проекта, совместив фрагменты разных выступлений.

Итак, проект имеет целью создание российского архива социологических данных, доступных для широкого круга пользователей. Проект был начат год назад, и начальный этап практически завершен. Однако потребуется еще 3-4 года на доработку и развитие определенных направлений, на то, чтобы поставить архив на ноги – с точки зрения и внутренне-рабоче-содержательной, и институционально-организационной.

К настоящему моменту выполнена следующая работа:

**1. Собраны массивы первичной информации.** Данные отбирались по принципу наибольшей востребованности исследователями и включают общероссийские исследования, сравнительные международные исследования с участием России, электоральные исследования и социологические тренды.

При этом к самим данным также предъявляются определенные требования: они должны быть в формате SPSS, должны содержать описание исследования (имя руководителя, название организации, краткое содержание исследования, ключевые слова), описание выборки, текст вопросника. Заранее оговариваются и условия доступа к информации. Вся информация подготавливается самой организацией, проводившей исследование, при этом ВЦИОМ как создатель архива проверяет эту информацию. Если данные представляют интерес для архива, но не соответствуют указанным требованиям, архив может заплатить владельцу данных за доведение данных до определенного стандарта.

**2. Разработана информационно-поисковая система.** Сотрудники ВЦИОМ составили рубрикатор, позволяющий классифицировать все данные, поступающие в архив. Группа под руководством Т.Юдиной занимается разработкой системы автоматической индексации текстов и данных.

Доступ к архиву будет осуществляться через Интернет. **Лариса Косова** подробно описала структуру сайта. На нем будет представлена информация о проекте, алфавитный перечень исследований (отдельные исследования, тренды, модули Международной программы социальных обследований [International Social Survey

Program – ISSP) с указанием названия исследования, места его проведения, количества опрошенных респондентов, типа выборки, краткого описания исследования.

Пользователям будет доступен и сам вопросник. Кроме того, если пользователя интересует какой-то конкретный вопрос, можно посмотреть, задавался ли этот вопрос в других исследованиях.

На сайте реализован поиск по ключевым словам (пользователь сможет узнать, в каких исследованиях задавались вопросы на интересующую его тему) и по тексту (поиск осуществляется в тексте вопросов и вариантов ответа в случае закрытых вопросов). Возможно более сложное задание параметров поиска при помощи логических операций «и» и «или».

Разрабатывается также английская версия сайта.

**3. Разработан правовой дизайн архива.** Подготовлены проекты документов (соглашений) о взаимодействии между владельцем данных, архивом и пользователем. В частности, архиву передается не право собственности на данные, а лишь право распоряжаться ими. При этом право распоряжения может быть полным (когда архив передает данные пользователю, не обращаясь за разрешением к владельцу) либо частичным (когда архив всякий раз запрашивает согласие владельца передать данные пользователю). Данные передаются пользователям на безвозмездной основе в академических целях. Деньги могут взиматься только за материальные носители данных, но не за сами данные.

Предполагаемая процедура работы с архивом такова. Пользователь обращается к сайту архива, находит интересующие его данные, заполняет соответствующую форму и посылает запрос в архив. Архив рассматривает заявку и в случае ее соответствия принципам работы архива высылает пользователю интересующее исследование в формате SPSS.

Авторы проекта подчеркнули, что обеспечение бесплатного доступа к данным имеет в России особое значение. С одной стороны, это вынужденная необходимость, обусловленная весьма ограниченными возможностями российского академического сообщества покупать данные. С другой же стороны, некоторая плата может оказаться, напротив, положительным моментом, стимулирующим потенциальных пользователей четко формулировать свои потребности, а не брать как можно больше данных про запас и на всякий случай.

В числе будущих задач архива – расширение базы массивов первичной информации, отработка технологических и правовых основ работы, информирование российского и зарубежного академического сообщества о своем существовании (тем самым привлечение и владельцев данных, и их пользователей), поиск источников финансирования. Есть также и задача на уровне человеческого (исследовательского) сознания: необходимо сформировать привычку исследователям, с одной стороны, не бояться давать свои данные в архив и, с другой, – обращаться к поиску уже имеющихся вторичных данных прежде, чем приниматься собирать свои. Таким образом, данный проект является по сути поиском модели такого архива<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Для наших читателей поясним, что доступ к сайту будет открыт приблизительно через четыре месяца (в апреле 2002 г.). Задержка связана с решением организационных вопросов: предполагается, что дальнейшая работа по развитию архива будет передана Независимому институту социальной политики. Архив будет иметь свой собственный сайт, и мы пока не можем указать его веб-адрес, однако заинтересованные наверняка смогут узнать о его



**Татьяна Юдина**, руководитель группы, занимавшейся в данном проекте разработкой системы автоматической индексации, рассказала также и о своем собственном проекте, тесно связанном с проектом ВЦИОМ. Ее группой, работающей на базе Научного информационно-вычислительного центра МГУ, разрабатывается Университетская информационная система «Россия» – электронная система, интегрирующая данные из различных коллекций. Работа ведется уже почти десять лет, и на настоящий момент базовые направления системы уже разработаны. Система включает коллекции в следующих областях: статистика, карта выборов, бюджетная система РФ и др. Всего система насчитывает более 400 тыс. документов, новые поступления составляют до 500 документов (или 2 Мб) в день. Осуществляется содержательная и техническая обработка ресурсов, их индексация, рубрицирование и аннотирование, возможен сквозной тематический поиск по коллекциям. Подробнее с проектом можно ознакомиться на сайте: <http://www.cir.ru><sup>3</sup>.

**Борис Добров**, также работающий в этой группе, более подробно рассказал о принципах автоматического рубрицирования в системе. Докладчик указал причины, побуждающие осуществлять рубрицирование документов автоматически, – большой объем поступлений, с одной стороны, и субъективизм экспертов, с другой. И затем представил разработанный группой рубрикатор СОФИСТ. Каждая рубрика описывается логическими условиями в терминах тезауруса.

Затем другие участники семинара представили свои коллекции, помещенные в архив ВЦИОМ.

**Александр Суринов** представлял Госкомстат России. «Для сотрудников Госкомстата», – отметил он, – «научное сообщество – пользователь одновременно самый благодарный и самый неблагодарный». Благодарный – ибо никто не обращается к данным столь активно. И неблагодарный – ибо никого больше не занимают вопросы о том, как эти данные были получены, никто кроме ученых не предъявляет к ним столько требований. Докладчик затронул проблему стандартов. По его мнению, здесь следует быть осторожными, необходимо поддерживать ситуацию, когда мнений несколько. В качестве примера он привел свою область – статистику. В ней существует деление на так называемые жесткие стандарты и мягкие стандарты. Жесткие стандарты используются в отношении данных, имеющих последствия для страны в целом, это некоторый набор обязательных показателей, подлежащих обследованию по единому стандарту. Только в случае соблюдения этих стандартов возможны, например, сравнения между странами и построение определенной политики на основе этих сравнений. Мягкие стандарты с собственным алгоритмом расчета могут использоваться внутри страны, но они не используются для сопоставления с другими странами. А.Суринов коснулся также проблемы платы за доступ к информационным ресурсам. Он считает нормальным, что статистическая информация стоит денег – деньги в данном случае компенсируют стоимость обработки и подготовки информации. Что касается возможностей сотрудничества между Госкомстатом и публичным архивом, то позицию автора можно сформулировать так: «Будем дружить, но с определенными ограничениями». Например, пока не обсуждается вопрос о предоставлении в архив первичных данных переписи населения (как прошлой 1989 г., так и будущей 2002 г.). Причина в том, что данные такого рода имеют большое социально-политическое

---

открытии на сайте Института: <http://www.socialpolicy.ru>. Прим. ред.

<sup>3</sup> См. также нашу рубрику «Профессиональные обзоры», где мы подготовили обзор данной системы, выполненный нашим постоянным обозревателем Е.Новиковой. Прим. ред.

значение (например, они используются для расчетов при определении критериев бедности), и в силу этого доступ к ним правомерен только на федеральном уровне<sup>4</sup>.

Следующий выступавший, **Александр Крыштановский**, отметил важность проекта открытого архива для российского социологического сообщества. Правда, в словах докладчика сквозили некоторые сомнения относительно его жизнеспособности. А.Крыштановский ссылаясь на собственный опыт. Примерно десять лет назад подобный проект был затеян в Институте социологии РАН. Его авторам казалось, что это произведет революцию, все наконец-то станут пользоваться качественными данными. Однако этого не произошло. Может быть, тому виной и наши установки – в качестве примера выступавший привел достаточно распространенную ситуацию при защите диссертации, когда текст диссертации слаб, но в качестве положительного момента отмечается, что «автор провел самостоятельное исследование» (и не важно, что качество его сомнительно). Т.е. проблема существования подобного архива – это прежде всего проблема этики научного сообщества. Другая проблема связана с самими данными: почти никогда не удается решить свою научную задачу с помощью чужих данных. Это возможно, видимо, только на уровне студентов и аспирантов, исследовательские организации будут пользоваться вторичными данными в гораздо меньшей степени. В связи с этим следует более активно внедрять принципы работы с архивными данными в образовательный процесс. Следовательно, имеет смысл несколько иначе взглянуть на саму концепцию архива. Надо изначально понимать, что затраты на его создание не окупятся пользователями – в том числе на уровне обращения к данным, все данные никогда не будут использоваться. При этом количество обращений отнюдь не является критерием качества, здесь другие принципы работы. Тем не менее остается фактом, что архивы – нерентабельны, и необходимо заранее думать о том, как перевести архив на государственное финансирование.

РОМИР представлял **Александр Музафаров**. Переданный в архив проект включает три блока:

- политический мониторинг (в том числе, исследования степени доверия населения Президенту, Правительству, государственным структурам РФ);

---

<sup>4</sup> Можно провести любопытное сравнение. Несколько дней спустя, на семинаре по вопросам работы УИС «Россия» Эрик Остин, директор Мичиганского архива, заметил, что наиболее открытым и дружелюбно настроенным государственным агентством по отношению к ним является Бюро переписи населения США [US Census Bureau]. Он отметил, однако, что ситуация не всегда была столь благоприятной. Напротив, в 1960-е гг. Бюро придерживалось политики, аналогичной нынешней политике российского Госкомстата. И только долгие продолжительные переговоры, обращения ученых, давление академического сообщества помогли постепенно изменить ситуацию. В целом, он подчеркнул, что подобные непростые отношения с государственными агентствами существуют во многих странах, и для получения каких-то положительных результатов необходимы действия – и время. В ответ Т.Юдина обратила внимание аудитории на то, что настоящая ситуация в отношении передачи данных Госкомстата в открытый архив – это уже большой шаг вперед по сравнению с той ситуацией, что была несколько лет назад. Так, в 1997 г. на семинаре в Эссекском университете Госкомстат отрицал всякую возможность сотрудничества с открытым архивом, в то время как сейчас, четыре года спустя, в архив уже переданы некоторые коллекции Госкомстата. Видимо, описанная Э.Остином тенденция сближения верна и для России, и остается надеяться, что с течением времени академическое сообщество получит открытый доступ ко всем необходимым данным.

- отношение к событиям социально-политической жизни России (в том числе данные исследований занятости, молодежи, семьи, проведенных в сотрудничестве с Министерством труда и социального развития РФ);
- специальные тематические исследования (например, отношение россиян к зарубежным странам, к странам СНГ, восприятие Интернета и др.).

Исследование проведено в период с октября 2000 г. по сентябрь 2001 г., оно построено на общероссийской репрезентативной выборке, включающей 62 субъекта РФ. Более подробно о проектах РОМИР можно узнать на сайте: <http://www.romir.ru>.

**Виктор Артемов** представил проект, выполненный Институтом экономики и организации промышленного производства СО РАН. В основе массива – исследование сибирской деревни, начатое Т.И.Заславской. Это лонгитюдное исследование условий жизни, повседневной жизни и бюджетов времени сибирских сел. Выборка квотная для сел и отраслей, и случайная – для респондентов в селе. Всего в выборку включено 16 сел, из них выявлено шесть типов сел в зависимости от степени урбанизации и развитости экономической структуры. Использовался метод ретроспективного опроса о вчерашнем дне. Описано около 300 различных занятий, объединенных в примерно 60 агрегированных видов деятельности. Всего проведено восемь обследований. В архив передан объединенный массив исследований (рассчитаны средние значения по последнему обследованию и разница значений с предыдущими обследованиями, выбраны четыре агрегированные точки – 1975-76 гг., 1986-87 гг., 1993-94 гг. и 1999 г.). Таким образом, это уникальный массив, позволяющий сравнить бюджеты времени селян до перестройки и после.

**Нина Растегаева** рассказала о проектах Института социологии РАН. Банк данных ИС РАН существует уже достаточно давно, он переживал периоды взлета и падений – застоя. В нем хранятся данные исследований 1968 г. о проблемах молодежи и подростков; результаты исследования под руководством Б.Грушина о Таганроге; исследования проблем девиантного поведения, алкоголизма, наркомании; исследования образа жизни (1982 г., 1986 г.); исследование бюджетов времени В.Патрушева; исследование «Советская женщина сегодня». Нет сомнений, что эти исследования представляют собой большую научную и историческую ценность. Однако передать данные в архив не так просто. В частности, многие данные еще только предстоит перевести в формат SPSS. Кроме того, документация о проектах стала сохраняться только в последнее десятилетие, описания более ранних исследований утеряны. К настоящему времени в архив передано исследование «Современное российское общество в переходный период», проведенное под руководством В.Мансурова. В исследовании рассматриваются вопросы политического устройства России, социального самоопределения респондентов, вопросы коррупции и экологии.

Во второй части семинара зарубежные коллеги рассказали о своем опыте создания архивов. Сами выступавшие шутили, что их презентации удивительно похожи друг на друга – достаточно лишь изменить год и название архива. **Эрик Остин** (Мичиганский университет) рассказал о работе Межуниверситетского Консорциума политических и социальных исследований [ISPSR]<sup>5</sup> – крупнейшего консорциума архивов социальных данных (архив основан в 1962 г., и сейчас в него входят более 500 университетов и организаций различных стран). **Кевин Шурер** представил Британский архив данных

---

<sup>5</sup> Inter-University Consortium for Political and Social Research. Подробнее см. веб-сайт Консорциума: <http://www.icpsr.umich.edu/>.

[UK Data Archive]<sup>6</sup> (основан в 1967 г.). **Илона Эйновски** рассказала об Архиве данных Университета Калифорнии – который был основан в 1969 г.<sup>7</sup> Выступавшие достаточно подробно остановились на истории своего архива (опыт, чрезвычайно полезный для совсем молодого российского архива). Обсуждались такие важные вопросы, как стратегии финансирования архивов (в случае указанных западных архивов это (в различных пропорциях): государство/местные власти, членские взносы университетов-партнеров) и стандарты хранения информации и представления данных (так называемый мета-язык DDI, который в настоящее время находится как раз на стадии внедрения).

**Бригитте Хаусштайн** представляла Центральный архив данных эмпирических исследований в социальных науках (GESIS)<sup>8</sup>, Берлин. Эта организация была основана в 1986 г. и сейчас стремительно развивается. Одно из направлений работы – предоставление доступа к данным, включенным в банк данных Совета европейских архивов социальных данных, международную сеть архивных организаций Европы [Council of European Social Science Data Archives - CESSDA] и Международную федерацию банков данных для социальных наук [International Federation of Data Organizations for the Social Sciences – IFDO]. Б.Хаусштайн рассказала также о ситуации с архивами в странах Восточной Европы и, в частности, о следующих организациях:

- TARKI, Центр информации по социальным исследованиям (Будапешт, Венгрия);
- ESSDA, Эстонские архивы данных социальных наук в Университете Тарту (Тарту, Эстония);
- LZDA, Латвийский архив данных социальных наук (Рига, Латвия);
- ADP, Словенский архив данных социальных наук (Любляна, Словения);
- SDA, Чешский архив данных при Институте социологии Академии наук Чешской республики (Прага, Чехия);
- RSDA, Румынский архив социальных данных, и Институт изучения качества жизни (IQLR);
- Словацкий архив социальных данных при Институте социологии Словацкой академии наук.

Наконец, докладчица представила результаты работы семинара ЮНЕСКО по работе архивов данных социальных наук в Восточной Европе<sup>9</sup>.

В заключение выступили представители Ближнего Зарубежья. После презентаций западных благополучных, сложившихся архивов ситуация с развитием архивов в Украине<sup>10</sup> и Латвии казалась особенно хрупкой, контраст – особенно разительным.

<sup>6</sup> <http://www.data-archive.ac.uk/>. Подробнее см. обзор Е.Новиковой в прошлом номере журнала (Том 2, № 5, 2001 г.). Прим. ред.

<sup>7</sup> Подробнее см. веб-сайт архива: <http://ucdata.berkeley.edu>.

<sup>8</sup> Немецкая инфраструктура социальных наук (Gesellschaft Sozialwissenschaftlicher Infrastruktureinrichtungen; German Social Science Infrastructure Services). Подробнее см. веб-сайт архива: <http://www.social-science-geis.de>.

<sup>9</sup> Здесь приводятся лишь названия, поскольку мы предполагаем рассказать об этих архивах более подробно в одном из следующих номеров журнала. Прим. ред.

<sup>10</sup> Полезная ремарка в сторону. В.Паниото, представлявший Киевский международный институт социологии, обратил внимание аудитории на то, как правильно говорить: «в

Итак, **В.И.Паниото** и **А.П.Горбачик** рассказали о ситуации в Украине. К настоящему моменту не сохранилось данных ни одного репрезентативного исследования по всей Украине до 1990 г. ( В том числе почти не сохранились данные всесоюзной переписи 1989 г.) В 1997-98 гг. началась работа по созданию Банка социологических данных Украины. Получен грант от канадского правительства, работа по созданию банка должна закончиться в течение полугода<sup>11</sup>. Сейчас на территории Украины работает несколько фирм, собирающих такие данные. Предполагается создать консорциум банков данных. А.Горбачик также более подробно рассказал о формате, в котором хранится бóльшая часть украинских данных (формат OCA), и возможностях его конвертации в формат SPSS.

**Аусма Табуна** представляла Латышский архив данных. Этот архив только начинает свое существование. Работа по его созданию начиналась буквально с нуля. До сих пор не решены вопросы с собственным сервером, а, следовательно, и с хранением данных. Пакет SPSS по цене пока доступен далеко не всем вузам. Сотрудничают с Гётеборгским университетом (Швеция). Предполагают получить поддержку ЮНЕСКО. В своем выступлении А.Табуна затронула также вопросы установок академического сообщества относительно готовности предоставлять данные своих исследований в открытый архив, а также того, кто же все-таки является целевой аудиторией такого архива.

Таким образом, на семинаре были представлены разные позиции, разные взгляды – можно даже сказать, взгляды из различных временных этапов существования архивов. Как мне кажется, разговор получился не только интересным, но и полезным. И остается надеяться, что российский открытый архив социологических данных будет расти и набирать силы, радуя академическое (и не только?) сообщество.

---

Украине» или «на Украине». Для современного украинца предлог «на» в данном случае политически некорректен, ибо указывает на политическую несамостоятельность украинского государства. В то время как предлог «в» в данном случае, напротив, подчеркивает независимость и полноценность Украины в качестве государства.

<sup>11</sup> См. также сайт архива: <http://qsilver.queensu.ca/~csd/ukarchive/>.

