

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Т. 8. № 2. Март 2007

Главный редактор журнала – **Радаев Вадим Валерьевич**, д.э.н., зав. кафедрой экономической социологии, руководитель Лаборатории экономико-социологических исследований, первый проректор ГУ–ВШЭ; профессор Московской Высшей школы социальных и экономических наук.

E-mail: radaev@hse.ru

Ответственный редактор – **Добрякова Мария Сергеевна**, к. соц. н., директор по порталам, заместитель руководителя Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ–ВШЭ.

E-mail: mdobryakova@hse.ru

Корректор – **Андреева Елена Евгеньевна**, Издательский дом ГУ–ВШЭ.

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

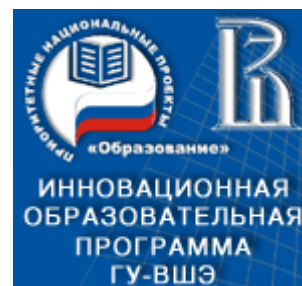
№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Проект осуществляется при поддержке

[Инновационной образовательной программы ГУ–ВШЭ
«Формирование системы аналитических компетенций для инноваций в
бизнесе и государственном управлении»](#)

[Московской Высшей школы социальных и экономических наук](#)



Редакционный совет журнала

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

Содержание

Вступительное слово главного редактора	4
<u>Интервью</u>	
Десять вопросов об экономической социологии проф. Вадиму Радаеву.....	6
<u>Новые тексты</u>	
Зотов А.А. Исследования равновесия обменов и начала теории социального равновесия в экономических работах Парето.....	13
Глухих А.Ю. Социология потребления в контексте акционистской парадигмы.....	24
<u>Новые переводы</u>	
Флигстин Н. Государство, рынки и экономической рост (<i>перевод Е.Б. Головляничиной</i>).....	41
<u>Взгляд из регионов</u>	
Жидкова Е.М. Специфика женской рабочей силы, занятой в кризисных отраслях	61
<u>Дебютные работы</u>	
Пеникас Г.И. Менеджеры российских предприятий: завышенная самооценка или самовнушение успеха.....	74
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Абрамов Р.Н. Менеджериализм: экономическая идеология и управленческая практика.....	93
<u>Новые книги</u>	
Барсукова С.Ю. Руки прочь от ветряных мельниц!.. Или книга про то, как не стать смешным идалго, принимая ветряные мельницы за великанов. Рецензия на книгу: Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции / Сост. и отв. ред. И.Б. Олимпиева, О.В. Паченков (2007)	103
<u>Исследовательские проекты</u>	
Предпринимательский потенциал населения России: по результатам «Global Entrepreneurship Monitor» (руководитель – <i>А.Ю. Чепуренко</i>)	113
<u>Учебные программы</u>	
Косалс Л.Я. Социально-экономическое развитие посткоммунистических стран.....	116
<u>Конференции</u>	
VIII Международная конференция «Модернизация экономики и общественное развитие».....	135

VR Вступительное слово главного редактора

Только что завершился **третий общероссийский конкурс исследовательских работ по экономической социологии**, проведенный нашим журналом. Напомним, что по традиции конкурс проходил по двум номинациям, соответствующим постоянным рубрикам журнала: «Взгляд из регионов» и «Дебютные работы». Сегодня мы с удовольствием поздравляем наших победителей.

Номинация «Взгляд из регионов»:

1-е место: Жидкова Елена Михайловна (научный сотрудник Самарского государственного университета), «Специфика женской рабочей силы, занятой в кризисных отраслях».

2-е место: Гладарев Борис Сергеевич (научный сотрудник Центра независимых социологических исследований), Цинман Жанна Михайловна (научный сотрудник Европейского университета в Санкт-Петербурге), «Потребительские стили петербургского среднего класса: из экономики дефицита к новому быту».

Номинация «Дебютные работы»:

1-е место: Пеникас Генрих Иозович (студент 1-го курса магистратуры ГУ–ВШЭ), «Менеджеры российских предприятий: завышенная самооценка или самовнушение успеха».

2-е место: Пашинина Екатерина Игоревна (аспирант Саратовского государственного технического университета), «Региональные аспекты стратификационного пространства занятости».

От всей души поздравляем наших победителей!

С радостью сообщаем также, что вышел второй номер информационного и исследовательского **бюллетеня «ЭСФорум»**, подготовленный в Лаборатории экономико-социологических исследований. Посвящен он тематике Китая. Электронный вариант можно найти на сайте Лаборатории (<http://ecsoclab.hse.ru>).

Несколько слов о нашем мартовском номере.

Номер открывается переводом **интервью** с *В.В. Радаевым* «Десять вопросов об экономической социологии», только что появившемся в издании «Economic Sociology. European Electronic Newsletter» (2007. Vol. 8. No. 2). Напомним, что ньюслеттер регулярно публикует подобные интервью: ранее на эти вопросы отвечали К. Кнорр-Цетина и Р. Сведберг, Л. Тевено и К. Тригилия. Переводы их интервью вы найдете в предыдущих номерах нашего журнала.

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем статью *А.А. Зотова*, в которой анализируются понятия экономического и социального равновесия в наследии Вильфредо Парето. Здесь также публикуется теоретическая статья *А.Ю. Глухих* (Пермский государственный технический университет), посвященная социологии потребления.

В рубрике «**Новые переводы**» нас ожидает одна из новых работ *Н. Флигстина* (университет Калифорнии в Беркли, США). Она появилась в книге под редакцией В. Ни и Р. Сведберга «Экономическая социология капитализма» (2005 г.) и посвящена роли государства в эволюции концепций корпоративного контроля в хозяйстве США, а также влиянию государства на успех пресловутой Силиконовой долины, считающейся символом победы свободного предпринимательства. Ранее в журнале нами уже публиковались переводы данного автора, в том числе статья о разновидностях нового институционализма (2001. Т. 2. № 4) и о разрабатываемым автором политико-культурном подходе (2003. Т. 4. № 1).

В рубрике «**Взгляд из регионов**» по правилам нашего общероссийского конкурса мы публикуем работу, занявшее в конкурсе 1-е место. Напомним, что речь идет о статье

Е.М. Жидковой (Самара), выполненной в рамках одного из проектов Института сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО) и посвященной женской занятости в кризисных отраслях.

А в рубрике «**Дебюты**» публикуется работа другого победителя нашего конкурса – *Г.И. Пенникаса*. В этой работе студенту-экономисту удалось найти удачное сочетание экономической и социологической проблематики при анализе поведения современных российских менеджеров.

Тема менеджеров продолжается в разделе «**Профессиональные обзоры**». Здесь предлагается интересный обзор подходов к определению менеджериализма, подготовленный *Р.Н. Абрамовым*.

И вновь в рубрике «**Новые книги**» – рецензия *С.Ю. Барсуковой*. На этот раз речь идет о книге: «Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции» (2007 г.), подготовленной Центром независимых социальных исследований в Санкт-Петербурге (сост. и отв. ред. И.Б. Олимпиева, О.В. Паченков). Автор рецензии размышляет о том, как разнообразные взгляды на коррупцию в других странах помогают нам разобраться в ее природе в родном Отечестве.

В конце 2006 г. в ГУ–ВШЭ прошел новый конкурс **исследовательских проектов** «Учитель – ученики». Одним из победителей стал проект под руководством *А.Ю. Чепуренко*, посвященный изучению предпринимательского потенциала населения России. Проект выполняется в рамках крупного международного проекта «Global Entrepreneurship Monitor».

В рубрике «**Учебные программы**» мы размещаем программу *Л.Я. Косалса* «Социально-экономическое развитие посткоммунистических стран». Это новая дисциплина, читаемая на факультете социологии ГУ–ВШЭ и посвященная разнообразию трансформационных процессов в России, Восточной Европе и Китае.

Наконец, в рубрике «**Конференции**» мы публикуем программу наиболее близких нам секций VIII-й Международной конференции «Модернизация экономики и общественное развитие», которая уже традиционно проводится ГУ–ВШЭ в апреле.

* * *

И еще одна новость – мы видоизменяем дизайн журнала. С мая он будет выходить с картинками! Жизнь становится более красочной. Дорогие авторы, вместе со статьями присылайте Ваши фотографии.

Интервью

ДЕСЯТЬ ВОПРОСОВ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ ПРОФЕССОРУ ВАДИМУ РАДАЕВУ¹

1. Как Вы пришли в экономическую социологию?

Я закончил Московский государственный университет по специальности «Политическая экономия» в 1983 г., а чуть позже защитил кандидатскую диссертацию по той же специальности. При этом вплоть до конца 1980-х годов я очень плохо представлял себе, что это такое – социология. Как я к ней пришел? Дело в том, что в процессе всех моих исследовательских занятий у меня нарастало чувство непреодолимого разрыва между «фактами реальной жизни» и абстрактными положениями, продуцируемыми ортодоксальной «политической экономией социализма». При этом официальная статистика была в ужасном состоянии и немного могла объяснить из того, что происходило вокруг.

Но как-то я наткнулся на данные социологических опросов, которые меня заинтересовали и, как мне тогда показалось, могли стать хорошей альтернативой мало что говорящим или просто отсутствующим статистическим цифрам. И я начал целенаправленно разыскивать по публикациям результаты социологических обследований, которые могли хотя бы в какой-то степени удовлетворить появившиеся у меня в то время интересы в области трудовых отношений и социальной дифференциации. А необходимость понимать и интерпретировать эти данные побудила меня обратиться к чтению социологической теории.

Затем закономерно возникла мысль о проведении собственных эмпирических исследований, и в 1992 г. я учредил в Институте экономики РАН небольшой сектор, который должен был заниматься проблемами социальной стратификации и экономической социологии. В это время как раз начал проявляться некий интерес к экономической социологии в профессиональном сообществе. Мне звонили коллеги и говорили: «Не могли бы Вы прочитать нам курс (или написать материал) по экономической социологии. Мы совершенно не знаем, что это такое. Но нам кажется, что это важно». Подобные запросы побудили меня к более систематическому изучению предмета. Постепенно область экономической социологии стала для меня основной, и я продолжаю в ней оставаться.

2. Не могли бы Вы назвать книги или статьи в области экономической социологии, которые оказали на Вас наибольшее влияние?

В советское время я получил марксистское образование и, как многие молодые марксисты, с упорством, достойным лучшего применения, упражнялся в гегелевской диалектике. При этом кроме многочисленных обсуждений знаменитого марксова «Капитала», мы увлекались его ранними экономическо-философскими рукописями. И моя первая книга, написанная вместе с тремя молодыми соавторами, была посвящена отчуждению труда² и стала попыткой приложить эту концепцию к советским реалиям.

Чуть позднее, в начале 1990-х годов я получил возможность посетить изрядное количество лучших британских университетов. Я провел там немало времени, и это серьезно расширило мои горизонты. Среди классических авторов я увлекся трудами Макса Вебера и Вернера Зомбарта (первый сегодня является штатным классиком социологии, второй же

¹ **Источник:** Economic Sociology. European Electronic Newsletter. 2007. Vol. 8. No. 2. <http://econsoc.mpifg.de/>

² Кузьминов Я.И., Набиуллина Э.С., Радаев В.В., Субботина Т.П. Отчуждение труда: история и современность. М.: Экономика, 1989.

незаслуженно игнорируется). А с эмпирической точки зрения меня заинтересовали стратификационные исследования неовеберянцев. И моя вторая книга, написанная в соавторстве с проф. О.И. Шкаратаном, была посвящена социальной стратификации (это был первый учебник по стратификации в России)³. В процессе написания этой книги я находился под сильным влиянием таких авторов, как Джон Голдторп, Дэвид Локвуд, Гордон Маршалл и др.

Что же касается экономической социологии, я узнал о существовании такой традиции из работ Ричарда Сведберга и чудесных сборников, опубликованных Ричардом и его коллегами в 1992–1994 гг. Изучая возникшее направление «новой экономической социологии», я прочитал основных американских авторов в этой области. Среди прочих, большое влияние на меня оказали работы Нила Флигстина и его «политико-культурный подход». Я и по сей день привержен новому институционализму, который заимствовал многие идеи и категории из новой институциональной экономической теории, но пытается уложить их в иные (хочется верить, более продуктивные) концептуальные схемы.

Стоит добавить, что в течение последних пяти лет мы перевели на русский язык многие из статей, которые, по моему мнению, внесли наиболее весомый вклад в развитие самых разных течений в рамках современной экономической социологии. Среди американских авторов речь идет о Митчелле Аболафии, Ховарде Олдриче, Николь Биггарт, Поле Димаджио, Фрэнке Доббине, Ниле Флигстине, Гэри Джереффи, Марке Грановеттере, Уолтере Пауэлле, Дэвиде Старке, Хэриссоне Уайте, Вивиане Зелизер и ряде других. Мы также перевели некоторых европейских авторов – Пьера Бурдьё, Джонатана Гершуни, Карин Кнорр-Цетину, Лорана Тевено. Этого явно недостаточно, чтобы отразить все многообразие европейских традиций. Но мы продолжаем работу, и на очереди у нас статьи Патрика Асперса, Мишеля Каллона, Дона Слейтера и некоторых других. Я сам испытал влияние разных течений мысли и чувствую определенную ответственность по распространению экономико-социологического наследия в российском профессиональном сообществе.

3. Какие страны, города или университеты Вы считаете наиболее сильными очагами современной экономической социологии?

Нам, европейцам, приходится признать, что лидирующую роль в современной экономической социологии сегодня играют американцы. Если упоминать основные точки, то интересные исследования проводятся в университетах Стэнфорда, Беркли, Принстона, Северо-Западном, Колумбийском и Корнельском университетах. В то же время европейская экономическая социология в последние годы сильно активизировалась. Среди европейских стран я бы обратил внимание на Францию с ее многочисленными и столь разнообразными теоретическими школами. Это и концепции П. Бурдьё, и экономическая теория конвенций, и течение, инициированное Бруно Латуром и Мишелем Каллоном. Впрочем, сегодня экономическая социология развивается фактически во всех странах Западной Европы. Хотя остаются страны, подобные Великобритании, в которых проводится много релевантных исследований, но большинство коллег формально не относят себя к экономической социологии.

В Восточной Европе я бы выделил Венгрию (в особенности Будапештский университет экономических наук). Я полагаю, что венгры долгое время были лидерами в нашей области в постсоциалистическом лагере. Что касается России, то здесь ведущие позиции сегодня занимает Высшая школа экономики, в которой я имею честь работать. Здесь экономическая социология является основной специализацией на социологическом факультете. Ежегодно ее выбирают более 40 бакалавров, более 20 магистров и 7–8 аспирантов.

³ Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996.

4. Как вы оцениваете состояние экономической социологии в постсоциалистических странах?

Эта область развивается весьма активно, и тому есть несколько причин. Развернувшиеся в этих странах радикальные экономические реформы привлекли повышенное внимание к проблемам социально-экономической трансформации, включая процесс приватизации, изменение структуры занятости, нарастающее социальное неравенство. В то же время позиции традиционной экономической теории здесь не настолько сильны в силу предшествующего господства ортодоксального марксизма в социалистический период. Это дает большой простор для альтернативных течений, включая различные направления социологических исследований.

Одной из специфических черт социологии в восточно-европейских странах является принципиальное разнообразие образовательного фундамента исследователей. Дело в том, что многие коллеги (если не большинство) пришли в социологию (в том числе, в экономическую социологию) из других дисциплин (экономической теории, психологии, истории, философии). В России, например, первые факультеты социологии были открыты лишь в 1989 г. Это порождает ситуацию широкого методологического плюрализма.

Другую особенность восточно-европейской и российской экономической социологии в свое время подметил Дьердь Ленгел, один из основателей нашей европейской исследовательской сети. По его мнению, восточно-европейские исследователи в большей степени «проблемно-ориентированы», нежели «парадигмально-ориентированы». Можно интерпретировать это таким образом, что восточно-европейцы в большей мере руководствуются текущими социально-экономическими запросами, возникающими в их странах, и не столь фокусируются на методологическом позиционировании. Хотя, разумеется, всегда есть исключения из этого правила.

5. Ваши основные работы посвящены трансформации российского хозяйства. Что могут извлечь экономсоциологи из опыта таких постсоциалистических трансформаций?

Несомненно, наблюдение фундаментальных структурных и институциональных сдвигов, которые происходят на коротком отрезке за каких-нибудь 5–10 лет, в то время как в стабильных обществах это, как правило, занимает десятилетия, создает уникальные возможности для социолога. В России и других постсоциалистических странах процессы социальных изменений оказались сжатыми до минимальных сроков, отведенных одному поколению. И мы можем видеть, как буквально из ничего возникают новые рынки, и прямо на наших глазах формируются новые институты. Здесь глубокие культурные изменения становятся почти что видимыми – настолько стремительно все преобразуется. Это одновременно серьезный вызов и большая удача для социолога. Изучая этот опыт, и западные, и восточно-европейские исследователи многое могут понять о том, как возникают и работают новые общественные механизмы и каково их возможное воздействие на более стабильные западные общества.

Мне кажется, что господствующий подход к постсоциалистическим трансформациям в предшествующие годы был чересчур узок. Эксперты и аналитики слишком увлеклись тематикой перехода – от социализма к капитализму. При этом многие были действительно убеждены, что проблема этого перехода к началу двадцать первого столетия благополучно «решена», хотя и с разной степенью успеха, варьирующейся по отдельным странам. На мой взгляд, преимущественно абстрактные модели капитализма (даже с учетом распространенных отсылок к «множественности форм капитализма») навязали нам довольно узкую концептуальную схему, заставляя исходить из того, что постсоциалистические страны просто следуют траектории, заботливо проложенной для них более развитыми западными обществами. Мы должны преодолеть эту стесняющую нас парадигму перехода/трансформации и заняться тщательным изучением зон интенсивного роста, появления множественных структурных и институциональных порядков. Восточно-европейские общества и Россия, наряду с другими странами БРИК, интересны именно этим.

Таким образом, возникает потребность в новых подходах, с помощью которых мы сможем концептуализировать экономические и социальные изменения на микро- и макроуровнях.

6. Каковы, на Ваш взгляд, основные различия в экономической социологии между США, Западной и Восточной Европой?

Экономическая социология в США выглядит значительно более изощренной и технологичной с точки зрения используемых методологических инструментов. Исследователи здесь более привержены количественным методам, хотя, конечно, рядом с ними развиваются исторические и этнографические исследования, ориентированные на изучение социокультурных факторов (можно привести в пример работы М. Аболафии, В. Зелизер и др.). Следует также подчеркнуть, что несмотря на все разнообразие подходов, американские экономсоциологи говорят на одном языке (лингвистически и профессионально). Европейская традиция (или правильнее будет сказать «традиции») с этой точки зрения куда более фрагментарна. Здесь более популярны «мягкие», качественные методы. А восточно-европейцы в этом отношении выступают как неотъемлемая часть европейского профессионального сообщества (вне зависимости от того, вступила ли страна в Европейский Союз). Вдобавок, социология в Восточной Европе даже более гетерогенна в силу упомянутой мною выше неоднородности образовательного бэкграунда социологов.

И еще один момент, который может оказаться важным для понимания будущего. Не следует забывать, что большинство классических фигур в социологии (и в экономической социологии) вышло именно из Европы, в особенности из Германии (К. Маркс, М. Вебер, Г. Зиммель), Франции (Э. Дюркгейм), Венгрии (К. Поланьи) и России (П. Сорокин), если назвать только бесспорные имена. И хочется верить, что в перспективе Европа сумеет восстановить свои позиции – главного источника новых социологических идей.

7. Что Вы считаете на сегодняшний день предметом основных дискуссий в области экономической социологии?

Чтобы ответить для себя на этот вопрос и понять, как структурировано академическое поле экономической социологии, в начале 2000-х годов я провел большую серию интервью с ведущими мировыми исследователями в данной области. Результат усилий представлен в только что вышедшей книге «Экономическая социология: автопортреты»⁴, которая содержит переводы этих интервью на русский язык. Данная книга, хотя и в другой форме, воспроизводит былой удачный опыт Ричарда Сведберга, который в 1990 г. опубликовал сборник бесед с ведущими экономистами и социологами.

Проанализировав материал этих интервью, я вынужден согласиться с мнением, высказанным Карлом Тригилией в октябрьском номере ньюслеттера «Экономическая социология» за 2006 г.: мы не наблюдаем каких-то особо горячих дебатов по поводу отдельных социально-экономических вопросов⁵. Скорее, предпринимаются продолжающиеся попытки противопоставить и развить различные методологии, которые берут свое начало в сетевом подходе, разных версиях нового институционализма и политической экономии, социокультурных исследованиях. Экономическая социология выросла в заметное направление. Очень многое сделано для ее успешной институционализации. Но в нашем распоряжении до сих пор нет узнаваемой методологической карты и четко вычерченной внутридисциплинарной структуры. Интересно, что в ходе интервью даже социологи, хорошо знакомые друг с другом, обычно предлагали разные классификации основных течений и

⁴ Экономическая социология: автопортреты / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ–ВШЭ, 2006.

⁵ Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 5. С. 6–11 или *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*. 2005. Vol. 7. No. 1. <http://econsoc.mpifg.de>

подходов в современной экономической социологии. И это не удивительно. Экономическая социология еще находится в процессе своего активного формирования. Многочисленные ссылки, сделанные моими респондентами, продемонстрировали, что интересующая нас область в сильной степени открыта и весьма чувствительна к тому, что происходит в ряде смежных дисциплин – таких, как социальная география, лингвистика, изучение новых технологий.

Помимо теоретических дискуссий, многие коллеги говорили о необходимости повышения статуса экономической социологии в более широком профессиональном и внепрофессиональном сообществе. Они высказывались в пользу более тесного сотрудничества с экономистами, о необходимости оказывать более заметное влияние на тех, кто принимает политические решения и руководит крупными хозяйственными корпорациями. Хотя полной ясности относительно того, как можно было бы достичь этих целей, к сожалению, нет.

8. Какие темы, по Вашему мнению, незаслуженно игнорировались в экономической социологии или не получали достаточного внимания?

Есть некоторые темы, которые социологи оставили представителям смежных дисциплин, и в результате в самой социологии они почти не развиты или попросту игнорируются. Приведу два примера. Первый касается проблемы применения принуждения и насилия в хозяйственных отношениях. Как известно, Макс Вебер исключил эти аспекты из своего фундаментального определения экономического действия. Тем не менее они остаются важным элементом хозяйства, выступающим как сложная констелляция экономических и неэкономических действий. Их соотношение может быть различным. Так, использование насилия в хозяйственных отношениях играло особую роль в российском бизнесе в 1990-е годы. Но действия, совершаемые под давлением принуждения, следует считать встроенным элементом любой хозяйственной системы. И не слишком дальновидно надеяться на то, что все соответствующие вопросы будут разработаны политологами и юристами.

Второй пример связан с анализом поведения толпы и, шире, массового поведения. Очень жаль, что столетие назад эти проблемы были оставлены социальным психологам, хотя, на мой взгляд, речь идет об особом типе социальной связи, которой следует внимательнее заняться именно социологам. Отвергая традиционные экономические тезисы о полной и формальной рациональности хозяйственного действия в пользу представлений об ограниченной (контекстуальной) и субстантивной рациональности, социологи, тем не менее, еще слишком поглощены анализом рациональных стратегий. В то же время мы должны куда лучше понимать те социальные механизмы, которые периодически на наших глазах ломают рациональность повседневных практик и заставляют хозяйственных агентов переходить к другим, менее понятным для нас режимам действия. Тем более, что социальные связи, лежащие в основе массового поведения, время от времени выходят из латентного состояния и способны производить весьма разрушительные эффекты. Например, Россия только за последние десять лет пережила несколько потрясений на фондовом рынке и рынке недвижимости, в том числе, под воздействием эффекта толпообразования, которые не просто приводили к серьезным хозяйственным потерям, но наносили удар по благополучно выстроенным рациональным стратегиям хозяйственных акторов. Полагаю, что социологи должны вернуться к изучению этих явлений.

Кроме того, в некоторых случаях при анализе хорошо знакомых нам концепций мы нуждаемся в смене угла зрения. Так, великое множество работ было посвящено проблемам неформальной экономики. Но в большинстве исследований она рассматривается как совокупность маргинальных рыночных или вовсе нерыночных сегментов. Неформальная экономика, тем самым, определяется либо как теневая/криминальная, либо как мигрантская/этническая, либо, наконец, как семейная/домохозяйственная. Мне кажется, что здесь следует сделать шаг вперед и более эффективно применять наработанные инструменты

институционального анализа. Наиболее принципиальный и явно недостаточно исследованный вопрос в этой области таков: как функционируют неформальные элементы формальных отношений в самом ядре современных рынков. Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны куда более детально изучить явление, которое я называю «институциональными компромиссами», а именно те условия, при которых и участники рынка, и контролирующие государственные органы систематически нарушают формальные правила, чтобы формальные институциональные системы вообще могли работать более или менее складно.

9. Важно ли, по Вашему мнению, развивать диалог с экономистами? И если да, то как этого достичь?

Когда я проводил серию моих интервью с ведущими экономсоциологами и экономистами, среди которых было много американцев, я был поражен тем, до какой степени они игнорируют друг друга. Сотрудничество между ними чаще всего отсутствует, даже если факультеты расположены по соседству. Ситуация в России в этом отношении сегодня немного иная. Поскольку значительная часть экономсоциологов старшего и среднего поколений здесь имеют первоначальное экономическое образование, они вполне могут сотрудничать с экономистами, в особенности с экономистами институционального толка. Поэтому у нас нет столь радикального разрыва между экономистами и социологами, который, к сожалению, наблюдается в США и многих других странах. Хотя придется признать, что и в России молодым экономистам и социологам ныне все труднее понимать друг друга. Специализация образовательных программ возрастает, а вместе с ней растут и разделяющие нас дисциплинарные перегородки.

Выработать успешные стратегии сотрудничества между экономистами и социологами действительно не так уж легко. Наиболее очевидным инструментом являются совместные исследовательские проекты. Но я считаю, что куда более серьезные усилия должны предприниматься на уровне университетов – еще при обучении бакалавров и магистров. Мы призваны расширять горизонты наших студентов, иначе нам никогда не преодолеть пагубную узкую специализацию. Надежда на то, что люди, говорящие на совершенно разных языках, поймут друг друга, слишком мала. В Высшей школе экономики в Москве мы стараемся идти по этому пути, предлагая достаточно большое число учебных курсов студентам-социологам и некоторые курсы по социологии студентам-экономистам, чтобы предотвратить окончательный разрыв между двумя дисциплинами. Хотя, должен сказать, я не испытываю в данном отношении особого оптимизма.

10. Каковы Ваши нынешние и будущие исследовательские планы в области экономической социологии?

В начале 1990-х годов мы с группой молодых коллег занимались изучением нового российского предпринимательства, наблюдая как нарождается этот класс. Мы описывали социальные портреты новых предпринимателей, каналы их рекрутирования и структуру мотивов, которые побудили их оторваться от своих привычных занятий и окунуться в неизведанный и рискованный мир предпринимательской деятельности.

Затем мы исследовали структуру транзакционных издержек вновь создаваемых и приватизированных предприятий в процессе их столкновения с постоянными бюрократическими вымогательствами, нарушением деловых соглашений и применением насилия в бизнесе, которые были особенно распространены на протяжении 1990-х годов.

К сожалению, из-за все возрастающего объема административных обязанностей я сегодня уже не могу столь же активно заниматься эмпирическими исследованиями. Позиция первого проректора нового амбициозного университета, который стремится занять (или уже занял) ведущие позиции в России в области социальных и экономических наук, отнимает слишком много времени. Однако я не собираюсь отказываться от своих исследовательских планов. В настоящее время я занимаюсь теоретическими исследованиями в области социологии

рынков. Три года назад мною опубликована книга, в которой представлены основные концептуальные подходы и ряд иллюстративных кейсов, ставших результатами наших эмпирических исследований⁶. Книга стала первым российским изданием, посвященным новому направлению – социологии рынков. Я планирую продолжать это исследование и, возможно, постараюсь перевести новое, доработанное издание на английский язык.

В части эмпирических исследований мы с моими коллегами ныне концентрируемся на изучении потребительских рынков. Мы внимательно следим за теми фундаментальными и стремительными изменениями, которые происходят в розничной торговле, когда российские рынки начинают захватываться глобальными торговыми операторами. Должен сказать, это захватывающее зрелище для социолога – наблюдать, как совершенно новые рыночные структуры и институты появляются на свет за столь короткий промежуток времени и как они трансформируют ранее существовавшие конкурентные отношения и деловые практики.

⁶ Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.

Новые тексты

ИССЛЕДОВАНИЯ РАВНОВЕСИЯ ОБМЕНОВ И НАЧАЛА ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАБОТАХ ПАРЕТО

Зотов Андрей Анатольевич

научный сотрудник отдела теории и истории социологии Института социологии РАН

Email: andrzotow@yandex.ru

Для целостного понимания содержания социологических трудов Вильфредо Парето необходимо иметь представление об особенностях экономического этапа его научного творчества и о тематике его экономических трудов. В статье рассматривается влияние экономического этапа на социологические работы ученого – на разработку им теории социального равновесия, а также выявляются причины его перехода из политэкономии в социологию. Очевидно совпадение его либеральных убеждений в годы вхождения в экономические исследования с условиями вступления обществ в состояние экономического процветания, представленными в его «Курсе политической экономии». Такими условиями, согласно результатам исследования моделей равновесных рынков, оказывалось обеспечение свободы рыночных обменов. Социологическая проблема, которая привлекла внимание Парето (хотя он не сформулировал ее в явной форме) заключалась в том, чтобы понять, почему большинство людей действуют не так, как это необходимо для формирования оптимальных условий экономического и социального развития в их странах. Именно такое поведение он регулярно наблюдал в Италии с конца 1870-х годов, когда большинство избирателей поддерживало программы правительств, проводивших политику протекционизма, вместо того чтобы добиваться их отставки. Чем же объясняется то, что в социологической теории Парето сделал главным предметом изучения «нелогические действия»? Очевидно, что такая исследовательская ориентация связана с осознанием им несоответствия реальности тех представлений о преобладании рациональной стороны в социальном поведении большинства людей, которыми он прежде руководствовался, следуя традициям, господствовавшим в общественных науках того времени. В ходе исследований социальной системы им делается вывод о невозможности достижения обществом оптимального состояния, обеспечивающего ему наибольшее экономическое процветание. Такой результат противоположен тому, с чего Парето начинал свою исследовательскую работу, занимаясь поиском условий формирования оптимальной экономической системы.

Деятельность Вильфредо Парето как социолога развернулась на рубеже XIX–XX веков, и ей непосредственно предшествовал этап его экономического творчества. В апреле 1893 г. по предложению французско-швейцарского экономиста Леона Вальраса Парето получил должность внештатного профессора политической экономии на юридическом факультете Лозаннского университета, а вскоре сменил Вальраса в заведовании кафедрой политической экономии. Влияние экономического периода на социологическое творчество Парето проявилось, в частности, в его стремлении при анализе социальной системы выделить ее наиболее существенные характеристики как «взаимосвязанные переменные» и рассмотреть влияние их изменений на социальное целое по аналогии с моделированием и анализом экономического равновесия. Таким образом, изучение созданной итальянским классиком социологической системы требует знакомства с его экономическими произведениями.

Обращение Парето к социологии произошло в результате попыток дать необходимое дополнение к курсу политэкономии, который он читал в Лозаннском университете. Эти попытки означали выход за границы экономических наук для более обстоятельного изучения действий, нацеленных на обеспечение материального благосостояния. Парето пришел к

выводу, что экономические явления нельзя понять при их изолированном рассмотрении. Поначалу итальянский ученый намеревался лишь несколько развить и доработать материал главы «Общие принципы социальной эволюции» второго тома своего «Курса политической экономии» (1897 г.) как дополнение к экономической теории, но работа над «небольшим дополнением» перешла в двадцатилетний труд над «Трактатом по общей социологии». Рассмотрение особенностей биографии ученого и его социально-политических ориентаций позволяет лучше понять причины его обращения к политэкономии, а затем – к социологии.

В 1870-е годы Парето приступил к инженерной деятельности и на протяжении двадцати лет работал управляющим металлургической компанией, что позволило ему получить обширную и разностороннюю информацию о социальном, экономическом, политическом положении Италии и европейских стран (Англии, Франции, Германии). Эта информация воспринималась им с позиций классического либерализма (общей мировоззренческой установки), а также свойственного инженеру подхода к научному знанию (включая и социальные науки) исходя из требований строгости, обоснованности и соотнесения его с «опытными фактами». Все это закладывалось в нем со студенческих лет. Многие преподаватели Туринского университета, который Парето окончил в 1869 г., были либералами, а свои философские предпочтения нередко связывали с позитивизмом (особенно те, кто преподавали на факультете математических, физических и естественных наук, на котором он учился).

То обстоятельство, что Парето перешел в социологию от экономических исследований, обусловило его понимание ее предмета. В «Курсе политической экономии» он не использует наименование «социология», а вместо этого рассуждает об *общей социальной науке*, которую мыслит как совокупность специальных социальных наук, таких как «правовая наука, науки о религиях, о морали, об интеллектуальном развитии, эстетика, наука об организации обществ и другие» [Pareto 1964: Part II, p. 12]. В «Трактате по общей социологии» он по-прежнему рассматривает социологию как обобщающий синтез частных социальных наук, «направленный на изучение человеческого общества вообще» (§ 1 «Трактата») и в этом повторяет Конта [Pareto 1968]. Свой выход в область социологии он объяснял как расширение поля исследований, а экономические действия рассматривал как частный случай социальных действий.

В «Курсе политической экономии» в качестве одной из задач, решаемых экономическими науками, он называет поиск ответа на вопрос: «Каковы те условия, которые обеспечивают максимум благосостояния для наибольшего числа людей?» [Pareto 1964: Part II, p. 2], и при ее решении, наряду с Вальрасом, стремился активно использовать метод математического моделирования.

Механика экономических обменов. Условия экономического равновесия

Попытку построения математической экономии впервые предпринял французский математик и экономист О. Курно в работе «Исследование математических принципов теории богатства» (1838 г.). Подобно Курно, Парето полагал, что многие экономические явления по самой своей природе имеют количественный характер, и с этим связывал стремление экономистов XIX в. дополнить качественный метод, используемый с момента зарождения экономических наук, количественным методом. Он отмечал также, что для изучения политической экономии полезно иметь представление о принципах рациональной механики, поскольку «равновесие экономической системы проявляет поразительные аналогии с равновесием механической системы» [Pareto 1964: Livre 2, p. 12]. В ходе изучения экономических обменов он стал использовать принципы, подходы и методы, сходные с теми, которые применяет Лагранж в «Аналитической механике» (1788 г.). При установлении «простых» и «всеобщих» принципов механики Лагранж исходил из характерных для многих ученых XVIII в. представлений, что такие принципы могут быть истинными только в том

случае, если они соответствуют объективным процессам. Добавим, что в «Аналитической механике» Лагранжа, которая для Парето всегда была своеобразным эталоном научного совершенства, осуществлен синтез на основе математической формализации законов статики и динамики. В этой работе Лагранж развивает статику как учение о равновесии¹.

Тема равновесия и динамика равновесных систем стала ориентиром в экономических, а затем и социологических исследованиях итальянского ученого. Парето заимствует из механики Лагранжа ряд научных понятий (например, понятия силы, связи, равновесия, виртуальных движений), но у него они наполняются экономическим, а затем и социологическим содержанием. Лагранж в «Аналитической механике» определил равновесие как состояние, возникающее при взаимной компенсации действия разнонаправленных сил: «Равновесие получается в результате уничтожения нескольких сил, которые борются и взаимно сводят на нет действие, производимое ими друг на друга» [Лагранж 1950: 17]. Аналогичным образом в «Курсе политической экономии» Парето определяет условие равновесия в экономических системах: «Экономическая система будет именоваться находящейся в равновесии, если изменение одного из условий этой системы вызовет другие изменения, которые произведут прямо противоположное действие. Такое равновесие является *устойчивым*, когда произведенное изменение будет иметь малую величину. Оно оказывается *неустойчивым* на границе, где условия равновесия действуют только в отношении бесконечно малого изменения» [Pareto 1964: Livre I, p. 18]. Отметим, что такое определение было отнесено им не только к экономической системе. Оно иллюстрируется и подтверждается, согласно Парето, фундаментальной взаимозависимостью социальных феноменов. «Мы наблюдаем», – пишет он, – «что состояние общества чаще всего меняется довольно медленно. Всякое общество обычно оказывает довольно значительное сопротивление тем внешним и внутренним силам, которые стремятся его изменить. Случайные движения, совершаемые в обществе, нейтрализуются теми движениями в противоположную сторону, которые они вызывают. В конце концов, эти движения гаснут, и общество возвращается в начальное состояние. Следовательно, это общество может рассматриваться как находящееся в состоянии равновесия и равновесия стабильного» [Pareto 1964: Livre II, p. 9]. Чтобы предупредить возражение, что подобное равновесие приводит к стагнации и застою, он тут же добавляет: «речь здесь идет не о статическом равновесии, но о равновесии динамическом, при этом все общество вовлечено в общее движение, которое его медленно изменяет. Именно такому движению обычно дают имя эволюции» [там же]. Поскольку динамическое равновесие при экономических обменах Парето рассматривал в механистических и абстрактных формах, ему удавалось выразить его с использованием математического языка.

Парето в целом разделял взгляды Д.С. Милля в отношении предмета политической экономии, считавшего, что эта наука исследует людей как занятых исключительно приобретением и потреблением богатства. В первом приближении он считал допустимым использовать упрощение, которое ввели представители школы маржинализма², когда

¹ В «Аналитической механике» Лагранж определяет статику как «науку о равновесии сил» [Лагранж 1950: 16]. Опираясь на достижения Эйлера, Даламбера и других математиков, он дает анализ с единой точки зрения механики точек и твердых тел спустя сто лет после выхода «Математических начал натуральной философии» Ньютона.

² Его наименование происходит от французского слова *marginal* — «предельный». Этот термин указывает на стремление представителей названного направления (Ф. Эджуорт, У. Джевонс, В. Лаунгардт, И. Фишер, Л. Вальрас и др.) использовать в экономическом анализе предельные величины. Отсюда – вводимые ими понятия «предельная полезность», «крайняя полезность», «редкость» (как соотношение между количеством блага и пользой, получаемой от него), «предельная производительность» и т.д.

рассматривали *homo economicus* как абсолютного гедониста и «строили политическую экономию как изучение поведения этого абстрактного существа» [Pareto 1892: 409]. Парето отмечает, что это идеализация, подобная тому, как в физике пользуются понятиями: абсолютно упругое тело, абсолютно твердое тело, материальная точка и др. Он находит у английского экономиста Ф. Эджуорта исследование условий «равновесия системы гедонистических сил, каждая из которых стремится обеспечить максимум благ для отдельного индивида» [Pareto 1892: 409–410]. В целом можно отметить, что концепция экономического равновесия Парето представляет собой развитие теорий обмена Дживонса, Эджуорта и Вальраса, каждая из которых имела свои особенности.

В изучении проблемы нахождения условий равновесия между спросом и предложением, производством и потреблением товаров и услуг, устанавливающегося в случае свободного рынка, Парето продолжает начатую Курно разработку математических моделей обмена. Одна из таких моделей, которую Парето считал наиболее удачной, была выстроена и математически формализована Вальрасом. В книге «Элементы чистой политической экономии» (1875 г.) Вальрас формулирует и выражает в математической форме условия задачи экономического обмена, для решения которой выводит уравнения, связывающие ряд переменных: цены, спрос на товары, количества обмениваемых благ [Вальрас 2000: гл. 1]. Исходя из принципа преобразования и эквивалентности благ, он формулирует теорему бартерного обмена. Парето в целом разделяет подход Вальраса, но вносит в него ряд поправок, по его мнению, лучше позволяющих учесть субъективный характер потребительной «ценности»³ экономических благ (товаров или услуг) для участников обмена, которые руководствуются соображениями «пользы» или «выгоды». Как и Вальрас, Парето считает, что при наличии свободной конкуренции (отсутствии монополии) порядок торговых обменов и пропорции цен установятся сами по себе вместе с равновесием.

Полезность и стоимость

В построении моделей экономического обмена экономисты второй половины XIX в. исходили из представления о стремлении участников обмена удовлетворять те или иные потребности как об истоте элементарных актов обмена. На уровне обменных актов в полной мере проявляются индивидуальные вкусы и предпочтения потребителей. Представители маржинализма ставили во главу угла полезность как пользу, выгоду или удовольствие, получаемые потребителем от покупки товара. Экономическая теория Парето также выстраивается с опорой на представление о полезности экономических благ как их совокупной характеристике, выражающей индивидуальные вкусы участников обменов, в которых он усматривает движущую силу всякой экономической деятельности. Для учета субъективного характера вкусов и предпочтений потребителей Парето вводит особый термин — *ophélimité*, «от греческого *ὀφέλιμος*, чтобы выразить отношение соответствия, которое обеспечивает то, что некая вещь удовлетворяет потребность или желание, являющееся или не являющееся легитимным» [Pareto 1964: Livre I, p. 3]. Введение этого понятия позволяет, по его мнению, избежать многочисленных экивоков, вызываемых использованием слова «полезное» в обычном языке, как противопоставляемого «вредному». Выраженную термином *ophélimité* сугубо субъективную характеристику вещи, удовлетворяющей потребности и желания конкретного индивида, Парето отделяет от полезности в обычном (обыденном) смысле слова как «свойства вещи, делающего ее

³ Отметим, что сторонники маржинализма избегали использования в экономической теории понятия «стоимость» ввиду его абстрактности и малой определенности.

подходящей для развития, процветания или благополучия некоторого отдельного индивида, группы людей или всего рода человеческого» [там же]⁴.

Парето обращает внимание на неопределенность, многозначность и отвлеченный характер понятия «стоимость», которому стало придаваться значение некоей «метафизической» и даже «мистической» сущности. В частности, он обращает на это внимание в ходе критики трудовой теории стоимости. По поводу суждений о том, что «цена представляет собой конкретное выражение стоимости», в «Трактате по общей социологии» он иронически заметил: «Мы знаем о воплощениях Будды; к ним следует добавить воплощения стоимости. При использовании столь чудесной фразеологии можно сказать, что кот представляет собой конкретное воплощение кошачьих ухваток, а вода – конкретное воплощение принципа текучести...» [Pareto 1968; см. прим. к § 62]. Он считает допустимым вести речь только о *потребительной стоимости* (в значении *ophélimité*) и *меново́й стоимости*.

Парето ставит задачу определения условий, при которых обеспечивается равновесие в удовлетворении потребностей сторон, когда каждый из участников сделки обеспечивает себя необходимым ему товаром в обмен на свой товар. Обмен рассматривается в динамике, как развивающийся процесс. В ходе анализа данной модели он приходит к выводу, что каждый из участников остановит обмен одного товара на другой товар в тот момент, когда для него *ophélimité* последних порций обмениваемых товаров окажутся равными. Иными словами, обмен закончится, когда каждый из контрагентов в ходе обмена товаров достигнет стадии насыщения, на которой для обеих сторон окажутся равными уровни удовлетворения потребностей от последней порции отдаваемого товара, и от порции товара, который он получает взамен. При этом не имеет значения, осуществляет ли индивид бартер, т.е. непосредственный обмен излишков произведенного продукта на необходимый ему продукт, или же он продает свой продукт за денежный эквивалент, и на деньги приобретает требуемый продукт. Парето утверждает, что «в условиях свободной конкуренции цены устанавливаются таким образом, что это обеспечивает максимум *ophélimité* каждому участнику обмена» [Pareto 1964: Livre 1, p. 28]. И далее отмечает: «максимум *ophélimité* соответствует максимуму благосостояния в текущий момент, и именно этот максимум благосостояния обеспечивает участникам обмена свободная конкуренция» [там же]. Этот результат непосредственно следует из условий устанавливающегося равновесия, выраженных с помощью уравнений обмена. Здесь Парето сходится с Вальрасом. Отметим, что Вальрас анализирует идеальный случай ничем не ограниченной, полностью открытой, абсолютно свободной и честной конкуренции. Его он представляет как некий предел, к которому стремятся прийти реальные экономические обмены по мере приближения конкурентной среды к таким предельным условиям. В этом идеальном состоянии (можно провести аналогию с мысленными экспериментами Галилея в механике) ни один из продавцов и покупателей не способен существенно влиять ни на цены, ни на масштабы продаж, и тогда независимо от их воли цена в пределе становится равной себестоимости, а предприниматель не получает от производства ни прибыли, ни убытка. Совершенная конкуренция, как полагал Вальрас, обеспечивала бы равенство рыночных цен средним и предельным издержкам производства, достижение производством экономически эффективного уровня, а также достижение максимального уровня общего благосостояния. Однако при невыполнении хотя бы одного из этих условий эффективность рынка трудно гарантировать. В реальной экономической действительности не существует рынков, которые

⁴ Это мы можем пояснить на нашем примере: для курильщика «офелим» табак; для наркомана – опиум. Они удовлетворяют их потребности, однако полезность курения и тем более потребления наркотиков для здоровья людей более чем сомнительна, скорее наоборот – они вредны для здоровья. Многие лекарства, горькие или неприятные на вкус, для детей не обладают «офелимите», но полезны для их здоровья, когда помогают в лечении.

полностью отвечали бы этим идеальным условиям. В первом разделе «Элементов чистой политической экономии» Вальрас особо подчеркивает, что научная теория анализирует «идеальные типы», полученные путем абстрагирования от «реальных типов»: «Политическая экономия должна заимствовать из опыта типы обмена, предложения, спроса, рынка, капиталов, доходов, производительных услуг, продукции. ... Таким образом, на идеальном рынке у нас будут идеальные цены, находящиеся в строгом соотношении с идеальным спросом и предложением. И так далее» [Вальрас 2000: 23–24].

В соответствии с концепцией Вальраса, свободная конкуренция приводит к постепенному выравниванию дисбалансов между спросом и предложением, к снижению завышенных продажных цен и приближению их к величине себестоимости. Однако в случае образования монополии складывается иная ситуация: увеличение объемов производства и снижение цен происходят только тогда, когда они обеспечивают повышение прибыли предпринимателей-монополистов.

Либеризм⁵ и протекционизм

Наряду с развитием концепции надлежит обратить внимание на внешние факторы, которые обусловили внимание Парето к рассмотренной выше проблематике. Этот интерес обозначился в период его деятельности инженера-промышленника и управляющего металлургическим предприятием, который непосредственно предшествует началу его академической и преподавательской работы. Немалое значение имели контакты с либеральными экономистами из Общества Адама Смита, в которое он вступил в 1874 г., в момент его создания. Общество было образовано итальянскими либералами по образцу Лиги Кобдена⁶ и с аналогичными задачами — для борьбы с этатизмом, который наметился в Италии в 1876 г., когда в правительстве предпринимались попытки проведения национализации железных дорог путем их принудительного выкупа у частных компаний. Члены Общества Адама Смита выступили за реализацию принципа *laissez-faire* — свободы торговли (экономических обменов), частного предпринимательства и индивидуальной инициативы. Несмотря на всю свою активность, итальянские либеристы не добились успеха. Напротив, в Италии, в отличие от Англии, вскоре восторжествовал протекционизм.

Парето полагал тогда, что вывести Италию из кризиса позволят те же самые меры, благодаря которым Англия добилась в XIX в. небывалого экономического подъема — путем восстановления свободного обмена и отмены протекционизма. Он разделял убеждения большинства членов Общества Адама Смита, что эффективным средством достижения такой цели является пропаганда новых экономических теорий, позволяющих обновить экономический строй. Поэтому с середины 1870-х годов он начинает публиковать свои статьи на темы экономической и социальной жизни Италии в журналах «L'Economista» (издание Общества Адама Смита) и «Giornale degli economisti» (издание Ассоциации за прогресс экономических исследований). Как социальный публицист он проявляет особую активность в 1880-х – начале 1890-х годов. Главная тема этой публицистики – выявление социальных истоков кризисных явлений в экономике Италии и причин введения в 1887 г. протекционизма ее правящими кругами. В ней четко выражены политические убеждения

⁵ Наименование экономической концепции, сторонники которой отстаивают принципы свободы частной инициативы и свободы торговли (упразднения таможенных сборов).

⁶ «Лига против хлебных законов», основанная в Великобритании Джоном Кобденом в 1842 г. и поддержанная лидерами либеральной партии, в том числе Джоном Росселем. Активная агитация Лиги повлияла на общественное мнение избирателей и обеспечила отмену хлебных законов – основы всей системы английского протекционизма. Результатом стало снятие покровительственных пошлин и обеспечение свободы торговли.

автора – в то время радикального либерала, решительного противника централизации государственной власти и правительственной опеки в отношении деятельности частных предприятий. Парето указывал на то, что в условиях государственного протекционизма складывались благоприятные условия для появления и процветания частных монополий, которые он считал еще более вредными, чем государственные монополии, отмечал, что такая политика государства ведет к разорению значительной части мелких и средних производственных предприятий, а также мелких земельных собственников в сельской местности. Ухудшение экономического положения страны было связано также с изменением ориентаций во внешней политике. В публицистике Парето показывает, что вступление Италии в германский «Тройственный союз» (1887 г.) и последовавший за этим разрыв ее торгового договора с Францией (1888 г.) положили начало «торговой войне» между двумя странами и тем самым сильно ударили по положению сельского населения, поскольку Франция являлась основным импортером итальянских сельскохозяйственных товаров.

Правительственная поддержка в отношении национальных предприятий в таких отраслях, как металлургия, судостроение, химическая промышленность осуществлялась путем установления конкретным компаниям налоговых льгот и выделения им государственных заказов и премий. Это расширяло поле для злоупотреблений государственных чиновников. Правительственная «манна» чаще всего доставалась наиболее ловким промышленникам, умеющим угождать властям и заниматься интригами. Парето в резкой форме отреагировал на создание в Италии ее премьером Депретисом первых государственных концернов с целью подключения к участию в них частного капитала (на правах концессии). Он исследует действия тех представителей правящей верхушки, которые распоряжались средствами, изымаемыми у граждан с помощью налогов, повышаемых на основании правительственных декретов. В статье 1897 г. «Этатизм в Италии» весь этот процесс характеризуется Парето как «организованное ограбление в пользу части богатого класса» [Pareto 1964: 229]. Инициаторы политики протекционизма пытались убедить избирателей, что введенные меры жизненно необходимы, направлены на подъем общего благосостояния. Осуществление правящей группой манипулирования чувствами граждан и амбициями депутатов побуждало Парето к обвинительно-разоблачительным выступлениям в печати [Парето 2006].

В одной из полемических публикаций Парето пишет, что теорема свободного обмена, «доказанная так же хорошо, как теоремы рациональной механики», показывает, что «свободная конкуренция приводит к максимуму благосостояния». Эта теорема «доказала, что любая непосредственная передача богатств от одной группы индивидов к некоторым другим индивидам сопровождается разрушением богатства», столь же четко, как «было осуществлено доказательство второго начала термодинамики» [Pareto 1897]. В дальнейшем итальянский экономист стал обращать внимание на определенные расхождения между этой теорией и действительностью. В «Трактате по общей социологии» он отмечает: разработанная экономистами неоклассической школы «чистая» экономическая теория имеет в качестве прямого следствия вывод, что введение таможенного протекционизма влечет за собой разрушение богатств. Однако реальность расходилась с теорией: «английское процветание прирастало при свободном обмене, тогда как германское развивалось при протекционизме» [Pareto 1968: § 2014].

Опора на экспериментальный метод

При проведении экономических исследований Парето следует методу, изложенному Д.С. Миллем в разделах «Системы логики» (кн. VI, гл. VII, IX), посвященных изложению особенностей применения экспериментального метода в социальных науках. Вот как Парето передает суть этого метода в статье 1892 г. «Основные принципы чистой политической экономии»: «Принимаются некоторые гипотезы, из которых посредством логических, или математических дедукций (что оказывается одним и тем же, поскольку математика есть ни

что иное, как применение логики) получают следствия, которые затем соотносят со знаниями, добытыми путем наблюдений или признанными в качестве истинных на основе опыта. Только благодаря этому, и никак не иначе, заслуживают доверия выдвинутые гипотезы» [Pareto 1892: 393]. Его расхождение с Вальрасом заключается в том, что последний проводил четкое разграничение между использованием *экспериментального* и *математического* метода. Вальрас подчеркивал: «Математический метод не является *экспериментальным*, это метод *рациональный*... Очевидно, что физико-математические науки отходят от опыта, как только они позаимствовали у него свои типы. Из этих реальных типов они абстрагируют типы идеальные и определяют их; на основе этих определений они строят *a priori* конструкции своих теорем и их доказательств. Затем они вновь обращаются к опыту, не только для того, чтобы подтвердить, но и для того, чтобы применить свои выводы» [Pareto 1968: 23]. В этом отношении Вальрас, в отличие от Парето, отмечал возможность теории развиваться из собственных основ и не обращаться всякий раз непосредственно к опыту. Потому в нем мы видим исследователя, который сделал имплицитно значительный шаг по преодолению позитивизма. Именно здесь Парето усмотрел отход Вальраса от «экспериментальной реальности».

В приверженности «экспериментальному методу» нашло выражение стремление Парето приблизить политическую экономию и социологию к реальному исследованию по освоению социального и исторического материала. Цели такого исследования являются исключительно научными – *познать, узнать*, и не более того. Следующий экспериментальному (единственно научному, как считал Парето) методу исследователь ставит перед собой чисто познавательные цели, не руководствуется индивидуальными пристрастиями, соображениями практического интереса или заботами о благе человечества, или какой-либо его части. Он не должен поддаваться воздействию тех чувств, которые может вызвать в нем объект изучения. Стремясь строить социологию нейтрально в ценностном отношении, он рассматривал наблюдаемые в человеческом обществе явления как «экспериментальные» (объективные) факты. В развернутом виде правила логико-экспериментального исследования сформулированы Парето уже в «Трактате по общей социологии». Они сводятся к следующим принципам:

- 1) получать знания только на основе опыта и наблюдений;
- 2) посредством систематического наблюдения выявлять связи между изучаемыми фактами и устанавливать характерные для социальных явлений единообразия (законы);
- 3) обобщать добытые знания, выдвигать и проверять на опыте гипотезы, объясняющие факты;
- 4) на основе применения логических методов стремиться распространять полученные знания на те области, которые недоступны непосредственному наблюдению. Ни одно научное положение не может быть принято исследователем на веру, оно всегда подлежит проверке опытом.

Недостижимость оптимума в социальной системе

От Вальраса Парето воспринял идею о необходимости дальнейшей разработки концепции общего экономического равновесия. Вальрас называл общим экономическим равновесием установление такого состояния, при котором равновесие достигается одновременно на каждом из рынков: благ, денег, ценных бумаг и труда⁷. Вместе с тем, закон спроса и

⁷ Равновесие на рынке благ (товаров и услуг) означает ситуацию, в которой действительный спрос равен действительному предложению. Равновесие на денежном рынке выступает как ситуация, в которой количество предлагаемых денежных средств равно количеству денег,

предложения в модели Вальраса относится лишь к идеализированному случаю и требует существенной корректировки при переходе к рассмотрению неравновесных рынков.

Парето исследовал экономическую систему с использованием молекулярной модели. Он представлял ее как агрегат людских молекул, движимых вкусами и удерживаемых связями из-за тех препятствий, которые противостоят им в удовлетворении их вкусов (в получении экономических благ). В актах экономического обмена вкусы одних индивидов выступают в качестве препятствий для других индивидов. Равновесие устанавливается, когда эти противоположные силы уравниваются, и экономическая наука должна ограничиваться, согласно Парето, изучением механизмов, посредством которых это совершается. В ходе анализа представленной модели Парето пришел к выводу, что в условиях, близких к свободной конкуренции, экономическая система совершает осцилляции вблизи некоей точки, обеспечивающий максимум *ophélimité* для образующих ее индивидов. Эту точку максимума индивидуальных *ophélimité* (для всех индивидов) он обозначает как оптимум *Q*. В современной экономической теории такая точка ныне носит имя *оптимума Парето*, который определяется как такое предельное состояние, в котором ни один член группы или общества не сможет улучшить своего положения, чтобы при этом не ухудшилось положение кого-либо другого.

Но он рассматривал как гипотетически допустимое нахождение еще одного оптимума, прибегая не к экономическим, а к этическим рассмотрением социальной полезности, чтобы узнать, каким индивидам надо помогать, жертвуя при этом интересами других индивидов. Точку, в которой таким путем достигается *максимум полезности для большинства* представителей общности, он обозначил как оптимум *P* и назвал ее как *максимум полезности для общности*. Эти две точки принадлежат к двум разным группам: в группе *P* движения таковы, что они полезны для одних индивидов, но при этом вредны для других; в группе *Q* движения приносят пользу или же вред всем индивидам. Точки *P* определяют, приравняв к нулю некоторую сумму гомогенных количественных показателей, которые зависят от гетерогенных *ophélimité*.

Парето и впоследствии развивал подход, выступавший продолжением проведенного им ранее анализа актов обмена. Он также попытался обобщить представленную экономическую модель равновесия на изучение социальных действий и условий социального равновесия, однако понял, что здесь она уже не сможет соответствовать социальной реальности. Это было связано с тем, что в отличие от экономических действий, которые с достаточно высокой близостью к реальности можно рассматривать как совершаемые под влиянием материальных интересов *логические действия*, социальные действия наряду с интересами задаются также чувствами, и в основном являются *нелогическими действиями*. Для учета нелогической компоненты социального действия Парето вводит специальный конструкт, обозначаемый с помощью латинского термина *residui* — «остатки» как обобщение базовых не контролируемых сознанием человека импульсов и побуждений, получающих выражение в социальном действии. В главе XII «Трактата по общей социологии» Парето отмечает, что «экономическая система может быть представлена как состоящая из некоторых молекул⁸, движимых вкусами и склонностями, которые сдерживают связи и препятствия к достижению экономических благ. Социальная система намного сложнее. Даже стремясь упростить ее, насколько это возможно, мы, чтобы не впасть в грубые ошибки, должны рассматривать ее хотя бы как соединения неких молекул, в которых имеются остатки, деривации, интересы, склонности и т.д. Находясь под влиянием множества связей, эти молекулы совершают

которые стремятся иметь на руках население и предприниматели (представляет собой точку пересечения кривых спроса и предложения денег) [Вечканов, Вечканова 2006: 80].

⁸ Термином «молекула» Парето обозначает первичный элемент социальной системы и нередко использует словосочетание «людские молекулы».

логические и нелогические действия» [Pareto 1968: § 2079]. При исследовании экономической деятельности нелогическую часть с достаточно большой близостью к реальности можно отнести к вкусам и вынести за скобки, поскольку вкусы могут рассматриваться в качестве источника экономических действий, совершаемых уже в соответствии с логикой объективной целесообразности. Иначе обстоит дело с социальной деятельностью. Здесь «остатки» не могут выноситься за скобки наравне с влиянием природной среды: «Напротив, имеет место большое расхождение между реальностью и гипотезой, согласно которой люди от остатков делают логические выводы и действуют в соответствии с ними. В таких действиях они используют деривации⁹ намного чаще, чем строго логические рассуждения. Остатки – это не только источник действий, подобно вкусам; помимо этого они оказывают влияние на ход и последствия действий, которые ранее совершились, что демонстрируют нам деривации, подменяющие логические выводы. Таким образом, если бы наше знание опиралось на гипотезу о том, что от некоторых имеющихся остатков выводятся логические следствия, она представляла бы общий вид феномена, далекий от реальности. Следовательно, данная наука должна быть теорией примерно такого же рода, как неевклидова геометрия или геометрия в четырехмерном пространстве» [там же]. В приведенных рассуждениях Парето убеждает читателей, что остатки оказываются не просто побудительным источником социальных действий, они влияют на их ход, и даже, благодаря появлению дериваций, на их результат уже после их завершения.

Вывод о том, что социальные действия людей во избежание отхода от реальности не могут рассматриваться по аналогии с актами экономического обмена, которые в приближении условно можно считать совершаемыми в соответствии с логикой объективной целесообразности, ведет к заключению, что общество не в состоянии прийти к наилучшему (оптимальному) устройству его институтов. Однако он еще долго (даже в период работы над «Трактатом») сохранял надежду, что в социальной системе все же должен существовать некий оптимум, обеспечивающий ей хотя бы возможный максимум процветания. Приближение к нему происходит в том случае, если составляющие социальную систему люди оптимизируют деятельность, т.е. стараются избегать неэффективной растраты сил, обеспечить максимум благосостояния при минимуме страданий и усилий. В то же время в «Трактате» он уже сделал вывод о недопустимости использования в научном анализе такой интегральной характеристики, как полезность для общества, «объективная» полезность, общая для всех членов коллектива. По причинам несовпадения интересов, потребностей и влечений людей ни одно общество «не может рассматриваться как одно лицо, отличающееся единством восприятия, сознания, рассуждения» [Pareto 1968: § 2271]. Но окончательно Парето расстался с верой в возможность установления оптимума в устройстве общественной жизни лишь в работе «Трансформации демократии» (1921) [Pareto 1970].

В ней он имплицитно осознает, что после Первой мировой войны и революции в России наступила эпоха, принципиальным образом отличающаяся от века девятнадцатого. Констатируется, что ни одна из имеющихся социальных теорий не годится для объяснения новых реалий: «Если мы обратимся к многочисленным теориям о конституционных и парламентских государствах, которые были представлены за последнее столетие, то окажется, что ни одна из них не отвечает современным событиям. Эти теории указывали в одну сторону, а факты – в другую. ... Кто сейчас интересуется теориями *равновесия* властей? Кто определяет справедливое равновесие между правами государства и индивида? Может ли

⁹ Элементы социальной системы, характеризующие поведение человека и его словесное сопровождение при неадекватном или не вполне адекватном представлении в отношении его собственных действий и действий других людей. Как поясняет Р. Арон, на языке Парето деривации — «это разные словесные средства, с помощью которых отдельные индивиды или группы придают видимую логику тому, что на самом деле ею не обладает или обладает не в такой мере, в какой субъекты хотели бы в это верить» [Арон 1992: 436].

этическое государство, о котором люди говорили с таким уважением, действительно быть создано? ...Трудящиеся предпочитают метафизике осязаемые реалии вроде высокой зарплаты, прогрессивного налога и увеличения свободного времени. При этом они не отказываются от собственных мифов, таких как о пролетарской добродетели, о духе зла, который воплощен в капиталистическом строе, об идеальном правительстве, формируемом из советов рабочих и солдат, от других аналогичных мифов» [Pareto 1970: 10–11]. Парето также указывает на расходящееся с экспериментальной действительностью представление, согласно которому развитие обществ ориентировано на абсолют или на достижение какого-либо идеального состояния.¹⁰ Даже когда участники социальных движений ориентируются в своих действиях на идеальные цели, они «зачастую несознательно идут к той цели, к которой не стали бы идти, если бы знали, куда их приведет этот путь» [Pareto 1970: 12]. Отсюда напрямую следует вывод, что в общественной жизни, которая представляет собой процесс «непрерывного становления», не может быть достигнут никакой оптимум.

Таким образом, в области социологии Парето приходит к выводу, противоречащему тому, в чем он был убежден ранее, когда как экономист и социолог решал задачу нахождения условий формирования оптимальной экономической системы. Опыт катастрофических событий в европейской истории начала XX в. расширил рамки его восприятия и заставил несколько откорректировать ранее созданную теоретическую систему.

Литература

Арон Р. Этапы развития социологической мысли. М.: Прогресс – Политика, 1992.

Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или Теория общественного богатства / Пер. с фр. И.А. Егорова, А.В. Белянина. М.: Изограф, 2000. <http://www.liberal.ru/book1.asp?Rel=2>

Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика. СПб.: Питер, 2006.

Лагранж Ж.Л. Аналитическая механика. Т. 1. М.–Л.: Гостехиздат, 1950.

Парето В. Италия в экономическом отношении // Социология. 2006. № 1. С. 200–225.

Pareto V. Considerazioni sui principi fondamentali dell'economia politica pura // Giornale degli economisti. 1892. Maggio.

Aspers P. Crossing the boundary of economics and sociology: The case of Vilfredo Pareto // American Journal of Economic and Sociology. 2001. Vol. 60. No. 2. P. 519–545.

Pareto V. Lettres à M. Brelay // Le monde économique. 1897. 5 juin.

Pareto V. Œuvres complètes. Vol. I: Cours d'économie politique. Genève: Librairie Droz, 1964.

Pareto V. L'Étatisme en Italie // Pareto V. Œuvres complètes. Vol. 4: Libre-échange, protectionnisme et socialisme. Genève: Librairie Droz, 1965.

Pareto V. Œuvres complètes. Vol. 12: Traité de sociologie générale. Genève: Librairie Droz, 1968. http://classiques.uqac.ca/classiques/pareto_wilfredo/traite_socio_generale/traite_socio_gen_fichiers.html

Pareto V. Œuvres complètes. Vol. 13: La transformation de la démocratie. Genève: Librairie Droz, 1970.

¹⁰ Эта констатация представляет собой обобщение представленного им в «Трактате по общей социологии» положения о том, что наибольшая часть социальных действий имеет нелогический характер.

СОЦИОЛОГИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ АКЦИОНИСТСКОЙ ПАРАДИГМЫ

Глухих Алена Юрьевна

к.социол.н., старший преподаватель кафедры культурологи

Пермский государственный технический университет

Введение

Социологам хорошо знакомо чувство скуки и следующее за ним раздражение, которое их охватывают при чтении исследовательских работ, посвященных проблемам потребительского поведения. Казалось бы, социология потребления, напротив, сегодня должна переживать подъем. Во всяком случае, все социальные основания для него налицо: интенсивность и многообразие потребительских практик, к тому же реализуемых в сложной высококонкурентной рыночной среде, имиджевая заданность образов потребления, наконец, та значимость, которая придается потреблению социальными агентами. Тем не менее было бы изрядным преувеличением утверждать, что социология потребления переживает второе рождение, демонстрируя смелые гипотезы, новые концепты, отточенные инструменты и фундаментальные исследования. Практики маркетинга сталкиваются со слабой обоснованностью выводов. Некоторые из них кажутся продуктом интеллектуальной игры, что до определенной степени свойственно, например, культурологическому направлению, отождествляющему потребительские практики с символическим обменом [Радаев 2005: 5]. Далее, зачастую систематизация количественных данных имеет исключительно дескриптивный характер, аналитика не обогащается существующими социологическими теориями экономического поведения. В результате социологические исследования потребительского поведения напоминают опросы общественного мнения. В своих построениях некоторые социологи отказываются от теоретических концептов в пользу сугубо психографических техник, тем самым обедняя содержание исследования, более того, лишая экономического человека его социальной природы. Вернуть потребителю социальные свойства, а его поведению социальное измерение – на наш взгляд, задача первостепенной важности для экономической социологии.

Настоящая статья, по авторскому замыслу, претендует на теоретический характер; она представляет нашу позицию относительно теоретического и практического исследовательского потенциала категории «стиль жизни» для изучения потребительского поведения. Исходным пунктом наших рассуждений является представление об относительном тождестве культуры, понимаемой как технология поведения, и потребления, также рассматриваемого в контексте поведенческих практик.

Культура, стиль жизни и социология потребления

Концептуальная связка «стиль жизни – потребительское поведение» признана среди социологов. Выявить же приоритет теоретической разработки одной из категорий этой пары, по сути, невозможно; их определение и исследование тесно переплелись между собой. Опосредующим звеном, делающим взаимосвязь этой категориальной пары столь крепкой и очевидной, является культура. Стиль жизни отражает субкультуру социальной группы, посредством различных социальных практик, в том числе и потребительских. Впервые подобная логика присутствовала в трудах классиков социологии: М. Вебера, Т. Веблена, Г. Зиммеля.

Рассматривая историографию теоретической и эмпирической взаимозависимости стиля жизни и потребительского поведения, необходимо учитывать тот факт, что первый,

несомненно, концептуально объемнее последнего. Поэтому анализ жизненных стилей неминуемо вводит в круг проблем, напрямую не связанных с потреблением.

М. Вебер использует термин «стиль жизни» при разработке теории стратификации общества, основанной на трех показателях: собственности, власти и престиже. Жизненные стили являются атрибутами статусных групп, социальных классов, характеризующими поведенческие особенности их членов: манеры, вкусы, питание, быт, сленг и т.п. Следовательно, содержательно стиль жизни является продуктом статусных субкультур, включающих набор ценностных ориентаций, норм, правил, традиций, а также систему символов и навыки поведения. Демонстрация определенных стилевых особенностей жизненных практик соответствующих статусных групп – это обязательное условие интегрирования личности в данную группу, с одной стороны, и инструмент статусного дистанцирования – с другой [Вебер 1994]. Заложенная Вебером традиция изучения стиля жизни в контексте социальной стратификации по сей день остается наиболее влиятельной.

Предметом изучения Т. Веблена стали демонстративные практики потребления, именно в этом контексте он обратился к стилю жизни. Как и теория статусной стратификации общества Вебера, теория демонстративного потребления описывает механизм борьбы за социальные позиции, открывающие доступ к различного рода ресурсам и почестям. Демонстративное потребление, ассоциируемое с определенным жизненным стилем, символизирующим социальные достижения, жизненный успех, позволяет индивиду воспроизводить свою принадлежность к избранному сословию, классу. Веблен, таким образом, стал основоположником традиции изучения стиля жизни в контексте потребительского поведения. Его книга «Теория праздного класса» [Веблен 1984] «канонизирована» социологией потребления. Однако центральная идея теории о демонстративности актов потребления как стремлении быть увиденным, замеченным, стать явным, как об одном из механизмов достижения статуса в современных исследованиях потребительского поведения часто лишь декларируется либо упускается вовсе.

И теория демонстративного потребления Веблена, и теория статусной стратификации общества Вебера описывают механизм конкурентной борьбы за социальные позиции, открывающие доступ к различного рода ресурсам и почестям. Расхождение же заключается в различных «технологиях» этой борьбы. Если статусные группы Вебера стремятся к дистанцированию, к закрытию своих границ от постороннего проникновения и обладают групповым единством, то потребители Веблена безостановочно нарушают все возможные границы, что, собственно, и составляет суть его теории. Как верно утверждает Пол Димаджио: «...рынки превращают культурные иерархии из дискретных страт в континуум. Более того, индивидуализированная конкуренция и непрерывность иерархии нередко вызывают культурную инфляцию, обесценивая информационную стоимость потребления с точки зрения статусной группы» [Димаджио 2004: 55].

Весомый вклад в развитие данного подхода внес П. Бурдьё. В его трудах тема потребления и стиля жизни не является центральной, однако именно он впервые придал стилю жизни категориальное и инструментальное значение. Определение стиля жизни конструируется Бурдьё через два других понятия – социальное пространство и габитус. Обладание определенным количеством ресурсов (капиталов), позволяет агенту занять соответствующую позицию в социальном пространстве – социальном классе. Сформированные таким образом условия существования инкорпорируются в габитусе агента в виде схем восприятия и одновременно схем воспроизводства повседневного опыта. Приспособление практик к условиям существования, их соотнесение формирует вкус в виде выразительной интенции, объединяющий социальные практики агента в единый стиль жизни. Отсюда, стиль жизни представляет собой целостное множество отличительных предпочтений, выражающих одну и ту же интенцию во всех повседневных практиках агентов, занимающих одинаковую позицию в социальном пространстве. В данном случае дистанцирование посредством

различия становится обязательным условием позиционирования и закрепления стилей жизни социального класса в социальном пространстве.

Несомненным преимуществом концепции стиля жизни Бурдые является ее инструментальность, т.е. она интересна не только тем, что хорошо разработана на уровне методологии, но и тем, что обладает вполне конкретной методикой исследования проблемы. Именно это сделало концепцию популярной среди современных социологов-эмпириков.

Генетический структурализм усложнил объяснительную схему социального поведения, ввел дополнительное звено в интерпретацию социальных действий. В отличие от предшественников, полагающих, что именно ценности являются определяющим фактором человеческого поведения, генетический структурализм предполагает, что между ценностью и поведением скрывается система предпочтений, представленная в виде установок, или диспозиций. Именно она позволяет индивиду сделать выбор между подобными социальными актами, найти в гомологических рядах услуг, товаров, политических программ, информационных посланий и пр. свой собственный источник притяжения, тем самым выработать свой собственный стиль. На наш взгляд, в современном обществе представляется затруднительным отождествить опосредующее звено с закрепленной социальной позицией, безразлично в ее целостном ли виде или в ее отдельных характеристиках. Социальные трансформации в обществе постоянно проблематизируют указанные позиции, побуждая участников общественного процесса заново определять свое социальное лицо, корректировать свой стиль жизни.

В отечественной социологии также существуют тенденции, во-первых, отождествлять стиль жизни с определенной субкультурой социальной группы, а во-вторых, ссылаться на нее в процессе изучения потребительского поведения. Полагаем, что во многом, это следствие влияния советской социологии образа жизни, чрезвычайно популярной в 1960–1980-е годы. Анализу образа жизни были посвящены десятки монографий и сотни статей. Среди социологов, занимавшихся в те годы проблемами образа жизни, есть и очень известные фигуры: О. Шкаратан, Э. Орлова, Я. Щепаньский, О. Яницкий, Л. Коган, И. Бестужев-Лада. Образ жизни имел прежде всего идеологическое значение, существовало такое понятие, как социалистический образ жизни [Ципко 1976: 40–41].

«Образ жизни» – многомерная категория, «ядром» которой является набор видов социальной активности, отражающих повседневную жизнь людей, необходимых для выявления соотношения установившихся, типичных и индивидуальных характеристик жизнедеятельности людей. Образ жизни изучался посредством таких категорий, как «уровень жизни», «качество жизни», «уклад жизни», «стандарт жизни» и «стиль жизни». Первые четыре категории были хорошо разработаны и позволяли оценить образ жизни с точки зрения количественных или качественных показателей, либо, как в случае со «стандартом жизни», определить степень отклонения образа жизни социальной группы от статистически заданной моды.

«Стиль жизни» в советской литературе исследователи определяли неоднозначно. В частности, в определениях стиля жизни либо делался упор на социально-психологических аспектах образа жизни [Бестужев-Лада 1974], либо подразумевалась его индивидуализация в повседневных практиках [Социалистический образ... 1976: 60], либо он отождествлялся со способами удовлетворения потребностей личности [Янкова 1974: 105].

Отечественная социология всегда тяготела к холистской философской традиции, следовательно, социальные структуры и процессы довлели над индивидами, определяли их социальную активность. Поэтому приоритет в теоретических разработках и эмпирическом изучении отдавался не стилю жизни, а образу жизни, отражающему социальные принципы организации способов жизнедеятельности. Использование категории «образ жизни» для характеристики общества, жестко структурированного и институционализированного, представляется вполне оправданным. Для общества же с неустойчивой социальной

структурой, с выровненными условиями социальной среды для индивидуальных форм социальной жизни необходима иная теория. Речь идет о том, что в ситуации, когда критерии социального статуса уже не так однозначны, как прежде, а свобода выбора собственных идентификационных образцов намного шире (т.е. в ситуации полистилизма культуры), возникает необходимость сместить фокус зрения с больших социальных общностей, классов на индивида.

Актуализация проблематики жизненных стилей в контексте изучения идентификационных процессов в условиях прогрессирующей стилевой дифференциации культуры обнаруживается в работах Георга Зиммеля. Поиск личностью собственной идентичности путем достижения баланса между общественными и внутренними импульсами, по версии Зиммеля, и представляет собой стиль жизни.

Взгляды Зиммеля на возрастающую культурную дифференциацию общества были развиты теоретиками общества постмодерна, постулирующими полистилизм культуры. По их мнению, современность диктует новые критерии стратификации общества, базовым из которых должен быть стиль жизни, конструируемый индивидом посредством использования символических образов потребляемых вещей, предлагаемых рынком в виде «наборов идентичности», придающих некую интенцию жизненным практикам. В наиболее общем виде стиль жизни можно определить как идентичность, достигаемую посредством потребления вещей-знаков.

Теоретики общества постмодерна З. Бауман, У. Бек, Ж. Бодрийяр и др. развивают идею индивидуализации общества, в соответствии с которой процесс идентификации приобретает новые черты. Если ранее, в эпоху модерна, идентичность была достаточно стабильным образованием и имела групповые формы, как правило, связанные с профессиональной занятостью, определяющей и классовую принадлежность, что давало акторам преимущества в виде социальной и экономической защищенности, то в обществе эпохи постмодерна ситуация коренным образом меняется. «Общество риска» перекладывает всю ответственность за собственную судьбу на плечи людей и не дает никаких гарантий. Индивидуализация в этом плане направлена на ликвидацию жизненных основ мышления в традиционных категориях крупных общественных групп – социальных классов, сословий или слоев. В итоге идентификация превращается в перманентный процесс. И поскольку жестких, статичных социальных структур не существует (как не существует и определенности в нормах, правилах и символике культуры), то стиль жизни, вслед за идентичностью, превращается в динамичную, пластичную, тяготеющую к трансформациям структуру.

Мы склонны идти вслед за посмодернистами, ставящими под сомнение целесообразность использования структуралистских парадигм в индивидуализированном обществе, а также выведшими на первый план научного анализа деятельного индивида; тем самым они актуализируют акционистскую парадигму, в рамках которой стиль жизни может приобрести новые смыслы, интерпретацию, логику изучения, функции. Предметом изучения должны стать повседневные практики, из которых и складывается жизнь нашего современника. Для этого необходима развернутая теоретическая база, включающая стройную методологию, точный понятийный аппарат и, конечно, набор концепций, позволяющих производить комплексные исследования. Одной из таких концепций является концепция стиля жизни.

Парадигма акционизма

Представленные выше теоретические разработки, имеющие отношение к стилю жизни, фокусировались на двух моментах: во-первых, на роли стиля жизни в функционировании классовой структуры общества и, во-вторых, на стиле жизни как инструменте идентификации личности, реализуемой главным образом посредством потребления. Оба

подхода обладают определенными преимуществами, однако, на наш взгляд, они не способны ответить на вопрос: почему в однотипной ситуации люди со схожими социальными, экономическими и культурными показателями поступают различным образом. Мы исходим из гипотезы о том, что повседневные практики индивидов обладают единой интенцией, определяющей стиль жизни. Последний, в конечном счете, выполняет регулирующую функцию по отношению к разнообразным социальным практикам. Отсюда и цель разрабатываемой концепции – создание теоретического конструкта стиля жизни, позволяющего на эмпирическом (прикладном) уровне интерпретировать социальные практики индивидов, в том числе и потребительские.

Итак, мы намерены представить повседневные практики, совершаемые индивидами, как проявление их жизненного стиля. Подчеркнем, нас интересуют именно индивидуальные практики, поскольку мы изначально отказываемся от рассмотрения стиля жизни как атрибута социальных групп, существующих реально или сформированных исследователями на основе показателей социального статуса, и принимаем противоположное суждение, подразумевающее социальные группировки путем агрегирования индивидов по показателям жизненных стилей. Подобная позиция подразумевает отказ от детерминирующего воздействия групповых отношений, а также обуславливает особый взгляд на взаимодействие различного рода социальных структур и индивидов. Таким образом, акцентирование внимания на социальном действии, сопряженное с их априорной интенциональной зависимостью, склоняет наш выбор в пользу методологического индивидуализма и, если шире, акционизма в качестве парадигмального основания концепции.

Акционизм как отдельное направление социологии получил наибольшее признание и развитие во французской социологии благодаря работам Раймонда Будона и Франсуа Буррико. В отечественной же социологии эта парадигма используется крайне редко, поэтому обозначим основные постулаты этой молодой, но достаточно популярной в европейской и американской социологии парадигмы.

В основе акционистской парадигмы можно обнаружить несколько методологических принципов, главный из которых, на наш взгляд – это принцип методологического индивидуализма.

В дискуссии, развернутой Д. Ронгом в 1961 г. о пересоциализированной концепции человека в социологии [Wrong 1961], К. Поппер, Ф.А. фон Хайек и В. Уоткинсон [O'Neill 1973] выдвинули идею методологического индивидуализма, основной постулат которого «...требует, чтобы все социальные явления и в особенности функционирование всех социальных институтов толковалось как результаты решений, действий, установок и т.д. индивидов и чтобы мы никогда не удовлетворялись объяснением в понятиях так называемых “коллективов”» [Верлен 2002: 15]. Поскольку общество состоит из действий субъектов, в нем участвующих, то только субъекты, а не группы или социальные классы, могут иметь цели. Таким образом, методологический индивидуализм опровергает холистский взгляд на наиндивидуальную природу социальной реальности. Внимание социологов сосредоточивается на субъекте действия, его стремлениях, мотивациях, ценностях, установках, т.е. на поиске субъективного смысла социального действия индивида.

Критика акционизма часто заключается в том, что он якобы помещает индивида в состояние социальной невесомости, некий вакуум. Это не вполне верно. Методологический индивидуализм допускает тот факт, что цели действующего субъекта никогда не могут быть полностью свободны от социальных влияний, но они и не могут детерминироваться обществом или коллективом. Подобное утверждение определяется позицией акционизма в отношении сущности и функции «пространства».

Акционизм отказывает пространству в детерминистическом воздействии и признает его не более чем условием или контекстом реализации социального действия. Подчеркнем, функциональное предназначение пространства заключается в описании определенного

порядка материальных объектов с учетом их особых измерений. Поскольку материальные факторы не являются единственными важными факторами, действия не могут быть объяснены только ими. Социальные действия реализуются в социальном мире, который придает им форму, но не детерминирует [Верлен 2001: 33].

Отсюда и особое отношение к институтам. Акционизм не отрицает существование норм, правил, традиций и иных структурных элементов социальных институтов, но отводит им вполне конкретную роль. Институты призваны описать ситуацию, в которой разворачивается социальное действие, при этом их составляющие могут рассматриваться как ограничители свободы действующего субъекта либо как необходимые условия, но ни в коем случае как единицы, воздействующие на что-либо. Методологический индивидуализм означает, что до определенной степени социальные институты как составляющие «социального мира» являются результатом интенций действующих лиц и результатом последствий их действий.

Рассматриваемая парадигма не предполагает социальную изоляцию индивидов, хотя и отдает приоритет в изучении именно индивидуальным действиям. Тогда возникает вопрос: как возможен переход социологического анализа от индивидуального действия к социальным явлениям и процессам, протекающим на макросоциальном уровне? Или же удел акционизма – микросоциология? Ответ на эти вопросы содержится во втором принципе акционизма, называемом эффектом сложения, и связанных с ним методологических установках. Рассмотрим их. Во-первых, парадигма предполагает процедуру агрегирования – группировку индивидов, обладающих определенным признаком, поэтому обращение к индивидуальным действиям не обязательно означает, что актер – это отдельный индивид. В качестве исследовательской единицы могут выступать и статистические агрегаты, отличающиеся от социальных групп, реальных или смоделированных социологами, тем, что они не предусматривают наличие гипостазированной целостности с собственными целями. В этом случае для объяснения макросоциальных явлений достаточно понимания индивидуальных действий.

Второе условие связано с существованием социальных явлений, которые нельзя свести к простому суммированию индивидуальных поступков. Речь идет о таких явлениях, как, например, крах на бирже или падение рынков в результате ажиотажного спроса, инфляция и т.п. Такие результаты могут не соответствовать интенциональности акторов, однако они происходят из-за действий каждого отдельного участника «игры». Подобные социальные явления приводят к необходимости признания того, что сложение индивидуальных поступков может производить эффект *sui generis* или «эмерджентный эффект». В контексте данной проблематики акционизм интересуется значением непреднамеренности и (или) желательности появления феноменов эмерджентных эффектов действия для акторов. Наибольшую известность приобрели работы по этой теме Р. Будона [Иршорн 1999: 42].

Таким образом, любые попытки отнесения акционистской парадигмы исключительно к микросоциологическому уровню представляются некорректными. Парадигма дает достаточно инструментария для вывода социологического анализа на макроуровень.

Третий принцип акционизма – наделение актора рациональностью. Речь идет об априорном статусе рациональности действия, обуславливающим возможность понимания этого действия [Иршорн 1999: 41]. Наделение актора рациональностью вовсе не означает, что все его поступки определяются этой рациональностью, а иррациональное отсутствует. Критерием, разграничивающим рациональное и иррациональное действие, является обоснованность действия, в противоположность утилитаристской мотивации рациональности в экономической теории. Принцип рациональности характеризует действие, соответствующее ситуации. Такой «широкий» смысл определения позволяет на исследовательском уровне учесть все разнообразие причин действия: интересы, уважение норм, приверженность традициям, веру в определенную теорию и многое другое, и тем самым преодолеть споры, ведущиеся в различных школах социологии. Правда, на наш

взгляд, подобная универсальность определения может также расцениваться и как слабая сторона, поскольку допускает излишнюю свободу в интерпретации мотивов действия.

Заканчивая рассмотрение основных принципов акционизма, отметим, что методологический индивидуализм объемной парадигмы акционизма, его применение встречается в различных современных социологических теориях. Например, в функционально-стратегическом подходе М. Крозье [Crozier 1961] и акционалистской социологии А. Турена [Турен 1998]. В обоих упомянутых случаях предполагается, что понимание социальных явлений без обращения к индивидуальному поведению невозможно. Однако их не следует относить к акционистской парадигме, поскольку здесь не меньшую роль играет и анализ структурных элементов. Для обеих теорий свойствен теоретический синтез, как следствие признания двойственности общественной жизни, где структурные ограничения и индивидуальное поведение выступают в виде равнозначных элементов социальной действительности.

Акционистская концепция стиля жизни

Выбор парадигмы акционизма обуславливает особую логику построения концепции стиля жизни, однако при соблюдении основных методологических принципов не ограничивает в применении идей иных теорий. В частности, будут использованы элементы теории габитуса Бурдьё, институциональный анализ, а также научные категории из области психологии и социальной психологии: диспозиции, аттитюды.

Подавляющее большинство социологических определений стиля жизни сходятся в том, что эта категория описывает различные жизненные проявления людей, при этом подчеркивает некое их своеобразие, неповторимость и, что не менее важно, целостность, т.е. способность охватывать все сферы жизнедеятельности, также часто выстраиваются зависимости между интериоризированными ценностями (или габитусом) и жизненным стилем. Конечно, содержательно определения могут расходиться, к тому же категория по-разному встраивается в «большую» теорию, однако, на наш взгляд, именно учет этих четырех пунктов (социальной активности, эксклюзивности, целостности и интенциональности) наиболее оправдан и делает социологический анализ жизненных стилей интересным, познавательным, высоко информативным. Поэтому разработка концепции связана главным образом с определением содержания основных переменных и описанием их взаимосвязей.

Стиль жизни представляет собой теоретический конструкт, состоящий из ряда компонентов, относящихся к одному из двух аналитических уровней, условно обозначенных нами как «внешний», раскрывающий непосредственную социальную активность, и «внутренний», т.е. ментальный, определяющий социально ориентированную личностную интенцию.

Парадигма акционизма предполагает приоритет внутреннего уровня, отражающего субъективные представления, цели, опыт, ценности и диспозиции. Однако это не означает, что внутренние структуры обладают неограниченной свободой, не поддаются воздействию социума. Социальное действие всегда контекстуально, следовательно, должно быть вписано в структуру социальных отношений, представленную в виде локальных порядков, т.е. институтов. Отсюда для описания внешних проявлений жизненных стилей необходимо обращение к институциональному анализу.

Можно утверждать с достаточно большой долей уверенности, что на сегодняшний день в социологии помимо институционализма нет другой теории, получившей такое признание и такое количество возможных интерпретаций. Ее родоначальниками были «отцы-основатели» социологии О. Конт и Г. Спенсер. Наибольшее распространение институциональный анализ получил в 1920–1950-е годы в американской социологии (Т. Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл). В некотором смысле сейчас наблюдается новое «пришествие» институционализма в социологическую теорию, хотя, по большому счету, институты никогда и не покидали ее пределов. Возвращение интереса к анализу институтов произошло,

главным образом, благодаря новой экономической социологии, развивающейся параллельно с новой институциональной экономикой, центральными фигурами которой стоит назвать Р. Коуза, Д. Норта и О. Уильямсона. Новый институционализм в социологии – это, скорее, течения, подходы, нежели какая-то единая теория. Здесь существует множество вариантов интерпретации институтов, по-разному ставятся акценты в зависимости от области применения и проблематизации. Представители нового институционализма: Н. Флигстин, Н. Биггарт, П. Димаджио. У. Пауэлл, а также Л. Болтански и Л. Тевено.

Разграничение «старого», традиционного институционализма и нового институционализма начинается на методологическом уровне. Первый из них, как известно, основывается на методологическом холизме, объясняющем поведение и интересы индивидов через характеристики институтов, которые предопределяют взаимодействия между ними [Ростовцева 2004: 90]. Новые институциональные теории в меньшей степени связаны с «традиционной» социологией, нежели с экономической теорией, что позволило им укрепить фундамент методологического индивидуализма. Поэтому «старый» институционализм имманентно предполагает, что социальное взаимодействие, однажды пройдя институционализацию, приобретя институциональные формы, действует неизменно и, главное, однородно во всех ситуациях. Теория отрицает сам факт отхода от выполнения институциональных предписаний, а если таковое и происходит, то его исполнителя объявляют маргиналом, а его поведение «клеят» девиантным. Вину же за различные отклонения, несогласованность действий агентов институтов, сбои в социальных связях и т.п. перекладывают на кризис, системные проблемы общества [Краткий словарь... 1988: 89]. В этом смысле актуальной становится шутка о том, что социология является наукой о том, почему у людей нет никакого выбора [Тербон 2003: 46].

Новые институциональные теории идут другим путем, изначально учитывая вариативность социокультурного пространства, но главное, делая объектом анализа не стабильные группировки (семья, рабочий коллектив, кружок вышивания и т.п.), а сеть отношений, разворачивающуюся на определенной арене. Они рассматривают институты как локальные социальные порядки, которые могут быть названы «полями», «аренами» или «играми». В основу нового институционализма заложена теория социального конструктивизма, согласно которой создание институтов есть результат взаимодействия между акторами. Сложившаяся ситуация, на наш взгляд, удачно описана В.В. Радаевым: «Традиционная социология игнорировала человека, способного принимать индивидуальные решения и делать осознанный выбор, а в традиционной экономической теории этот человек “повисал” в безвоздушном пространстве в отсутствие поддерживающих социальных структур. Следуя за новой институциональной экономической теорией, пытающейся осуществить синтез старого институционализма и традиционной неоклассики, новый институционализм в социологии пробует соединить достижения новой институциональной экономики и традиционной социологии» [Радаев 2001: 5]. Вопрос лишь в том, насколько удачно это соединение? Осуществимо ли оно?

Признание акционизма в качестве парадигмального основания автоматически определяет и выбор институциональных предпочтений, а именно: неоинституциональную теорию. Однако и структура, и статус институтов в концепции должны быть обозначены однозначно.

Мы исходим из представления о том, что институт – это инструментальная категория, позволяющая систематизировать социальную активность, поэтому в его структуру должны включаться элементы, помогающие описать и понять реальное, т.е. воплощенное социальное действие. Инструментальный статус институтов означает, что исследователь должен всегда помнить, что институт – не более чем научная конструкция, не имеющая своего онтологического статуса, т.е. не существующая самостоятельно, независимо от индивидуальных или групповых действий.

Представив социальный мир как сеть институтов, организующих социальную деятельность, необходимо концептуально «спуститься» от больших абстрактных систем до индивида, т.е. взглянуть на социальное взаимодействие не с позиции организованных структур, а с позиции индивида как единицы или субъекта этого взаимодействия. Мы полагаем, что подобный подход позволит, во-первых, обнаружить тот механизм, который не дает распасться личности на множество не связанных между собой идентичностей, а следовательно, преодолеть его атомизированность¹ [Грановеттер 2002], и, во-вторых, выявить внешнюю, поведенческую сторону жизненных стилей.

Индивид является центральной фигурой акционистской парадигмы, поэтому конструирование института должно быть строго ориентировано на него. Это, в свою очередь, означает, что именно категории, описывающие действия индивида, его «вхождение», приобщение к институту, превращение в актора, а не нормы и правила, являются определяющими элементами института. Наша задача, таким образом, заключается в представлении такой модели института, в которой актер, как исполнитель институциональной роли, получил бы право на собственные индивидуальные вариации. Другими словами, изначально предполагается, что прочтение, понимание и воплощение институциональных предписаний всегда индивидуально, а значит, зависит от воли и установок действующего лица. Функционирование актора в институте не ограничивается простым следованием предписаниям, оно всегда индивидуально окрашено. Индивид вкладывает личностные смыслы в содержание роли, по-своему оценивает достигаемые цели, самостоятельно расставляет приоритеты в ролевой модели поведения. Далее, эта рефлексия находит свое воплощение в практиках индивида. Отсюда возникает вопрос: как «поймать» эти стороны ролевого поведения индивида? Чтобы ответить на этот вопрос, сначала необходимо разобраться в составляющих элементах социального института, определить их структурную зависимость.

Рассмотрим институт через призму деятельностных актов, в нем совершаемых. Рассмотрим их в абстрактном виде как нисхождение от общего к частному, от частного к индивидуальному. В таком контексте институт предстает в виде четырехуровневой структуры.

Предположим, что институт задается некой ситуацией, в которой взаимодействуют акторы. Ситуация же очерчивается, во-первых, «темой» или «проблемой», в которой происходит коммуникация, во-вторых, акторами, вступающими в функциональные системные связи, и, в-третьих, временем и местом, в которых взаимодействие реализуется. Ситуация организует первый, наиболее общий уровень институциональной структуры. Отметим, что именно здесь определяются позиция актора в институте и та роль, которую ему предстоит играть.

Возможно, использование нами слова «ситуация» может показаться неудачным в силу двух причин. Во-первых, в социологической теории существуют разночтения в интерпретации этого понятия. Так, например, микросоциологами социальная ситуация воспринимается как реальность *sui generis*, характеризующаяся собственной динамикой и организацией, которую невозможно предсказать на основе знания характеристик отдельных акторов [Философия... 2004: 358]. В то время как К. Поппер, теоретик ситуационного анализа, утверждал, что для социального ученого важнее учитывать представления о ситуации действующего лица, нежели саму ситуацию, какова она есть на самом деле, поскольку действия зависят в первую

¹ В современной социологии атомизация понимается двояко. С одной стороны, это «расколотость» индивида в связи с его включенностью в различные социальные институты. С другой стороны, речь идет о недостаточном внимании исследователей к социальному контексту, социальным связям и отношениям при изучении социальной активности индивидов, как происходит, например, в теории рационального выбора.

очередь и в большей степени от этих представлений, чем от реальной ситуации. Второй подход в методологическом плане нам, конечно, ближе [Верлен 2002: 19].

Во-вторых, может возникнуть вопрос о необходимости использования нового понятия, если уже существует признанные социологией понятия «поле», «арена», «сектор», «игра» в отношении данного явления. Несмотря на вариативность идей теоретиков нового институционализма, во многом их представления относительно функций и интерпретации данных категорий близки. Речь идет, с одной стороны, о тематизации социального взаимодействия, а с другой стороны, поля выступают в виде «платформы», на которой разворачивается борьба между акторами за влияние и контроль над ресурсами данного поля. Этот властный, политический аспект присутствует и у Бурдье, и у Флигстина, и у Крозье. Наше же обращение к институциональному анализу не связано с проблематизацией властных взаимоотношений, поэтому использование данных понятий было бы ошибочным.

Таким образом, мы считаем вполне оправданным использование понятия «ситуация» для описания основных контекстуальных переменных первого уровня институциональной структуры. В ходе полевого исследования, изучив «ситуацию», социолог может ответить: кто есть, что происходит.

На втором уровне концентрируются нормы и правила ролевого поведения. Из них складываются различные институциональные предписания, формирующие модель ролевого поведения. Предназначение модели заключено в фиксировании того, что и в какой последовательности должен делать актер.

Акционизм отрицает тотальное воздействие различных социальных структур на социальное действие, при этом не отрицаются их существование и важность. Получается, что нормы и правила в обязательном порядке должны рассматриваться и изучаться, однако их влияние оказывается второстепенным, опосредованным ментальными структурами. Это означает, что действия индивида внутри института могут подчиняться правилам, укладываться в нормативные рамки, но понимание институциональных предписаний и их воспроизведение в практиках индивидуально окрашено. Напомним, что наша задача и заключается в стремлении уловить это своеобразие, неповторимость, что и почитается как внешнее проявление жизненного стиля.

Не принижая значимости институциональных правил, мы полагаем, что частичное их несоблюдение не может означать сбой в идентификации и «отчисление» актора из института. Не только акционизм наталкивает на подобный вывод, но и само современное общество – речь идет, конечно, о культурном полистилизме, предполагающем разночтения и вариативность ролевых предписаний, а также о процессах индивидуализации общества.

Приведем пример, иллюстрирующий оба уровня институциональной структуры. Ситуация: продавцы и покупатели взаимодействуют на вещевом рынке по поводу купли и продажи товара, – это *первый уровень*. Ролевая модель продавца на рынке (вещевом) предусматривает его взаимодействие с потенциальными покупателями: он должен представить, подобрать и продать товар – соответственно это *второй уровень*. Однако на рынке, буквально в метре друг от друга, можно обнаружить продавца, активно рекламирующего свой товар, привлекающего покупателей; продавца, вступающего в коммуникацию только в случае, если покупатель проявляет какой-то интерес к товару; продавца, увлеченного беседой с приятелями; наконец, просто человека, по чьему поведению невозможно понять, продает он товар или охраняет его. По большому счету, поведение всех продавцов, за исключением третьего, в той или иной степени соответствует ролевой модели поведения. И тем не менее видно, что каждый из них по-своему проинтерпретировал институциональные предписания и соответственно выстроил свое поведение. Потому их различия заключаются не в том, что они делали, а в том, как они играли роль продавца. Здесь и обнаруживаются разночтения ролевых предписаний.

Типы исполнения роли для актора играют ориентирующую функцию, помогают в адаптации к новым ситуациям и ролям. Они подобны шаблонам, которые новоявленные герои перебирают в поисках подходящего. Поиск оптимального варианта остается в компетенции акторов. Следует отметить, что широта «ассортиментного ряда» шаблонов определяется не столько спецификой социального института, сколько личным и групповым (жизненным) опытом участников ситуации. Наборы шаблонов составят содержание *третьего уровня*. Поясним данную позицию на примере.

Как читают лекции начинающие преподаватели? Профессионализм в образовательной деятельности, как и в других ее видах, нарабатывается опытом, а пока его нет, – поведение спонтанно, мысли хаотичны, голос неустойчив. На помощь приходят шаблоны преподавания, заимствованные из художественных книг, фильмов, вспоминаются опыты студенческой жизни. Постепенно преподаватель вырабатывает свой собственный режим лекции, находит к аудитории свои «отмычки», как говорят актеры. Завершенный, устоявшийся способ «исполнения» преподавательских практик, опирающийся на модель ролевого поведения, сочетающий в себе скомпилированные фрагменты нескольких шаблонов, все-таки создается самим преподавателем. И этот результат – ни что иное как стиль, а точнее, институциональный стиль – последний, *четвертый уровень* институциональной структуры.

Категория «стиль» фиксирует нечто отличное, особенное, эксклюзивное. Возникает вопрос: когда поведение индивида можно квалифицировать как некий институциональный стиль, а когда нет? Должна ли любая спонтанная и (или) неадекватная практика идентифицироваться как институциональный стиль? Скорее всего, нет. «Стиль» подразумевает сформированную идею, т.е. артефакт или практика не могут быть восприняты как стиль до тех пор, пока они не приобретут завершенный вид. Поэтому и институциональный стиль формируется только в конце успешной адаптации или же, как в приведенном примере, освоенными профессиональными навыками. В процессе жизнедеятельности индивиды включены в целый ряд социальных институтов. Какие-то из них способствуют формированию институциональных стилей, какие-то – нет. Можно предположить, что это определяется такими параметрами института, как воспроизводимость и устойчивость ситуаций в нем, продолжительность функционирования индивида в институте.

Итак, процесс формирования институционального стиля осуществляется путем компиляции шаблонов. До сих пор остается неопределенной категория «шаблон», не раскрыты источники формирования наборов шаблонов, свойства этих источников и процесс их отбора. Ответы на эти вопросы помогут нам описать механизм включения индивида в новый для него институт, сопровождающийся процессом идентификации с соответствующей социальной позицией.

Шаблоны являются структурными элементами индивидуального сознания. Содержательно они представляют собой стилизованный образ действия – иными словами, паттерн исполнения конкретной роли. Предположим, «смотреть на всех свысока» и «устраивать публичные скандалы по любому поводу» – это образ поведения звезды шоу-бизнеса для одного индивида, в то время как для другого быть звездой может означать «быть в великолепной форме» и «иметь улыбку на миллион». Стилизация шаблона означает, что образ действия содержит определенную идею или четко выраженную линию поведения. Паттерны интериоризируются индивидами из социальной реальности², становятся частью их сознания. Шаблон должен быть воспринят и переработан внутренне, поэтому именно на этапе их отбора происходит пересечение внутренней, ментальной и внешней сторон жизненного стиля.

² Социальная реальность определяется нами в духе феноменологической социологии как сумма объектов и явлений социокультурного мира, каким она предстает перед обыденным сознанием человека.

Шаблоны исполнения роли для актора играют ориентирующую функцию, помогают в адаптации к новым ситуациям и ролям. Поиск оптимального варианта остается в компетенции акторов. Следует отметить, что широта «ассортиментного ряда» шаблонов определяется не столько спецификой социального института, сколько личным и групповым (жизненным) опытом участников ситуации.

Следует выделить три источника интериоризации шаблонов: в первом случае, шаблоны формируются в ходе непосредственной социальной активности, поэтому называются «прожитыми», во втором случае, речь идет о шаблонах, полученных по различным каналам коммуникации в виде информации, третьим источником является виртуальная реальность, также предоставляющая паттерны исполнения роли. Речь идет о громадном массиве информации, представленном в текстовом, аудио-, видео- и цифровом видах. Виртуальную реальность составляют произведения искусства: литературные тексты, музыка, живопись, кинематограф и др., но также и иные продукты современных рекламных, PR, игровых и иных технологий. Они становятся частью социальной реальности в том случае, когда они воспринимаются индивидами как свои собственные.

Существенное отличие шаблонов от референтных групп заключается в том, что шаблоны ситуативны, т.е. привязаны к конкретной социальной практике; фрагментарны, что можно объяснить существованием множества альтернативных вариантов и источников; пластичны, а значит, подвержены корректировке. Социальные паттерны не обладают по отношению к индивиду той степенью принуждения, которую имеют референтные группы. Концепция шаблонов противостоит теории референтных групп, позволяя избежать ограниченности гиперинституционализма. Индивид выступает конструктором социального института, адаптирующим его к новым реальностям, обновляющим его содержание и формы, а также добавляющим в него личные культурные смыслы. Рассматриваемый уровень институциональной структуры является своего рода воротами, через которые в социальный институт проникают новые «материалы» для процесса институционализации. На наш взгляд, концепция шаблонов (социальных паттернов) оставляет за индивидом право на построение своей идентичности – то право, которое он реализует в повседневной практике.

«Подготовленные» шаблоны, соотнесенные с ролевой моделью, воплощаются в практиках в форме институционального стиля – внешним проявлением жизненного стиля и четвертым уровнем институциональной структуры.

Таким образом, процесс формирования институционального стиля осуществляется путем компиляции шаблонов. Здесь возникает главный вопрос: как происходит отбор шаблонов? Почему одни шаблоны воспринимаются индивидом, в то время как другие – нет? Ответ на этот вопрос заключен на внутреннем, ментальном уровне стиля жизни, имеющем сложную структуру, включающую несколько компонентов. Рассмотрим их.

Первый компонент ментального уровня стиля жизни – когнитивный, отвечает за осознание индивидом институциональной ситуации и соответствующих институциональных предписаний. При помощи данного компонента происходит ориентация индивида в социальном мире, понимание своих и оппонированных ролей. Отметим, что это перманентный процесс, что обусловлено, с одной стороны, разнообразием сфер жизнедеятельности современного человека, каждая из которых может быть подвергнута институциональному анализу, а с другой стороны, нарастающей динамикой социальных процессов в целом.

Следующий компонент связан с восприятием шаблонов, предлагаемых социальной реальностью, назовем его перцептивным. Перцепция – термин, употребляемый психологами, понимающими под ним форму целостного психического отражения предметов или явлений при их непосредственном воздействии на органы чувств. Мы же заимствуем его с целью подчеркнуть тот факт, что сознание индивида постоянно сталкивается со множеством разнообразных вариаций шаблонов, и прежде чем они будут преобразены в

институциональный стиль, паттерны должны быть восприняты, распознаны, т.е. определены как таковые. Это в свою очередь означает, что индивид самостоятельно идентифицирует их, производит соотнесение паттернов с заданными ситуациями и ролевыми моделями поведения. Результаты этого соотнесения могут быть различны.

Третий компонент ментальной структуры – селективный, именно он отвечает за отбор и принятие шаблонов. Что является критерием отбора, на каком основании он производится? Социологическая теория предлагает несколько вариантов, среди них – ценностные ориентации, диспозиции, установки, аттитюды. Оставим размышления о преимуществах и ограничениях каждого из вариантов за пределами статьи и перейдем непосредственно к нашему собственному выбору, а именно: к установкам – социальным аттитюдам, выражающим направленность на тот или иной вектор поведения. На наш взгляд, именно это понятие заслуживает пристального внимания.

Итак, установка фиксирует ориентацию не на ценность, а на определенную индивидуально осознаваемую и социально значимую потребность. Аттитюд определяется заинтересованностью индивида в некоем искомом благе: материальном, эмоциональном или же социальном, разница в данном случае не имеет значения. Речь идет о том, что в интересах конструируемой концепции стиля жизни мы считаем необходимым отказаться от разделения потребностей на первичные и вторичные. Более того, на наш взгляд, любое упорядочивание, классификация потребностей и соответствующих установок может привести к ограниченности теории, т.е. мы полагаем, что индивид самостоятельно проводит ранжирование потребностей в зависимости от сферы жизненной активности. Что в свою очередь означает допущение несовпадений актуализированных потребностей в разных институциональных ситуациях и, как следствие, качественную неоднородность, разноплановость выбираемых шаблонов. Отчасти именно этим фактом может объясняться несовпадение и противоречие интенций институциональных стилей, демонстрируемых индивидом в различных институтах. Например, строго дисциплинированное, ответственное, необщительное поведение индивида на рабочем месте и противоположное – бесшабашное, болтливое и рискованное поведение в неформальной обстановке, на отдыхе.

Селективный компонент внутреннего уровня стиля жизни может быть представлен в виде матрицы установок на те или иные векторы поведения, направленные на реализацию актуализированных потребностей. Именно благодаря имеющимся установкам производится отбор шаблонов исполнения институциональных ролей, предлагаемых социальной реальностью. Процесс восприятия, перцептивный компонент внутренней структуры стиля жизни «настраивается», работает в неразрывной связке с селективным компонентом. Подобная зависимость шаблонов от установок приводит к возможности индивидов давать оценки действиям других: нравится или не нравится; более того, понимать, что именно не нравится.

Что происходит далее, когда цели определены и шаблоны отобраны? Напомним, мы движемся в сторону создания институционального стиля как внешнего деятельного проявления стиля жизни. Отобранные шаблоны должны быть обработаны, за этот процесс отвечает четвертый компонент – креативный. Почему именно креативный? На наш взгляд, в основу социальных практик индивидов в эпоху полистилизма не может быть положено слепое копирование моделей поведения других людей, даже если учесть, что шаблоны интериоризируются не только из прожитой реальности, но и из виртуальной. Индивидуально не только их прочтение и понимание, но и воспроизведение. Поэтому действия людей не являются слепком, «ксерокопией» уже сыгранных кем-то до того ролей, всегда есть место для собственных импровизаций. Отобранные паттерны перерабатываются, компилируются, собираются «по кусочкам» в индивидуальный институциональный стиль. Таким образом, социальное действие приобретает интенциональный характер.

На данный момент мы описали процесс формирования институционального стиля с двух сторон: со стороны институционального анализа социального действия и со стороны индивидуального восприятия ситуации актора. Описанные процессы и явления характеризуют «вживание» индивида в новую для него роль. Возникает вопрос: что дальше? Напомним, одной из задач концепции стиля жизни является попытка преодоления атомизированного состояния индивида, к которому, как правило, приводит институциональный анализ. Постараемся преодолеть эту «разорванность» индивида, собрать его жизнедеятельность в единый стиль жизни.

Итак, большинство теоретиков стиля жизни сходятся во мнении (и мы с ними солидарны), что основная характеристика жизненного стиля – это его целостность, т.е. он определяет с большей или меньшей полнотой все жизненные проявления индивида. Собственно говоря, именно эта его черта дает категории исследовательские преимущества, поскольку позволяет «схватить» жизненный стиль не только из целой жизни, но даже из мелких ее деталей. Поэтому необходимо определить механизм, обеспечивающий интенциональное единство социальных практик индивида. Таким механизмом является габитуализация, т.е. наделение повседневных практик свойствами стереотипизированных и стабилизированных привычек.

Подчеркнем, габитус наполняют не просто практики, но институциональный стиль, который, в свою очередь, является продуктом не только социальных условий существования, как в социологии Бурдье, а прежде всего, – четырех компонентов внутреннего уровня стиля жизни. Также габитуализации подвергается и ролевая модель поведения.

Таким образом, габитус – пятый компонент внутреннего уровня стиля жизни, благодаря которому интенции институциональных стилей получают возможность тиражироваться из одной институциональной ситуации в другие, тем самым объединяя проявления жизнедеятельности в единый стиль жизни, целостный и интенциональный.

В итоге, **стиль жизни** – социологическая категория, интегрирующая в себе жизненные практики индивида, объединенные и управляемые единой интенцией, целеполаганием и освоенными паттернами. Стиль жизни может быть понят в дихотомической связи со сложившимися, устойчивыми, безликими образованиями, т.е. социальными институтами.

Представление деятельной стороны стиля жизни в виде институционального стиля позволяет исследовать жизненный стиль при помощи неинституционального анализа, моделируя ролевое поведение акторов и ситуацию. При этом его концептуальная зависимость не только от внешних, институциональных элементов, но и от шаблонов, которые в свою очередь в обработанном, компилированном виде обладают интенцией, дает возможность зафиксировать качественную, смысловую сторону социального действия. Выявление же доминирующих сфер социальной активности индивидов и соответствующих им комбинаций установок внутренней стороны стиля жизни позволяет экстраполировать соответствующий институциональный стиль в другие институты на основании механизмов их трансляции, тем самым преодолевая социальную атомизацию индивидов.

Методологический принцип, называемый «эффектом сложения», позволяет производить процедуру агрегирования индивидов на основании подобия их жизненных стилей, а значит, переходить на уровень изучения социальных явлений и процессов, т.е. стиль жизни как теоретический конструкт приобретает прикладные, исследовательские функции.

Заключение

Российское общество характеризуется неустойчивостью социальной стратификации, неоднозначностью образцов идентификации. В такой социальной ситуации социологи вынуждены использовать самые разные парадигмы для описания наличной социальной структуры, которая, тем не менее, остается неуловимой. Поведение людей не укладывается в

социальные схемы «среднего класса», или профессиональных групп, или социокультурных страт. В этих условиях объективно возрастает значимость и эффективность методологии, учитывающей в полной мере индивидуальные социальные действия. Источником ее является парадигма, описываемая в разных терминах: акционизм, акционализм, неоинституционализм, фрагмент теории рационального действия и др.

Применение парадигмы акционизма позволило построить концепцию стиля жизни, которая, во-первых, отражает реальные поведенческие акты; во-вторых, фиксирует их своеобразие; в-третьих, учитывает институциональные ограничения социального действия; в-четвертых, описывает процессы формирования интенциональности социального действия; и главное, превращает индивида в деятеля, ответственного за свои поступки, а не в «робота-актера», бездумно следующего внешним предписаниям.

Акционистская парадигма предполагает, что стиль жизни находится в пределах компетентности индивида, его реализующего, и не является функцией социальных группировок.

Кроме того, стиль жизни обладает дуализмом существования: он выступает и в виде устойчивого основания, выстраивающего социальное действие, и в виде развивающейся, пластичной, флуктуирующей структуры. Стиль жизни не является раз и навсегда заданным элементом социального действия, жестко детерминированным прежним социальным опытом – габитусом.

Стиль жизни – это инструментальная категория. Ее эвристическая ценность состоит в том, что она способствует изучению широкого круга проблем, не связанных напрямую с проблемами внешнего оформления жизненных практик. Она применима, в том числе, для исследования потребительского поведения, семейного поведения, стратегий трудового поведения, при разработке социальных технологий, а также для изучения социальной стратификации общества.

Исходя из указанного представления, потребительское поведение есть лишь одна из эманаций, говоря философским языком, жизненных стилей, обладающих автономным бытованием по отношению к субкультурам. Потребительское поведение непродуктивно изучать в контексте исключительно социальной стратификации. Акционистский подход позволяет иначе сегментировать рынок, исходя из личностных предпочтений и ориентаций социальных актеров. Потребление – это не функция социальной, или социально-демографической структуры, но проявление индивидуальных установок, сформированных всей социальной средой, порожденных полным ансамблем социальных практик.

Литература

- Boudon R.* L'inegalité des chances. P.: Armand Colin, 1973.
- Boudon R.* Effets pervers et ordre social. P.: PUF, 1977.
- Bourricaud F.* Contre le sociologisme: Une critique des propositions // *Revue française de sociologie*. 1975. Vol. XVI. P. 583–603.
- Crozier M.* De la bureaucratia comme système d'organisation // *Archives européennes de sociologie*. 1961. Vol. 2. No. 1. P. 18–52.
- O'Neill J.* (ed.). *Modes of Individualism and Collectivism*. L.: Heinemann, 1973.
- Wrong D.* The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology // *American Sociological Review*. 1961. Vol. 26. No. 2. P. 183–193.
- Бауман З.* Индивидуализированное общество. М.: Логос, 2002.
- Бек У.* Общество риска: На пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000.

- Бестужев-Лада И.В. Социологические проблемы образа жизни // Социологические исследования. 1974. № 2. С. 69–77.
- Бодрийяр Ж. Система вещей. М.: Рудомино, 1995.
- Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. 3. № 3. С. 66–83. <http://ecsocman.edu.ru/jssa>
- Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 49–58.
- Бурдьё П. Начала. Choses dites / Пер. с франц. Н.А. Шматко. М.: Socio-Logos, 1994.
- Бурдьё П. Различение: социальная критика суждения // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 3. С. 25–48. См. также: Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 537–568.
- Бурдьё П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74.
- Бурдьё П. Некоторые свойства полей. http://bourdieu.narod.ru/bourdieu/proprietes_des_champs.htm
- Вебер М. Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. № 5. С. 146–156. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
- Верлен Б. Общество, действие и пространство. Альтернативная социальная география // Социологическое обозрение. 2001. Т. 1. № 2. С. 33.
- Верлен Б. Объективизм Поппера и метод критического рационализма // Социологическое обозрение. 2002. Т. 2. № 4. С. 3–24.
- Глотов М.Б. Социальный институт: определение, структура, классификация // Социологические исследования. 2003. № 10. С. 13–19. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 44–56. См. также: Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131–158.
- Димаджио П. Культура и хозяйство // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 45–65. См. также: Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 471–518.
- Зиммель Г. Избранное. Т. 2. Созерцание жизни. М.: Юрист, 1996.
- Зиммель Г. Философия денег // Теория общества. Сборник. М.: КАНОН-пресс-Ц, Кучково поле, 1999. С. 125–153.
- Ионин Л.Г. Философия и методология эмпирической социологии: учебное пособие. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2004.
- Иршорн М. Акционизм // Журнал социологии и социальной антропологии. Специальный выпуск «Современная французская социология». 1999. Т. II. С. 38–49.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
- Краткий словарь по социологии / Под общ. ред. Д.М. Гришиани, Н.И. Лапина; сост. Э.М. Кроржева, Н.Ф. Наумова. М.: Политиздат, 1988.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Оллпорт Г. Личность в психологии. СПб., 1998.
- Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61–105. См. также: Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 226–280.
- Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 5–17. <http://ecsocman.edu.ru/socis>

- Радаев В.В.* Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // *Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 3. С. 5–26.*
- Ростовцева Л.И.* Поведение потребителей в пословицах и поговорках: институциональный подход // *Социологические исследования. 2004. № 4. С. 90–93.* <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Сведберг Р.* Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // *Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 42–43.* См. также: *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 111–130.*
- Социалистический образ жизни и современная идеологическая борьба. М., 1976.*
- Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е.М. Аврамова и др.; Под ред. Т.М. Малевой; Моск. Центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003.*
- Тевено Л.* Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие // *Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1. С. 88–122.*
- Тербон Г.* О границах и динамике норм и нормативного действия. Социологическая рефлексия // *Социологическое обозрение. 2003. Т. 3. № 4. С. 42–56.*
- Томас У., Знаниецкий Ф.* Методологические заметки // *Американская социологическая мысль: Тексты / Под ред. В.И. Добренькова. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 183–195.*
- Турен А.* Возвращение человека действующего. М.: Научный мир, 1998.
- Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: фирма, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
- Ушакин С.А.* Количественный стиль: потребление в условиях символического дефицита // *Социологический журнал. 1999. № 3/4. С. 235–250.*
- Флигстин Н.* Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // *Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28–55.* См. также: *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2002. С. 119–156.*
- Ципко А.* Образ жизни как социологическая категория: Историческая сущность и основные черты социалистического образа жизни // *Советский образ жизни: Сегодня и завтра. М.: Молодая гвардия, 1976.*
- Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. М.: Прогресс, 1969. С. 96–97.
- Ядов В.А.* О диспозиционной регуляции социального поведения // *Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975. С. 89–105.*
- Янкова З.А.* Структура городской семьи в социалистическом обществе // *Социологические исследования. 1974. № 1.*

Новые переводы**ГОСУДАРСТВО, РЫНКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ^{1*}**

Нил Флигстин

Перевод Е.Б. Головляничиной

Научное редактирование – В.В. Радаев, М.С. Добрякова

Хозяйство США часто приводят в качестве примера системы «свободного предпринимательства» [free enterprise], в которой конкуренция обеспечивает эффективность и динамичность развития фирм. Именно динамичное развитие, как полагают, должно порождать экономический рост. Роль государства в этих процессах видится в нормативных терминах: ему не следует становиться на пути участников рынка, выделять среди фирм или технологий победителей и проигравших; целью вмешательства государства могут быть только обеспечение конкуренции и контроль за соблюдением контрактов. Однако в действительности движущие силы [хозяйственного развития] оказываются сложнее. С самого начала американское федеральное правительство и власти штатов были напрямую вовлечены в организацию хозяйства². Более того, экономический рост и формирование новых рынков обеспечиваются не только усилиями предпринимателей. Им помогает целый ряд государственных и частных институтов. Я не собираюсь отрицать, что для создания новых рынков и отраслей необходимы предпринимательство и конкуренция. Моя цель состоит в том, чтобы расширить наше понимание этих видов деятельности, показав, что их существование невозможно в отсутствие государства и поддерживающих их устойчивых социальных структур.

Стратегические действия фирм в основном формируются двумя силами: действиями конкурентов и тем, как государство определяет, какое поведение фирм является конкурентным, а какое препятствует конкуренции. Моя основная мысль состоит в следующем: менеджеры и владельцы фирм стремятся к установлению стабильных отношений со своими крупнейшими конкурентами. Если это удастся сделать, и отношения оказываются выгодными и не противоречат закону, то их стараются поддерживать в дальнейшем. Подобные устойчивые взаимодействия основаны на совокупности представлений о том, как следует зарабатывать деньги. У менеджеров и владельцев конкурирующих фирм складываются взаимные ожидания, что способствует воспроизводству их позиций на рынке [Fligstein 2001: ch. 4]. Например, начиная с 1950-х гг. на американском рынке безалкогольных напитков господствуют две фирмы – «PepsiCo» и «Coca-Cola». Их главная стратегия в конкурентной борьбе состоит в удержании своей доли рынка путем рекламы и регулярного, раз в неделю или две, предоставления скидок на свою продукцию. Когда на рынке появляются новые игроки, эти фирмы часто перекупают их бизнес. В результате их господство на данном рынке остается неизменным вот уже почти пятьдесят лет.

¹ **Источник:** Fligstein N. States, Markets and Economic Growth // The Economic Sociology of Capitalism / Ed. by V. Nee, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 2005. P. 119–143.

* Я благодарен Ричарду Сведбергу [Richard Swedberg] и анонимным рецензентам за полезные комментарии по поводу данной статьи.

² История этого вопроса обсуждается в работах: [Roy 1998; Fligstein 1990]; аргументы в пользу участия государства в хозяйственной деятельности см. [Block 1996]; теоретические построения приводятся в работе: [Fligstein 2001].

Есть три основных способа прямого вмешательства правительства США в работу конкретных рынков³. Во-первых, государство принимает законы и устанавливает правила налогообложения, определяет использование корпорациями собственного и заемного капитала, регулирует отношения занятости, обеспечивает защиту патентов и прав собственности, регулирует конкуренцию или проводит антимонопольную политику. Во-вторых, государство может выступать в качестве заказчика продукции фирм и финансировать научно-исследовательские разработки. В этом отношении всегда была велика роль Министерства обороны США. Государство финансирует исследования в университетах и поддерживает разработку новых технологий. Оно также может способствовать коммерциализации производства перспективных продуктов. В-третьих, государство может устанавливать правила, которые выгодны конкретным фирмам на конкретных рынках, зачастую следуя воле наиболее влиятельных участников этих рынков⁴. За последние тридцать лет правительство США практически отказалось от главного вида вмешательства в работу рынков – прямого владения фирмами; однако в собственности государства по-прежнему находятся коммунальные предприятия. И весьма небесполезно знать, как данные способы вмешательства федерального правительства и властей штатов в работу рынков помогают создавать условия для экономического роста. По существу, именно государство выстраивает общественную и частную инфраструктуру, которые стимулируют возникновение новых фирм и отраслей.

В данной работе я рассмотрю два основных явления в американском хозяйстве, которые обычно считаются знаковыми для развития свободных рынков: возникновение концепции деятельности фирмы в интересах ее акционеров [«shareholder value» conception of firm], а также формирование и расцвет Силиконовой долины как очага инноваций в компьютерной отрасли. Моя цель – показать, что эти явления возникли не только благодаря активности предпринимателей. Напротив, оба они укоренены в ранее существовавших социальных отношениях, и в обоих случаях правительство играло ключевую роль в создании условий для «предпринимательской деятельности».

Рассмотрев роль государства в этих процессах, я перехожу к более общему вопросу о том, почему эта роль порою не учитывается в экономическом или экономико-социологическом анализе рынков и экономического роста; критикую подобные взгляды и демонстрирую наличие достаточной теоретической и эмпирической базы – и в экономической науке, и в социологии – для того, чтобы учитывать важную роль государства в развитии хозяйства. Наконец, я выдвигаю предположение о том, что экономическая социология и предлагаемая ею концепция укорененности [embeddedness], включающая властные структуры, законодательство и поддерживающие институты, дают более полную картину эволюции рынка. Эта более полная картина помогает понять, отчего возникла та или иная структура рынка. Она также позволяет выяснить, как господствующие в определенной отрасли фирмы

³ Конечно, государство делает и многое другое, что прямо или косвенно помогает предпринимателям. Оно предоставляет бизнес-инфраструктуру (например, систему автомобильных дорог и других транспортных сетей, коммунальные услуги, обеспечивает общественную безопасность, включая оборону страны). Кроме того, государство следит за соблюдением контрактов и гарантирует стабильность финансовой системы. Наконец, государство занимается социальным обеспечением.

⁴ Например, федеральное правительство приняло решение не облагать налогом с продаж Интернет-торговлю. Эта мера направлена на то, чтобы позволить системе Интернет утвердиться в качестве одного из торговых посредников при обмене. При этом предоставление Интернет-торговцам 5–7%-ного ценового преимущества над фирмами, ведущими обычную (офлайновую) торговлю, с очевидностью ставит интересы одной группы продавцов выше других.

добились такого положения. Например, мы с большей уверенностью сможем сказать, использовали ли эти фирмы свои связи в правительстве для контроля над конкуренцией или же они стабилизировали рынок путем рыночно-ориентированных стратегий. Подобный экономико-социологический подход может быть использован для оценки того, в каких случаях вмешательство государства вызывает более, а в каких менее значительный экономический рост.

Концепция деятельности фирмы в интересах акционеров

Применяя общее представление о связях государства и рынков к концепции деятельности фирмы в интересах акционеров, необходимо ответить на несколько вопросов: что это за концепция, какое устройство рынка она предполагает, что предшествовало ее появлению, почему возникла сама идея максимизации стоимости акций, и как государство содействовало реорганизации фирм в соответствии с этой идеей. Концепция деятельности фирмы в интересах акционеров обозначает совокупность представлений об отношениях между топ-менеджерами корпорации, чьи акции котируются на бирже, советом директоров и фондовым рынком, на котором владельцы фирм продают и покупают акции [Jensen 1989; Kama, Jensen 1983].

Смысл концепции таков: задача топ-менеджеров заключается в том, чтобы принести акционерам как можно более высокую прибыль. Отношения между менеджерами, советом директоров и фондовым рынком строятся таким образом, чтобы следить за работой менеджеров, поощряя и наказывая их с тем, чтобы они добивались максимальной прибыли. Совет директоров контролирует работу менеджеров, привязывая их оплату к достигнутым результатам; если же такие стимулы не приводят к повышению прибыли, нанимают новую команду менеджеров. Если контроль со стороны совета директоров за деятельностью менеджеров окажется недостаточно эффективным, то держатели акций начнут их сбрасывать, стоимость акций упадет, и фирма потеряет свои позиции на фондовом рынке. Если менеджеры и совет директоров так и не начнут делать что-либо для повышения прибыли, то последним способом дисциплинировать несостоятельную фирму станет ее враждебное поглощение [hostile takeover]. Затем группа новых владельцев и менеджеров скупит активы по заниженным ценам и более эффективно распорядится ими в целях максимизации стоимости акций.

Рынок, который описывает концепция деятельности фирмы в интересах акционеров – это рынок корпоративного контроля [market for corporate control]. Здесь важно то, как группы владельцев и менеджеров изыскивают способы извлечения прибыли от использования имеющихся активов. Концепция деятельности фирмы в интересах акционеров – это идеализированное представление о том, как должен работать рынок. Владельцы акций и менеджеры, добившиеся высокой прибыли, сохраняют свои активы. Другие собственники стремятся приобрести акции такой фирмы, претендуя на приносимую этими активами прибыль. Текущая цена акций показывает, как менеджмент фирмы использует активы для извлечения прибыли и что ждет фирму в будущем. Если менеджерам не удастся достичь достаточного уровня прибыли, стоимость акций начинает падать по мере того, как держатели избавляются от них. При сильном падении цены новая группа акционеров и менеджеров перехватывает эти активы и пытается повысить уровень прибыльности фирмы.

Реализация концепции деятельности фирмы в интересах акционеров требует определенных институциональных условий. Во-первых, необходимы «подходящие» законы и правила, которые позволяли бы совету директоров и рынкам ценных бумаг действовать подобным образом. В частности, это правила о защите прав собственников акций, правила ведения бухгалтерского учета и правила, позволяющие враждебные поглощения. Во-вторых, структура собственности должна быть достаточно размытой, чтобы собственники и менеджеры могли претендовать на большую часть акций фирмы. Если фирму контролируют

семья, банк, государство или акции находятся в перекрестном владении [crossholding] различных корпораций, то без сотрудничества с этими группами поглощение маловероятно, а то и невозможно.

В отличие от других промышленно развитых стран, в США структура собственности крупнейших корпораций сильно размыта [Roe 1994; Blair, Roe 1999]. Так повелось со времен Великой депрессии 1930-х гг. Банковский кризис 1930-х гг. привел большинство банков к банкротству. Были приняты законы, нацеленные на восстановление доверия к банкам. Последних вынудили определить профиль их деятельности и встать под жесткий контроль государства. Инвестиционные банки были отделены от коммерческих и торговых банков. Коммерческим и торговым банкам, а также страховым компаниям запретили владеть акциями фирм [Roe 1994]. После Второй мировой войны покупка акций стала доступна широкой публике, и собственность стала более размытой. В итоге банкам, которые ранее держали акции фирм и ссужали им средства, было разрешено лишь предоставлять кредиты. Фирмы стали меньше зависеть от банков и начали привлекать средства из других источников. Это привело к расширению рынка корпоративных облигаций [corporate bonds], где фирмы напрямую продавали их инвесторам. Начиная с 1950-х гг. прямое влияние роль коммерческих и торговых банков, а также страховых компаний на менеджеров корпораций сокращается. Сегодня крупные пакеты акций свободно продаются и покупаются на фондовой бирже и, при наличии средств, возможна покупка мажоритарного пакета акций почти любой крупной корпорации.

Если общество заинтересовано в появлении рынка корпоративного контроля, ориентирующего фирмы на максимизацию стоимости акций, то оно должно провести ряд политических реформ. Появление этих рынков не происходит «само собой», а требует активного вмешательства государства. В европейских странах и в большинстве других стран семьи, банки и в некоторой степени государство продолжают контролировать крупные пакеты акций корпораций [см. Blair, Roe 1999]. Существуют также различные формы перекрестного владения акциями, когда фирмы покупают акции своих основных поставщиков или заказчиков. Такие долгосрочные отношения предполагают, что акции фирм не продаются на открытом фондовом рынке и, следовательно, не могут быть приобретены с целью враждебного поглощения. Например, в Германии и Японии банки одновременно владеют акциями и предоставляют займы своим крупнейшим клиентам [Aoki 1988; Albert 1991]. Существующие системы прав собственности, как правило, благоприятны для экономической элиты, защищающей свою хозяйственную власть от посягательств государства. Элита не хочет терять контроль над фирмами. Это объясняет, почему в большинстве стран не прижился американский стиль корпоративного управления. Великобритания, чье законодательство схоже с американским, является единственной из ведущих стран, где за последние двадцать лет был создан рынок корпоративного контроля [Blair, Roe 1999].

Стоит задаться вопросом, как и почему концепция деятельности фирмы в интересах акционеров получила господство на рынке корпоративного контроля в США. Вполне очевидно, что управленческая элита крупных корпораций кровно заинтересована в том, чтобы государство защищало ее позиции. Чтобы понять уязвимость этих позиций и причины распространения концепции деятельности фирмы в интересах акционеров, необходимо знать, что ей предшествовало.

В 1960-х гг. во время волны слияний возникла финансовая концепция фирмы, которая была нацелена на управление рынком корпоративного контроля [Fligstein 1990: ch. 7]. В этот период фирму впервые начали рассматривать как совокупность активов, которую формируют менеджеры, покупая и продавая фирмы с целью максимизации прибыли. В 1960-х гг. максимизацию прибыли предполагалось осуществлять, манипулируя диверсифицированным портфелем продуктовых линеек. Общая идея содержала три элемента. Во-первых, фирмы могли сглаживать бизнес-циклы, инвестируя в предприятия, которые по-разному реагируют

на экономические спады и подъемы. Во-вторых, ориентированные на финансовые показатели менеджеры усиливали контроль над активами и поэтому получали возможность использовать их для получения большей прибыли по сравнению с пассивным инвестированием в портфели акций или в независимые предприятия. Наконец, финансово ориентированные управленцы могли инвестировать в фирмы и оценивать шансы на успех этих инвестиций.

Финансовая концепция фирмы сформировалась под воздействием двух обстоятельств. Во-первых, в послевоенный период активы крупных фирм были уже весьма диверсифицированы. Проблема осуществления контроля над множеством продуктовых линеек породила потребность в руководителях, которые могли оценить потенциальную прибыльность каждого отдельного продукта. Финансовые менеджеры свели проблему сбора информации к сведениям о норме прибыли каждой продуктовой линейки, тем самым повышая управляемость крупной диверсифицированной корпорации. Во-вторых, в первые послевоенные годы федеральное правительство жестко следило за соблюдением антимонопольного законодательства, и был принят закон против слияний и поглощений, затруднявший объединение с прямым конкурентом или поставщиком. Непредвиденным последствием стало то, что фирмы получили стимул к слиянию с производителями совершенно иных продуктов, чтобы стать крупнее и при этом избежать вмешательства государства. Это сделало действия финансовых руководителей более легитимными, поскольку они демонстрировали умение оценивать перспективы тех или иных продуктов за пределами компетенций данной фирмы, опираясь сугубо на финансовые показатели [Fligstein 1990: ch. 6].

Наиболее наглядные организационные примеры новой финансовой концепции дают фирмы, занимающие второстепенные позиции среди американских корпораций. Люди, которые первыми начали создавать диверсифицированные корпорации (Текс Торнтон в «Textron», Джим Линг в «L-T-V», Гарольд Дженин в «ITT»), показали, как финансовые махинации с долговыми обязательствами позволяют обеспечить быстрый рост при низких капиталовложениях. В этот период были придуманы и усовершенствованы все финансовые формы реорганизации, включая враждебные поглощения, продажу активов [divestitures], покупку контрольного пакета акций в кредит под залог ее активов, накопление долговых обязательств, обратную покупку ранее проданных акций. В 1960-х гг. произошла волна крупномасштабных слияний, что позволило многим крупнейшим корпорациям существенно увеличить свои размеры и диверсифицировать активы. На волне этого успеха все больше финансовых менеджеров получали посты руководители крупных корпораций. К 1969 г. финансовая концепция контроля подчинила себе рынок корпоративного контроля, определяя тем самым и стратегии, и структуру крупнейших американских фирм.

Согласно финансовой концепции контроля, возобладавшей на рынке корпоративного управления в 1960-х гг., фирма уже рассматривалась преимущественно в терминах ее доходности. Концепция деятельности фирмы в интересах акционеров также представляет собой совокупность финансовых стратегий, но здесь финансовая концепция фирмы периода 1960-х и 1970-х гг. подвергается критике. Принципиальным недостатком финансовой концепции контроля считается неспособность максимизировать доход акционеров вследствие неспособности повысить стоимость акций. Что же породило подобную критику?

В начале 1980-х гг. крупные американские корпорации боролись с двумя внешними силами: высокой инфляцией в сочетании с медленным экономическим ростом 1970-х гг. и усилившейся конкуренцией с зарубежными компаниями. Под давлением зарубежных конкурентов, особенно японских, американцы теряли долю на рынках, а порой и целые рынки (например, рынок бытовой техники и электроники). Инфляция 1970-х гг. имела для крупных корпораций ряд неприятных последствий: стоимость их реальных активов (земли, строений, оборудования) возрастала. В условиях высоких процентных ставок инвесторы отдавали предпочтение ценным бумагам с фиксированным доходом, таким как

государственные облигации; и на протяжении всех десяти лет курс акций снижался. Основной реакцией менеджеров на кризис стало сохранение на своем балансе недооцененных активов. Из-за сильной инфляции и неблагоприятной экономической ситуации нормы прибыли резко сократились. Если бы фирма произвела переоценку активов, ее финансовое положение выглядело бы еще плачевнее, поскольку стандартные критерии оценки работы фирмы (такие как рентабельность активов) сделали бы низкие прибыли еще заметнее. Из-за высоких процентных ставок фирмы избегали использовать заемные средства. Это означало, что они держали «на руках» крупные суммы наличными. К концу 1970-х гг. низкие курсы акций, недооцененные активы и избыток наличных денег в фирмах привели к тому, что акции многих крупных американских предприятий стоили меньше, чем их активы и наличность [Friedman 1985]. А кризис в отношении уровня прибыльности сохранялся на протяжении всех 1970-х гг. Настало время для смены концепции контроля, определявшей действия крупных корпораций. Назрели три вопроса: какой должна быть новая трактовка проблем корпоративного управления, кто выступит ее инициатором, какая роль в создании новой концепции фирмы отводится государству.

В конце 1970-х гг. политики США уже говорили о дерегулировании. В администрации президента Дж. Картера считали, что одним из способов выйти из экономического кризиса, известного как «стагфляция» (высокая инфляция, замедленный экономический рост), является дерегулирование товарных рынков и рынка труда. Теоретически это должно было стимулировать конкуренцию, снизить заработную плату и покончить с инфляцией. Предполагалось, что последующее снижение цен оживит потребление и экономику в целом. Администрация Картера приступила к эксперименту по дерегулированию работы авиалиний и организации грузоперевозок. В 1980 г. на пост президента США был избран Р. Рейган. В борьбе с экономическим спадом он принял сторону предпринимателей и выступил против вмешательства государства [Block 1996].

Администрация Рейгана приняла ряд мер, ставших непосредственными причинами волны слияний и поглощений в 1980-е гг. У. Бакстер, министр юстиции и генеральный прокурор США, ответственный за вопросы антимонопольной политики, еще в бытность свою юристом и ученым, выступал в качестве яркого противника антимонопольных законов. В 1981 г. он объявил о новом курсе в отношении слияний: государство будет одобрять почти все слияния, за исключением тех, в результате которых уровень концентрации на отдельном рынке превысит 80%. Это дало возможность проводить любые формы слияний и поглощений: крупные и мелкие, вертикальные и горизонтальные. В то же время администрация Рейгана значительно снизила налоги на прибыль корпорации. Фирмам предлагалось воспользоваться этим щедрым подарком для осуществления новых инвестиций в экономику. Той формой инвестиций, которую предпочли большинство фирм, и оказались слияния. Таким образом, в 1980-х гг. рынок корпоративного управления подталкивался кризисом ранее существовавшей финансовой концепции фирмы и сменой правовой среды, побудившей фирмы использовать рынок для реорганизации своих активов.

Вопрос о том, кем была предложена концепция деятельности фирмы в интересах акционеров и как ее сторонники относились к тем, кто придерживался финансовой концепции контроля, был изучен весьма обстоятельно [Davis, Stout 1992; Fligstein, Markowitz 1993; Useem 1993; Fligstein 2001: ch. 7]. Главную роль сыграли представители финансового сообщества (включая инвестиционные банки, брокерские и страховые компании, а также финансово ориентированные менеджеры крупных корпораций). Д. Дэвис и С. Стаут [Davis, Stout 1992] описали происходящее как своего рода социальное движение. Эти авторы сформировали новую концепцию того, какими должны быть корпорации. Идея максимизации стоимости акций возникла еще в рамках теории агентских отношений и финансовой экономики [Jensen, Mechling 1976]. Некоторые менеджеры и институциональные инвесторы начали понимать, что рыночная стоимость некоторых фирм ниже стоимости их ликвидных активов. Это

побудило их вторгнуться на рынок корпоративного контроля, предпринимать враждебные поглощения, ликвидируя или поглощая ранее существовавшие фирмы.

Сообразительные финансовые аналитики начали понимать, что дробление фирм является прибыльным делом. При этом инвестиционные банки и другие институциональные инвесторы испытывали некоторые трудности с изысканием наличных средств для проведения враждебных поглощений. И важнейшим финансовым изобретением этого периода, облегчившим покупку [акций], стало создание облигаций высокодоходных или мусорных облигаций [junk bonds]⁵. С их помощью можно было купить акции фирмы, и затем новые владельцы приступали к ее внутренним преобразованиям для погашения долга. Это могли быть массовые увольнения или распродажа активов. Риторика оценки деятельности фирм с точки зрения интересов акционеров позволяла не беспокоиться о работниках, потребителях и поставщиках; преобразования проводили с единственной целью – обеспечить прибыль владельцам активов.

Посчитав дерегулирование панацеей от всех экономических проблем, американское правительство сформировало дискурс, вызвавший бурный расцвет концепции деятельности фирмы в интересах акционеров. Считалось, что именно дерегулирование товарных рынков и рынка труда позволило возобновить экономический рост в США. Но дерегулирование не означало, что государство готово полностью устраниваться от регулирования рынков, контрактных отношений, налогов, труда и капитала. К тому же устанавливаемые федеральным правительством правила работы рынков ценных бумаг послужили институциональной инфраструктурой для реализации концепции максимизации стоимости акций. Государство создало налоговые льготы – обеспечило капитал для проведения поглощений и объявило компаниям, что будет одобрять чуть ли не любые поглощения. Его представители отказывались рассматривать законопроекты, которые защищали бы чьи-то права, помимо прав акционеров. Правда, власти штатов всячески пытались помешать фирмам, проводящим поглощения, закрывать предприятия и тем самым резко ухудшать ситуацию на местных рынках труда [Davis 1991]. Однако им это не вполне удавалось. Федеральное правительство также подталкивало фирмы к реоформлению трудовых соглашений, с тем чтобы ослабить позиции работников. Власти отказались от защиты прав рабочих и активно подрывали позиции профсоюзов. Например, правительство Рейгана, оказавшись у власти, без промедления лишило полномочий профсоюз авиадиспетчеров. Хотя саму идею максимизации стоимости акции предложило не федеральное правительство, оно целенаправленно предоставляло преимущества владельцам акций с целью повышения их доходности.

Концепцию деятельности фирмы в интересах акционеров настойчиво предлагали в качестве основного решения проблемы корпоративного управления, связанной с повышением конкурентоспособности корпораций [Jensen 1989]. Однако эмпирические свидетельства по большей части опровергают это утверждение. От волны слияний 1980-х гг. по большей части выиграли те, кто продавал акции фирмам, осуществлявшим слияния. Но средний уровень прибыли, достигнутый новыми владельцами активов, не превысил прибыль их предшественников или прибыль, приносимую другими фирмами в соответствующей отрасли [Jensen, Ruback 1994]. В теоретической литературе принято допущение о том, что стиль управления, ориентированный на повышение стоимости акций, должен привести к более эффективному распределению активов фирмы и росту прибыли. Но поскольку во многих поглощениях использовались долговые обязательства, в условиях крупных задолженностей и взвинченных курсов акций фирмам было непросто показывать более высокий размер

⁵ Мусорная облигация – высокодоходная облигация компании с рейтингом ниже инвестиционного уровня. Обычно мусорные облигации выпускаются компаниями, не имеющими истории и солидной деловой репутации // <http://glossary.ru>

прибыли. Хотя, конечно, у волны слияний были и другие бенефициары: инвестиционные банки, проводившие сделки, а также продавцы акций и долговых обязательств.

Еще менее очевидна связь между максимизацией стоимости акций и уровнем конкурентоспособности. В литературе по вопросам конкурентоспособности говорится, что основные определяющие ее факторы связаны со способностью фирмы организовать производство, создавать новые и полезные технологии [Piore, Sabel 1984; Porter 1990; Womack et al. 1991]. А эта способность во многом зависит от справедливого обращения с работниками и от осуществления долгосрочных инвестиций. Чрезмерное внимание лишь к интересам акционеров в ущерб другим категориям могло приводить к уходу лучших сотрудников. Его результатом могли стать и недостаточные инвестиции в будущее развитие фирмы, что также снижало ее конкурентоспособность. Неудивительно, что все усилия по максимизации курса акций не позволили американским корпорациям восстановить былые конкурентные преимущества в отраслях, захваченных японскими и европейскими компаниями (бытовая электроника, автомобили, предметы роскоши, высокоточное оборудование). Напротив, в ситуации жесткой конкуренции американские менеджеры предпочитали отказываться от продуктовых ниш, в которых они не могли добиться господствующего положения. Они попросту избавлялись от соответствующих активов вместо того, чтобы попытаться улучшить качество своей продукции.

Силиконовая долина и компьютерная отрасль

Взрывное развитие информационных технологий в конце XX в. породило широкий ряд новых рынков. Давайте опишем эти рынки с точки зрения тех, кто считает их возникновение следствием спонтанных действий предпринимателей. Многие верят, что новые технологии изменяют мир, в котором мы живем [Castells 1996]. Эта идея захватила внимание журналистов, политиков и ученых. Предполагается, что на новых рынках возникают фирмы иного типа. Они менее иерархичны, более вплетены в сети связей и поэтому могут быстрее воспользоваться появляющимися возможностями [Castells 1996; Saxenian 1994]. Фирмы нового типа постоянно учатся и видоизменяются – ведь остановившись, они рискуют погибнуть. При этом они приносят невиданную ранее прибыль. Они также трансформируют и труд своих работников: одни специалисты быстро сменяются другими, и предлагаемые работникам опционы – это во многом то, что ради чего они столь напряженно трудятся, продвигая новые продукты на рынок. Силиконовая долина и ее аналоги в Остине, Сिएтле, Вашингтоне, Бостоне, Нью-Йорке (Силиконовая аллея) и Анн-Арборе служат наглядным доказательством того, что будущее принадлежит гибким, постоянно обучающимся небольшим фирмам, выживание которых зависит от поддерживаемых ими альянсов и сетей.

Технологии в этом новом мире делают невозможным возникновение монополий. Фирмы, пытающиеся узурпировать какие-либо технологические процессы или продукты, быстро обнаруживают, что другие фирмы обходят их, изобретая альтернативные продукты. Так, компании «Apple» (обладатель «закрытой» операционной системы) и «Sony» (обладатель формата видеозаписи «Бетакам») потеряли лидерство на рынках, так как пользователи предпочли более дешевые и стандартизированные продукты, создаваемые на основе «открытых» систем. Продукты корпораций «Intel» и «Microsoft» породили целую отрасль поставок оборудования и программного обеспечения, основанную именно на «открытости» их программной архитектуры. Из этого был извлечен следующий урок: успех приходит не к тем, кто старается стремиться захватить продукт в собственность, а к тем, кто производит «открытые» продукты. Для победы на рынке нужно оказаться первым и превратить свой продукт – за счет того, что он самый лучший – в стандарт для всех прочих. Чтобы выдержать натиск технологий следующего поколения, необходимо постоянно совершенствовать продукт, и единственный способ это сделать – обучение организации [organizational learning]. Остаться в игре смогут лишь те, кто следит за конкурентами и потребителями и использует

сети связей для развития своей продукции. Так замыкается бесконечный круг: лучшая технология выигрывает, а создавшая ее фирма сохраняет свои позиции лишь до тех пор, пока она продолжает осваивать все новые и новые технологии.

По логике «старой» экономической теории отраслевых рынков, чем больше становится фирма, тем более насыщается рынок, тем снижается цена товара, и в конечном счете предельная прибыль от продажи каждой последующей единицы товара снижается до нуля. В современной экономической науке появилось новое направление, опровергающее этот закон. Дело в том, что информационные технологии порождают эффект «растущей отдачи от масштаба» [increasing returns to scale] [Arthur 1994]. Для такого продукта, как программное обеспечение, начальные издержки производства весьма велики. Но если продукт превращается в общий стандарт, рынок «замыкается» на нем. Это происходит потому, что пользователи привыкают к конкретному продукту, а также потому, что именно на него ориентируются производители смежных товаров. Предельные издержки производства дополнительных единиц продукта становятся очень низкими, так как, если говорить о программном обеспечении, стоимость физического носителя чрезвычайно мала. Прибыль от продажи продукта, ставшего отраслевым стандартом, растет с продажей каждой дополнительной единицы, поскольку издержки ее тиражирования близки к нулю.

Если верить сторонникам этого подхода, все описанные выше перемены в «новой экономике» произошли безо всякого участия государства [см. Castells 1996; Powell 2001]. Государство не регулировало новые рынки, не выбирало победителей и проигравших; не было и государственных инвестиций, помогавших одной группе фирм в ущерб другим. Созданные в университетах наукоемкие отрасли, управляемые предпринимателями, которые постоянно учатся друг у друга, – вот на какой основе возникло новое сообщество фирм. И действительно, децентрализованность рынков и открытость производственных стандартов зачастую противопоставляются медлительности и неэффективности бюрократических структур государства.

Но оказывается, что данный подход имеет множество недостатков. Первый и самый существенный – упущена из виду решающая роль государства как учредителя правил, регулирующих деятельность производителей компьютерной техники и программного обеспечения; как источника финансирования фундаментальных и прикладных научно-исследовательских разработок, производимых в университетах и других учреждениях, наконец, как заказчика продукции. На возникающие рынки всегда устремляется поток фирм-новичков, подобный социальному движению. Новых участников рынка становится все больше, и возникает множество концепций действия [Fligstein 2001]. Новые фирмы предпочитают стратегию небольших, «объединенных в сети и обучающихся» предприятий. Рынок неустойчив, и неизвестно, какие продукты выйдут на лидерские позиции. Модель «включенной в сеть и обучающейся» фирмы позволяет справиться с этой проблемой. По сути, она превращает свои недостатки в достоинства. Если не удастся контролировать конкурентов, то можно попытаться установить с другими фирмами такие отношения, которые позволяют быть в курсе событий и предсказывать предстоящие изменения на рынке.

В этом разделе мы рассмотрим два вопроса. Во-первых, какова роль государства в появлении волны изобретений, создавшей целые отрасли – компьютерной техники, программного обеспечения, телекоммуникаций и Интернет-технологий, и как государство способствовало развитию Силиконовой долины. Во-вторых, интересно узнать, насколько представление о компьютерной отрасли как совокупности мелких и гибких фирм соответствует тому, как на самом деле объединяются фирмы для получения прибылей. Возникает следующий вопрос: будет ли данная модель фирмы господствовать на рынке потому, что в условиях быстрой смены технологий «не срабатывает» тактика более крупных фирм, ориентированных на достижение стабильности? Или же из них вырастут крупные фирмы, у которых получится «замкнуть» рынок на свои продукты и тем самым стабилизировать технологии и захватить контроль над этим рынком?

В описываемых отраслях было зафиксировано четыре волны инноваций. Первая была вызвана к жизни Второй мировой и «холодной» войнами, которые дали толчок инновациям, связанным с радио, микроволновыми передатчиками, радарными и управляемыми ракетными установками. Вторая волна пришла в конце 1950-х гг. с изобретением и началом коммерческого производства интегральных схем, ставших основой производства полупроводников (прежде эти схемы использовались преимущественно в ракетных комплексах). Третья волна связана с появлением в начале 1970-х гг. персональных компьютеров. Наконец, в 1990-х гг. был изобретен Интернет, и началось его взрывное развитие. В каждый из этих периодов государство играло определенную роль – где-то более, где-то менее активную. Чтобы понять, что это была за роль, обратимся к некоторым работам.

До начала Второй мировой войны в Силиконовой долине существовало небольшое производство электроники [Sturgeon 2000]. В США большая часть фирм в этой отрасли принадлежала крупным корпорациям и располагалась на Восточном побережье. Первым реальным толчком к возникновению современной электронной промышленности в Силиконовой долине стала Вторая мировая война, когда производство электроники здесь резко расширилось. У возникшей в Силиконовой долине корпорации «Hewlett Packard» в 1939 г. в штате было девять человек, и продажи составляли 70 тыс. долл.; к 1943 г. ее штат увеличился до ста человек, а продажи превысили 1 млн. долл. – и все за счет поставок для армии. В 1950-х гг. быстрее всех в Силиконовой долине росла фирма «Varian Associates», более 90% продукции которой приобретало Министерство обороны. К концу 1950-х гг. компании «Hewlett Packard», «Varian», «Lockheed» и некоторые другие продавали государству большую часть производимых ими компьютеров, электроники, управляемых ракет и космических аппаратов [Henton 2000].

В тот период Министерство обороны было не просто основным потребителем продукции региона. Как утверждает Д. Лесли, военная экономика стимулировала создание множества родственных инноваций, в частности, была усовершенствована технология производства электронных ламп, а также открыты новые элементы спектра электромагнитных волн [Leslie 2000]. В первые годы «холодной» войны Министерство обороны стало важнейшим источником финансирования научно-исследовательских разработок и заказчиком ранних версий множества различных технологий. Значительная часть этих денег была вложена в развитие фирм. Однако государство также поддерживало исследовательские и образовательные программы во многих университетах. По оценкам Т. Бреснана, более 70% финансовой поддержки научных исследований в машиностроении, вычислительной технике и смежных отраслях проходило по линии федерального правительства [Bresnahan 1999]. Как минимум половина обучавшихся в университетах по данным специальностям также получили поддержку из федеральных фондов. Более чем в половине статей, опубликованных в журналах по вычислительной технике, в качестве главного источника финансирования исследований названы федеральные фонды.

Одним из основных получателей столь щедрых даров государства стал Стенфордский университет. Декан Стенфордской бизнес-школы Ф. Терман превратил Инженерную школу Стенфордского университета в ведущий исследовательский центр на Западном побережье. Терман понял, что развитие производства в Силиконовой долине зависит от формирования исследовательской инфраструктуры в регионе. Для ее создания Стенфордская инженерная школа должна была установить тесные связи с правительством [Leslie 2000]. Усилия декана увенчались успехом. Стенфордский университет запустил множество программ обучения, ориентированных на использование потенциальных связей между предпринимателями и правительством, с одной стороны, и студентами и преподавателями, с другой. Терман первым начал поощрять практику открытия инициативными студентами и преподавателями собственных предприятий в Силиконовой долине. Его наибольшей удачей стала компания «Hewlett Packard». Чтобы помочь делу, Терман часто использовал свои связи в правительстве и среди предпринимателей. Стенфордский университет готовил инженеров по различным

специальностям, и фирмы Силиконовой долины приглашали их на работу. Другой особенностью региона, в создании которой участвовал Терман, стало развитие венчурных капиталовложений. Он заботился о финансовом благополучии «Hewlett Packard» и помогал компании в поиске средств для расширения деятельности. В 1950-е гг. поддержку венчурных капиталистов получили компании «Varian and Associates» и «Fairchild Semiconductor». Фирмы пользовались доверием у кредиторов, поскольку обладали надежным рынком сбыта в лице государственных органов.

В 1945–1965 гг. федеральное правительство, в особенности Министерство обороны, поддерживало производство транзисторов, полупроводников и компьютеров [Lecuyer 2000]. Пионером на рынке полупроводников стала компания «Fairchild Semiconductor» – первый производитель транзисторов для приборов на полупроводниках. Важные технологические новинки, которые эта фирма создавала на протяжении 1950-х гг., позволили ей закрепить за собой немалую долю военного заказа в США. К 1960 г. данная компания лидировала среди американских производителей кремниевых электронных компонентов, и ее основным заказчиком вновь было Министерство обороны. Впоследствии многие руководители компании «Fairchild Semiconductor» покинули ее и занялись собственным бизнесом. Они основали в Силиконовой долине множество фирм, в том числе и компанию «Intel». Благодаря этим продуктам данный регион получил свое название и мировую известность.

Вплоть до конца «холодной» войны государство продолжало поддерживать проведение научно-исследовательских разработок, и на его долю приходился весьма существенный сегмент рынка наукоемкой продукции. Получали поддержку и многие университетские исследователи. В 1970-х гг. и 1980-х гг. ассортимент продукции предприятий Силиконовой долины начал изменяться. Появление персональных компьютеров и затем сети Интернет привело к быстрому увеличению продаж продукции Силиконовой долины на потребительских рынках, тогда как рынки товаров для военного ведомства росли медленнее или вообще сокращались.

Говоря о Силиконовой долине, обычно имеют в виду именно этот период, когда государство занимало уже менее заметное положение в ее развитии. Однако следует помнить, что основа новых отраслей была заложена инновациями в период «холодной» войны. Более того, в 1970-х гг. Силиконовая долина превратилась в столь значимого участника новых отраслей хозяйства лишь потому, что там уже трудились тысячи инженеров – главным образом на предприятиях, связанных с оборонной промышленностью. В последующие двадцать лет в Силиконовой долине произошел взрывной рост предпринимательской активности, а также сопоставимый с ним по силе рост венчурного капитала. Но оба они коренятся в послевоенных разработках, финансировавшихся государством.

Однако и в последующие два десятилетия, несмотря на неоспоримую роль предпринимателей в развитии новых рынков, участие государства также значило немало. Последнее по счету изобретение – Интернет – обязано своими ключевыми характеристиками Министерству обороны. Основанное в 1960 г. Управление перспективного планирования научно-исследовательских работ Минобороны США [Advanced Research Projects Agency, ARPA] финансировало разработку компьютерной сети «Арпанет», целью которой было создание децентрализованной сети, которая могла бы обеспечивать коммуникацию в случае ядерной войны. Ученым предоставили доступ к Арпанет, и они пользовались ею для пересылки сообщений и документов. Для повышения функциональности сети потребовалась разработка ряда существенных инноваций: программных средств, позволяющих хранить и передавать большие объемы информации. Большая часть ключевых новшеств в сфере информационных технологий была основана на результатах университетских исследований, выполненных при финансовой поддержке со стороны государства.

Впрочем, государственная помощь отраслям производства компьютерного и электронного оборудования выходит за рамки закупок продукции и финансирования фундаментальных

исследований. Конгресс принимал законы, которые служили интересам фирм. Патентное законодательство, а также законодательство по вопросам прав собственности благоприятствовали держателям патентов [Lerner 2000]. Например, в Калифорнии действует тщательно проработанное законодательство по вопросам прав интеллектуальной собственности, которое, что неудивительно, отвечает интересам программистов. Закон о телекоммуникациях 1996 г. установил правила конкурентной борьбы, в целом выгодные для компаний, которые господствовали на рынке телефонной и кабельной связи. Вместо поощрения конкуренции между участниками рынка, принятое законодательство закрепило позиции ведущих игроков. Фирмы Силиконовой долины добились от правительства ослабления законов об иммиграции, что сделало возможным приток инженеров в регион, при этом производство тех же фирм перенеслось в оффшорные зоны. Интернет-торговля не облагается налогом с продаж (по состоянию на 2003 г.), что дает онлайн-розничным торговцам 5–7%-ное ценовое преимущество перед их конкурентами, ведущими обычную (офлайн-овую) торговлю. Таким образом, государство присутствует повсеместно. Оно поощряет развитие новых технологий, разрешает их использование частными компаниями, обеспечивает нормативную базу, упрощающую получение фирмами финансирования и извлечение прибылей. Государство также позволяет фирмам определять правила конкуренции.

Все это подводит нас ко второму вопросу. Действительно ли главными действующими лицами в Силиконовой долине являются работники мелких фирм, которые объединены в сети и активно сотрудничают друг с другом? Могут ли в рамках такой модели сложиться стабильные условия для производителей? Многие авторы полагают, что именно эта особенность фирм Силиконовой долины явилась их основным конкурентным преимуществом [Saxenian 1994; Castells 1996; Castillo et al. 2000]. Изложенные выше факты о роли государства в поддержке инноваций и обеспечении сбыта прямо противоречат такому представлению. Они также заставляют усомниться в том, что от действий государства выигрывают в первую очередь крупные корпорации.

На мой взгляд, здесь есть два спорных момента. Во-первых, успех Силиконовой долины определяется множеством факторов, набор которых менялся с течением времени. Следовательно, необходимо учитывать воздействие всех возможных факторов на протяжении всего периода существования Силиконовой долины. Если взять последние 60 лет, легко увидеть, что ядро новых отраслей было сформировано военными заказами периода «холодной» войны, а также активностью предпринимателей в университетах и фирмах, воспользовавшихся появившимися возможностями. Кроме того, для исследователей важно не упускать из виду все те социальные факторы, которые могли воздействовать на возникновение таких промышленных агломератов, как Силиконовая долина, – даже если их интерес ограничен настоящим периодом. Если пренебречь тем, что государство финансировало исследования и обучение в университетах, и не рассматривать это как причину последующего успеха Силиконовой долины, то роль государства в происходящем покажется незначительной. Если акцентировать только сетевые связи между инженерами и венчурными капиталистами, то окажется, что отношение к предмету исследования имеют лишь эти социальные группы. Во-вторых, я вовсе не отрицаю при этом особой роли дальновидных предпринимателей создавших инновационные продукты, на основе которых возникли целые отрасли. Я лишь не могу согласиться с утверждением, что они сделали это самостоятельно, безо всякой поддержки государства и других институтов.

По-моему, сетевой подход пренебрегает рядом наиболее значимых фактов относительно отраслевых рынков Силиконовой долины. В основных нишах, сложившихся в результате революции в сфере информационных технологий, уровень концентрации уже очень высок. Компании «Microsoft» (программное обеспечение), «Sun» (рабочие станции), «Cisco Systems» (компьютерное, сетевое и коммуникационное оборудование), «Intel» (компьютерные микросхемы), «Comcast» (кабельная и дальняя связь), «AOL-Time-Warner»

(Интернет-услуги и кабельная связь) контролируют более 60% соответствующих рынков. Хотя многие из этих фирм внедряют технологические новшества, для контроля над конкуренцией они пользуются давно испытанными методами. «Microsoft», «Intel» и «Cisco» участвовали в качестве ответчиков на антимонопольных судебных процессах по обвинению в хищнической конкуренции [predatory competition]. В «деле “Microsoft”» было представлено множество подтверждений того, что компания прибегала к методам хищнической конкуренции. Каждый раз, когда возникает новый рынок, господство на нем завоевывает одна-единственная фирма.

Стоит все же задуматься, какого типа рынки сложились в этих новых отраслях промышленности на самом деле. Господствующие фирмы пристально следят за разработчиками новых технологий и либо перекупают их, либо встраивают в свои основные продукты. Они остаются в игре, следуя агрессивной стратегии и покупая фирмы-победители на соответствующих рынках. Компания «Microsoft», к примеру, известна тем, что постоянно обращается к небольшим фирмам по разработке и продаже программного обеспечения с предложением купить их бизнес. Если фирма отказывается, часто ее программный продукт воспроизводят и используют в следующей версии операционной системы.

Если ведущие игроки [incumbents] на этих рынках используют свои позиции для скупки и вытеснения конкурентов, то что же делать фирмам-претендентам [challengers]? У них есть одна потенциально выигрышная стратегия. Претенденты принимают на себя все риски, связанные с разработкой инноваций. В случае успеха у них появляется выбор из трех достойных вариантов (по крайней мере с точки зрения их владельцев): выходить на фондовый рынок, продать бизнес одной из крупнейших фирм в отрасли или попытаться самим стать такой фирмой.

Данная концепция контроля задает характеристики структуры отношений между господствующими компаниями и фирмами, претендующими на господство. Это означает, что в случае успеха продукта инвесторы получают отдачу, а крупнейшие фирмы – новые технологии, позволяющие им удерживать центральные позиции на рынках. Хотя и являясь конкурентами, фирмы обоих типов образуют симбиоз: они создают негласные правила, позволяющие выживать всем участникам.

Вопрос «открытости» компьютерных систем и связанная с ним проблема создания технических стандартов весьма сложны [Edstrom 1999]. Способность присоединять к существующей структуре вновь произведенные программы и оборудование повышает ценность этой структуры. Поэтому «открытость» выгодна и производителям новых продуктов, и владельцам устанавливаемых стандартов. Крупные устойчивые фирмы постоянно обновляют свою продукцию и сохраняют свою устойчивость именно благодаря замыканию рынка. «Открытость», таким образом, – это способ стабилизации рынка. Мне представляется, что он возник после провала попытки создать системы, находящиеся в исключительной собственности фирмы-разработчика [proprietary systems]. Если технологические рынки не удастся контролировать с помощью патентов, то вторым по выгоде решением является превращение своего продукта в открытый стандарт. Он порождает устойчивость, поскольку появляется фирма-лидер, и рынок организуется вокруг установленных ею стандартов. Ключевые технологии, лежащие в основе открытых стандартов, приносят прибыль господствующим фирмам, которые их контролируют. Схожим образом действуют и технические стандарты.

Если я прав, то по мере развития отрасли следует ожидать укрупнения фирм во многих важных продуктовых нишах. Также можно ожидать, что фирмы на новых рынках будут следовать одной из двух тактик: или быть небольшим инновационным предприятием (готовым к тому, что его выкупит более крупная фирма), или попытаться стать одной из крупных диверсифицированных компаний, на чьи стандарты ориентируются остальные и которые постоянно производят и перекупают новые технологии для поддержания своих

позиций. Возникнув и закрепившись, эта концепция контроля образует глубинную структуру, в рамках которой фирмы зарабатывают своих доходы. Ведущими игроками являются крупные компании, а «претендентами» – небольшие фирмы. В последних, тем не менее, тоже можно заработать целое состояние, но иным способом. Их владельцы участвуют в игре, чтобы продать свой бизнес. Мелкие, объединенные в сети фирмы самостоятельно существовали лишь на начальном этапе развития новых рынков. В дальнейшем структура этих рынков будет становиться все более и более привычной.

Государства, рынки и экономический рост

Итак, с нашей точки зрения, существование фирм и рынков в значительной степени обусловлено законами, институтами и действиями государственной власти. Невозможно вообразить себе фирму, которая может выстроить устойчивые схемы решения проблем, связанных с конкуренцией, вне развитой системы социальных отношений. Точно также невозможно представить и то, что многие из ныне существующих рынков и продуктов могли бы появиться без активного вмешательства государства. Концепция действия фирмы в интересах акционеров позволила решить одну из конкретных проблем американских фирм. В 1980-х гг. в связи с высокой инфляцией и замедленным экономическим ростом предыдущего десятилетия финансовые показатели фирм оставляли желать лучшего. Вина была возложена на менеджеров фирм, и были разработаны финансовые инструменты, чтобы изучить и переломить ситуацию. На помощь пришло и федеральное правительство, приостановив действие антимонопольных законов и сократив налоги на корпорации. Администрации Картера и Рейгана пришли к мнению, что вмешательство государства в работу товарных рынков и рынка труда было избыточным, и приняли меры к его сокращению. В администрации Рейгана стремились ослабить и без того непрочные позиции профсоюзов. Эти действия были восприняты как сигнал к реорганизации фирм в соответствии с пожеланиями их собственников.

Стоит отметить, что все эти меры не помогли решить проблему недостаточной конкурентоспособности американских предприятий. Американские компании так и не сумели вернуть себе рынки, потерянные ими в 1970-е – начале 1980-х гг. Финансовая реорганизация фирм не сделала их прибыльнее, вместо этого часть средств переместилась от рабочих к менеджерам и собственникам. Некоторые полагают, что концепция действия фирмы в интересах акционеров решает проблему отраслевой конкуренции [Jensen 1989], но, увы, это не так. Она лишь вынуждает фирмы при принятии решений руководствоваться в первую очередь финансовыми критериями, нежели стратегическими соображениями. Именно этим стремлением всячески максимизировать стоимость акций вызвано то, что в случае затруднений с определенным продуктом менеджеры не пытаются повысить его конкурентоспособность, но вместо этого избавляются от него.

Компьютерная революция 1980-х и 1990-х гг., ведущая роль в которой принадлежала фирмам Силиконовой долины, является символом американского предпринимательского капитализма. Однако тщательное изучение фактов показывает, что на протяжении последних пятидесяти лет американское правительство принимало непосредственное участие в финансировании исследований и образовательных программ, в приобретении продукции компьютерной отрасли. Правительство также ввело налоговые льготы и патентное законодательство, дающие преимущество производителям и инвесторам рискованных венчурных предприятий. Но даже этого оказалось недостаточно для стабилизации неустойчивых рынков наукоемкой продукции. Фирмы стремятся к образованию олигополий или монополий, при этом крупные фирмы избирательно поглощают мелкие инновационные предприятия. Причем, от этого выигрывают обе стороны. Основатели мелких фирм в состоянии брать на себя высокие риски, надеясь на высокую отдачу. А крупнейшие фирмы получают возможность укрепить свои позиции, привлекая новые технологии.

Рекомендации, которые обычно выводят из наблюдений за развитием хозяйства США, удивительно просты: сохраняйте дистанцию между государством и фирмами, заставьте фирмы конкурировать между собой, дерегулируйте рынки труда. Даже социологам доводилось «покупаться» на эту иллюзию и утверждать, что происходящее в Силиконовой долине обусловлено скорее внутриорганизационными сетевыми связями между фирмами, нежели системой производства в целом [Castells 1996; Saxenian 1994; Powell 2001]. Наша работа должна побудить читателя усомниться в этом. Государство и фирмы связаны самым тесным образом. Именно эти связи определяют относительный успех, достигнутый капиталистическими хозяйствами в создании богатства, доходов, товаров и услуг. Любое описание успеха или провала американского (или любого другого) хозяйства, в котором не учтены действия обоих агентов, будет в лучшем случае неполным, а в худшем – неверным.

Мнение о вреде государственного вмешательства в хозяйственные процессы проистекает из идей группы экономистов, считавших, что государство перераспределяет рентный доход в свою пользу или в пользу фирм, заинтересованных в государственной поддержке [Buchanan et al. 1990; Noll 1989; обзор литературы см. в работе: Peltzman 1989]. В любом случае, подразумевается, что вмешательство государства скорее всего нарушает эффективную работу рынков или же полностью неоправданно [эта линия аргументации разбирается в работе: Block 1996].

Однако представление о том, что все государства являются хищническими, – это не просто вывод из теории рационального выбора. Оно связано с проявившимся в течение последних пятнадцати лет интересом исследователей и политиков к тому, как государства могут создать «своим» фирмам конкурентные преимущества на рынках. Если говорить о тенденциях в осмыслении этого вопроса, то многие авторы заинтересовались Японией и «азиатским чудом» 1980-х гг. [Johnson 1982; Dore 1997; Hamilton, Biggart 1988]. Уделяя особое внимание действиям государства, они стремились объяснить, почему Япония, Тайвань и Корея смогли развиваться столь быстро.

Другие указывали на хозяйство Германии, для которого характерны неокорпоративная политическая система, официальное сотрудничество труда и капитала, а также относительно мелкие фирмы, ориентированные на экспорт высококачественных товаров [Alpert 1991]. Третьи видели будущее промышленности в гибкой специализации – как в случае с мелкими фирмами в индустриальных районах Италии, Силиконовой долины, Баварии [Piore, Sabel 1984; Saxenian 1994; Powell 2001]. Такие фирмы, объединенные в плотные сети связей, способны быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Самые разные авторы приходили к убеждению, что одна из этих моделей содержит ключ к пониманию отраслевой конкурентоспособности государств.

В каждой модели государству отводится важная роль. Однако восстановление и относительный успех американской экономики в 1990-х гг. побудили исследователей вновь обратиться к изучению США и искать причину экономического роста в особенностях сложившихся здесь отношений занятости и стиля корпоративного управления. А поскольку, согласно распространенному в США представлению, вмешательство государства должно быть сведено к минимуму, воздействие государства сегодня вновь остается «за кадром».

Тем не менее перечисленные направления научной мысли не учитывают всей сложности поиска причин экономического роста. Подразумевается, что всякое вмешательство государства тормозит экономический рост, так как расходует хозяйственные ресурсы, которые могли бы быть более продуктивно использованы частным сектором. Это утверждение ошибочно и с теоретической, и с эмпирической точек зрения. Даже в рамках экономической теории возможно обоснование позитивной роли государства в развитии хозяйства. Так, в новой институциональной экономической теории описан ряд механизмов положительного воздействия государственных расходов и соответствующей политики на темпы экономического роста. Расходы на образование, здравоохранение, связь и

транспортную инфраструктуру способны ускорять экономический рост, как утверждается, например, в теории эндогенного роста [Barro 1990; Korner 1990; Aschauer 1990]. А Д. Норт [North 1990] и А. Мэдисон [Madison 1995] полагают, что государство также обеспечивает политическую стабильность, правовые институты, устойчивую денежную систему и надежную систему управления; все это побуждает предпринимателей инвестировать и создавать новые рынки.

Предложенный нами подход вполне согласуется с этим направлением. В отсутствие упомянутых социальных институтов хозяйственные акторы не захотят инвестировать в производство, где действуют эффекты экономии от масштаба и диверсификации продукции (примеры см. в сборнике под редакцией А. Чандлера и др. о том, почему разным странам удается или не удается добиться экономического роста [Chandler, Amatori, Nikino 1997]). Как недавно показали П. Эванс и Дж. Раух, «компетентность» государственных служащих способствует экономическому росту [Evans, Rauch 1999]. Некоторые экономисты готовы поверить в то, что с помощью промышленной политики можно повысить эффективность путем осуществления инвестиций в научно-исследовательскую деятельность, обеспечения капитала для венчурных рискованных предприятий, а также повышения расходов на оборону [Tyson 1993].

В конце концов, речь идет не о голосовании «за» или «против» правительства как такового, но о качестве промышленной политики, направленной на ускорение экономического роста [Evans 1996]. В работах по сравнительному анализу хозяйственных систем [comparative capitalisms] весьма убедительно показано, что государство играет позитивную роль в развитии хозяйства [Evans 1996; Campos, Root 1996; Wade 1990]. В литературе, посвященной сравнительному анализу эффективности отдельных мер промышленной политики в индустриально развитых странах, приводятся свидетельства как позитивной, так и негативной роли государства [Johnson 1982; Zeigler 1997; Herrigel 1996; Crouch, Streeck 1997; недавний обзор см.: Pauly, Reid 1997].

В нашем распоряжении достаточно теоретических аргументов в пользу того, что государство по-прежнему много значит в стимулировании экономического роста: оно предоставляет общественные блага, обеспечивает устойчивую власть закона, и – при определенных условиях – проводит адекватную промышленную политику. Экономическому росту способствуют инвестиции в научно-исследовательскую деятельность и в систему высшего образования, субсидирование начальных этапов разработки новых технологий. Права собственности и правила, регулирующие конкуренцию и обмен, облегчают установление стабильных отношений между фирмами. В свою очередь, это стимулирует инвестиции и экономический рост.

Заключение

Одна из целей экономической социологии состоит в теоретическом осмыслении того, какой тип вмешательства государства в работу рынков оказывается полезным, а какой – приводит к негативным последствиям. Главное, что может сделать экономическая социология в этом отношении, – это попытаться тщательно изучить эмпирические данные о ситуации на конкретных рынках и понять: кому изменения в хозяйстве идут на пользу, кому – во вред, и как они воздействуют на экономический рост в целом. Например, до сих пор не проведен внятный эмпирический анализ положительных и отрицательных эффектов увеличения стоимости акции. Подобное исследование пригодилось бы разработчикам экономической политики, которые занимаются реформами практик корпоративного управления.

Во многих экономико-социологических исследованиях рыночные структуры рассматриваются вне их институционального контекста. Так, при изучении сетей зачастую не принимаются во внимание факторы успеха или провала фирм и рынков, выходящие за

рамки конвенциональных инструментов сетевого анализа. Такой подход противоречит самой сути социологического метода. Социологи обычно работают с многомерными моделями социальных процессов, поскольку они позволяют учитывать разнообразие причинных связей. Те экономсоциологи, которые не замечают или не хотят замечать все прочие формы социальной укорененности, упускают из виду ключевые переменные, объясняющие положительные и отрицательные результаты экономической политики. Как я попытался показать, государство и фирмы тесно взаимосвязаны; изменение этой связи течением времени – важнейшее указание на направления ключевых сдвигов в фирмах и на рынках. Исследователи, которые не учитывают эти факторы, рискуют неверно понять многие хозяйственные процессы.

Внимательное отношение к эмпирическим данным предполагает, в том числе, отказ от априорных суждений о том, как вмешательство государства и перемены в хозяйстве сказываются на фирмах, занятости, уровне неравенства, темпах экономического роста. Погоня за рентой – будь то со стороны менеджеров, фирм, государства или работников – не более чем теоретическое допущение; и нам следует быть осторожнее в оценке того, имеет ли она место на самом деле и насколько ее последствия опасны для других социальных групп. Например, хотя корпорацию «Microsoft» обвиняют в монополизме, существование единой господствующей платформы в сфере программного обеспечения может приносить пользу другим секторам хозяйства. В этом случае экономическая социология может порекомендовать регулировать монопольное положение «Microsoft» исходя из соображений общественной пользы, а не пытаться создать несколько несовместимых платформ с целью усиления конкуренции.

Одной из основных задач экономико-социологического анализа часто является получение полной картины той или иной конкретной ситуации. Например, очевидно, что вмешательство государства в работу рынков программных продуктов и рынка труда в Силиконовой долине принесло обществу ощутимую пользу. Участие государства в подготовке инженеров, финансировании инноваций и поощрении перехода на новые технологии стимулировало экономический рост и накопление богатства во всех секторах хозяйства. Сейчас государство явно пытается добиться того же в отрасли биотехнологий.

В случае с переходом к концепции деятельности фирмы в интересах акционеров ситуация сложнее. В результате ее укоренения многие работники потеряли свои рабочие места, их экономическое положение надолго ухудшилось [Bernhardt et al. 2000]. Увольнения нередко касались и менеджеров; а у тех, кто удержался, возросла продолжительность рабочего дня [Fligstein, Shin 2003; Baumol et al. 2003]. Хотя многие продавцы акций и те, кто косвенно выиграл от их продажи, серьезно разбогатели, в целом последствия для национальной конкурентоспособности хозяйства США менее очевидны. Вывод из этих двух примеров таков: корпоративное управление оказалось менее действенным источником конкурентных преимуществ и экономического роста, чем ранее предполагалось; в то же время эффективными способами стимулирования экономического роста явились более традиционные формы инвестиций (и государственных, и частных).

Экономическая социология уникальна тем, что помогает понять место фирм и рыночных процессов в более общем политическом и правовом контекстах. Ее метод может быть также использован при изучении эволюции стабильных структур конкретных рынков. Тем самым теоретические и эмпирические исследования в рамках экономической социологии позволяют лучше разобраться в том, кто выигрывает от изменений на рынке, а кто оказывается в проигрыше.

Литература

- Albert M.* Capitalisme contre Capitalisme. Paris: Seuil, 1991. English: Capitalism versus Capitalism. N.Y.: Four Walls Eight Windows, 1993. См. также перевод: *Альберт М.* Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998.
- Aoki M.* Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- Arthur W.B.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.
- Ashauer D.A.* Public Investment and Private Sector Growth. Washington: Economic Policy Institute, 1994.
- Barro R.J.* Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. No. 5. P. 103–125.
- Baumol W.J., Blinder A.S., Wolff E.N.* Downsizing in America: Reality, Causes, and Consequences. N.Y.: Russell Sage, 2003.
- Bernhardt A.D. et al.* Divergent Paths: Economic Mobility in the New American Labor Market. N.Y.: Russell Sage, 2001.
- Blair M.M., Roe M.R.* (eds.). Employees and Corporate Governance. Washington: Brookings Institution Press, 1999.
- Bloch F.L.* The Vampire State: And Other Myths and Fallacies about the U.S. Economy. N.Y.: W.W. Norton, 1996.
- Bresnahan T.E.* Computing // *U.S. Industry in 2000: Studies in Comparative Performance* / Ed. by D.C. Mowery. Washington: National Academy Press, 1999.
- Buchanan J., Tollison R.D., Tulloch G.* Towards a Theory of the Rent-Seeking Society. College Station: Texas A&M University Press, 1980.
- Campos J.E., Root H. R.* The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible. Washington: Brookings Institution, 1996.
- Castells M.* The Rise of the Network Society. Information Age 1. Oxford: Blackwell, 1996. См. также перевод: *Кастельс М.* Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
- Castillo E. J. et al.* Social Networks in Silicon Valley // *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship* / Ed. by C. M. Lee et al. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- Chandler A.D., Amatory F., Hikino T.* Big Business and the Wealth of Nations. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- Crouch C., Streeck W.* Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity. L.: Sage, 1997.
- Davis G.F.* Agents without Principles // *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36. P. 583–613.
- Davis G.F., Stout S.K.* Organization Theory and the Market for Corporate Control: A Dynamic Analysis of the Characteristics of Large Takeover Targets, 1980–1990 // *Administrative Science Quarterly*. 1992. Vol. 37. P. 605–603.
- Dore R.P.* The Distinctiveness of Japan // *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity* / Ed. by C. Crouch, W. Streeck. L.: Sage, 1997.
- Edstrom M.* Controlling Markets in Silicon Valley: A Case Study of Java // M.A. thesis, Department of Sociology, University of California, 1999.
- Evans P.B.* Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- Evans P.B., Rauch J.E.* Bureaucracy and Economic Growth // *American Sociological Review*. 1999. Vol. 64. P. 187–214. См. также перевод: *Эванс П., Раух Дж.* Бюрократия и экономический рост: межстрановой анализ воздействия «веберианизации» государственного аппарата на экономический рост // *Экономическая социология*. 2005. Т. 7. № 1. С. 38–60.
- Fama E. F., Jensen M.C.* Separation of Ownership and Control // *Journal of Law and Economics*. 1983. Vol. 26. P. 301–325.
- Fligstein N.* The Transformation of Corporate Control. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.

- Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- Fligstein N., Markowitz L. Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s // Sociology and the Public Agenda / Ed. by W.J. Wilson. Beverly Hills: Sage, 1993.
- Fligstein N., Shin T. The Shareholder Value Society // Social Inequality / Ed. by K. Neckerman. N.Y.: Russell Sage, 2004.
- Friedman B.N. The Substitutability of Equity and Debt Securities // Corporate Capital Structures in the United States / Ed. by B.N. Friedman. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- Hamilton G.G., Biggart N.W. Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East // The American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94 (Supplement). P. S52–S94.
- Henton D. A Profile of the Valley's Evolving Structure // The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship / Ed. by C. M. Lee et al. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- Herrigel G. Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- Jensen M.C. Eclipse of the Public Corporation // Harvard Business Review. 1989. Vol. 67. P. 61–73.
- Jensen M.C., Meckling W.A. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. P. 305–360.
- Jensen M.C., Ruback R.S. The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence // Journal of Financial Economics. 1994. Vol. 11. P. 5–50.
- Johnson C. MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975. Stanford: Stanford University Press, 1982.
- Lecuyer C. Fairchild Semiconductor and Its Influence // The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship / Ed. by C. M. Lee et al. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- Herrigel G. Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- Lerner J. Small Business, Innovation, and Public Policy in the Information Technology Industry // Understanding the Digital Economy: Data Tools, and Research / Ed. by E. Brynjolfsson, B. Kahin. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2000.
- Leslie S.W. The Biggest «Angel» of Them All: The Military and the Making of the Silicon Valley // Understanding Silicon Valley: The Anatomy of the Entrepreneurial Region / Ed. by M. Kenney. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- Maddison A. Explaining the Economic Performance of Nations: Essays in Time and Space. Aldershot: E. Elgar, 1995.
- Noll R.G. Economic Perspectives on the Politics of Regulation // Handbook of Industrial Organization / Ed. by R. Schmalensee, R.D. Willig. N.Y.: Elsevier, 1989. P. 1257–1287.
- North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. См. также перевод: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Pauly L., Reich S. National Structures and Multinational Corporate behavior. Enduring Differences in the Age of Globalization // International Organization. 1997. Vol. 51. P. 1–31.
- Peltzman S., Levine M. E., Noll R.G. The Economic Theory of Regulation after a Decade of Deregulation // Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics. Washington: Brookings Institution, 1989. P. 1–59.
- Piore M.D., Sabel C.F. The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. N.Y.: Free Press, 1990. См. также перевод: Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Бук, 2005.

- Powell W.W.* The Capitalist Firm in the Twenty-First Century: Emerging Patterns in Western Enterprise // *The Twenty-Century Firm: Changing Economic Organization in International Perspective* / Ed. by P. DiMaggio. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- Roe M.J.* Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance. Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Romer P.M.* Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. No. 5. P. S71–S102.
- Roy W.G.* Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America. Princeton: Princeton University Press, 1998.
- Saxenian A.* Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994.
- Sturgeon T.J.* How Silicon Valley Came to Be // *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of the Entrepreneurial Region* / Ed. by M. Kenney. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- Tyson L.D.* Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Technology Industries. Washington: Institute for International Economics, 1993.
- Useem M.* Executive Defense: Shareholder Power and Corporate Reorganization. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993.
- Wade R.* Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Womack J.P., Jones D.T., Roos D.* The Machine That Changed the World: How Japan's Secret Weapon in the Global Auto Wars Will Revolutionize Western Industry. N.Y.: HarperPerennial, 1991.
- Zegler J.N.* Governing Ideas: Strategies for Innovation in France and Germany. Ithaca: Cornell University Press, 1997.

Взгляд из регионов



*1-е место
Победитель конкурса 2007 г.
журнала «Экономическая социология»*

СПЕЦИФИКА ЖЕНСКОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ, ЗАНЯТОЙ В КРИЗИСНЫХ ОТРАСЛЯХ

Жидкова Елена Михайловна

научный сотрудник Самарского государственного университета

E-mail: zhidkova@ssu.samara.ru

Времена воспевания массовых женских профессий ушли в прошлое. Сегодня вряд ли возможны такие героини, как ткачиха Валентина Голубева, о которой когда-то знала вся страна. Новые идеалы и представления об успешной женской карьере не предполагают занятости в промышленности, на конвейерных линиях кондитерских фабрик или в поточном швейном производстве. С начала 1990-х годов «женские» отрасли переживают сложные времена. Однако паника по поводу их возможной гибели и катастрофического роста безработицы «с женским лицом» не оправдалась. Занятость женщин в промышленности сохранилась, хотя и в иных масштабах. Низкооплачиваемая и малопrestижная, она держится и пополняется за счет своеобразной рабочей силы.

Тема существования различных подходов к управлению женским и мужским персоналом, особенно в области оплаты труда, уже поднималась ранее [Жидкова 2005]. Настоящая статья ставит целью раскрыть специфику женской рабочей силы, занятой на современных «женских» предприятиях. Каким образом особенности притязаний и ожиданий женщин рабочего класса способствуют дополнительной устойчивости предприятий кризисных «женских» отраслей?

Информация о проекте

Проект «Менеджмент и трудовые отношения: практики управления на современных российских предприятиях», финансируемый британским Советом по экономическим и социальным исследованиям (ESRC), был реализован в 2002–2006 гг. межрегиональным Институтом сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО) в сотрудничестве с Центром сравнительных трудовых исследований Уорвикского университета под руководством Саймона Кларка [Simon Clarke], Тони Элгара [Tony Elgar] и Вероники Кабапиной. Были проведены монографические исследования предприятий различных отраслей экономики России, в ходе которых собиралась информация количественного и качественного характера, составлялся статистический и экспертный паспорт предприятия. Проектом было охвачено около 60 крупных и средних предприятий различных отраслей экономики в семи российских регионах.

В целом собрано более 400 углубленных полуформализованных интервью с руководителями предприятий и их заместителями по производству, финансам и экономике, руководителями основных служб (маркетинга, персонала, труда и заработной платы), начальниками основных и вспомогательных цехов, мастерами, с председателями профсоюзных организаций. На каждом предприятии проанкетировано 16 работников, проведены индивидуальные и групповые интервью с работниками.

Мы не можем распространить извлеченные из анализа материалов проекта выводы на все предприятия России. Собранные данные представительны для той группы предприятий, которая была охвачена исследованием. Эту группу можно охарактеризовать как развивающиеся в регионах России предприятия. В их число попадают предприятия разных отраслей и разного размера, входящие в состав более крупных организационных образований и самостоятельные. Такая разнородность позволяет выделить определенные типы предприятий и провести сравнительный анализ их поведения.

Индивидуальные данные менеджеров разного уровня и работников предприятий не репрезентируют всех работающих на российских предприятиях управленцев, специалистов и рабочих. Аналогично данным по предприятиям, они используются как представительные данные при сравнительном анализе между различными группами менеджеров и при характеристике слоя менеджеров, работающих в регионах, а также при анализе настроений и мнений работников такого рода предприятий.

Описание кейсов

Концентрация женской рабочей силы имеет ярко выраженную отраслевую особенность и традиционна для легкой и пищевой промышленности. Если в отрасли доля женщин составляет 70% и более, можно говорить о феминизации отрасли [Cotter, Hermsen, Vanneman 2001]. В представляемом проекте участвуют предприятия легкой и пищевой промышленности, почти все они имеют многолетний советский опыт хозяйствования. Пищевые предприятия проекта более разнообразны: от балансирующих на грани убыточности до экономически стабильных, от контролируемых властями до включенных в холдинги и новых частных. Поэтому данная статья опирается на материалы кейсов предприятий легкой промышленности по причине типологической близости и схожего положения, что облегчает анализ и позволяет делать сравнения.

Проект был изначально ориентирован на преимущественно успешные в новых экономических условиях организации. Однако легкая промышленность стабильно входит в четверку отраслей, имеющих отрицательные темпы развития¹. Она считается инерционной и кризисной, удельный вес убыточных предприятий достигает 52,3%². Поэтому в ходе реализации проекта возник интерес к кейсам относительно стабильных швейно-трикотажных производств. Одно из предположений состояло в том, что критерием эффективности в данных случаях служат не столько экономические показатели, сколько такое понятие, как выживаемость организации. В статье будет показано, как «женские» предприятия сохранили конкурентоспособность в том числе благодаря гендерной специфике коллектива.

Три участвующие в проекте фабрики имеют богатую историю становления и расцвета в советское время. В 1990-е годы владение и управление фабриками сконцентрировалось в руках менеджеров. Внешние силы к подобным производствам почти не проявляли интереса. На момент исследования первая фабрика, по собственной оценке, занимала 10% рынка бельевого трикотажа в стране, численность персонала составляла около 1500 человек. Вторая специализировалась на техническом и товарном трикотажном полотне, входила в четверку лидеров отрасли, располагала штатом в 350 человек. Последняя швейная фабрика выпускала верхнюю одежду, насчитывала 133 работника. На всех предприятиях преобладает женский персонал – более 75% от списка занятых. Предприятия характеризуются продолжительной занятостью, низкой текучестью кадров, однородным возрастным составом с преобладанием лиц среднего и старшего возраста. Коллективы стабильны, найм неинтенсивен, направлен

¹ Лента новостей ОАО «Рослегпром». 2005. 3 февраля. http://roslegprom.ru/article_issue00.html/559?20050203

² Лента новостей ОАО «Рослегпром». 2005. 3 февраля. http://roslegprom.ru/article_issue09.html/406?20050203

преимущественно на возмещение выбытия и не влиял существенно на возрастную и гендерную структуру персонала.

Обзор подходов

Проблема гендерной асимметрии на рынке труда привлекает внимание представителей различных школ – марксистской, неоклассической (теория человеческого капитала), институциональной (теории сегментации рынка труда), феминистских. Схематично, причины профессиональной сегрегации по признаку пола сводятся к тем, что указывают на специфику женской рабочей силы, имеющей свои особые качества и ограничения, и к тем, которые в качестве ключевого звена указывают на особенности рынка труда, когда принцип гендерного неравенства заложен в функционировании самого рынка.

Анализ подходов к теме профессионально-отраслевой сегрегации по признаку пола наиболее полно представлен в работах Е.Б. Мезенцевой [Мезенцева 2002: 310–331]. Феминистски ориентированные исследователи трактуют положение женщины в экономике как закономерный результат ее положения в семье, а также следствие социализации и культурных стереотипов. Установки экономического поведения женщин определяются в первую очередь их репродуктивными и семейными обязанностями. Женская рабочая сила также представляет собой трудовой резерв, мобилизуемый в годы войны и кризисов [Кесслер-Хэррис 2000: 186].

Теоретизирование женского трудового участия «застряло», по словам британского социолога Катерины Хаким, между теорией человеческого капитала и институциональными объяснениями. Стало уже привычным сравнение этих двух подходов, однако ни один из них, по ее убеждению, не взял верх. Автор предлагает свое дополнение к теории человеческого капитала и «пестрой коллекции ссылок на институциональные ограничения, социальные сети, исторические изменения, кросс-культурные сравнения и феминистские теории» [Hakim 2002: 429]. Теория предпочтений Хаким теория междисциплинарная, интегрирующая подходы социологии, экономики и социальной психологии, опирающаяся на лонгитюдные исследования последних десятилетий, которые показывают долгосрочное воздействие установок, ценностей и ожиданий на трудовое поведение. Анализируя большой эмпирический материал по Северной Америке и Западной Европе, исследовательница указывает на долговременное влияние ценностей и жизненных целей на поведение в сфере занятости. Для женщин это означает выбор между тремя жизненными стилями: ориентированным на дом, на работу и адаптивным. Женщины неоднородны в своих приоритетах при решении бытового конфликта семья/работа. Жизненные предпочтения структурируют образцы занятости, которые выбирает женщина в течение своей биографии. По мнению Хаким, в современных западных обществах предпочтения становятся наиболее важной детерминантой паттернов женской занятости [там же: 439].

Для нас эта теория интересна тем, что речь идет не столько о выборе женщин между оплачиваемой работой и незанятостью, сколько о том, что приоритет семьи в качестве жизненной цели обуславливает соответствующий выбор сектора занятости и типа трудовой карьеры. Более широко – помогает понять стратегии занятости женщин, исходя из их жизненных стилей и предпочтений. К примеру, в публикациях по проекту «Гендерные различия в стратегиях занятости в период экономических перемен в России» отмечалось, что многие женщины изначально очерчивают круг поиска работы исключительно внутри «женских» сегментов рынка труда [Козина 2002; Ashwin et al. 2006].

Однако линии развития женской занятости, отмечаемые в экономически развитых странах, а именно широкое распространение режима неполной занятости, скачок занятости замужних женщин [Yeandle 1982: 425], далеко не всегда имели параллели с Россией. Несколько поколений советских женщин выросло в условиях обязательного участия в общественном

производстве. Поэтому ситуация выбора, принятия в семье решения о занятости замужней женщины, активно дискутируемая зарубежными учеными [Наким 2003], у нас возникла лишь после социализма. Но и сегодня дилемма между работой и незанятостью неактуальна для российских женщин по прозаическим причинам. Материальное благополучие большинства семей опирается на модель двойного обеспечения, или «семейной заработной платы», предполагающей вклад обоих партнеров [Ярошенко 2006: 21–22].

Отечественными экономистами и социологами современный рынок женской рабочей силы оценивается как специфический, унаследовавший «родовые черты» советского периода – профессионально-отраслевую сегрегацию, дискриминацию по признаку пола, феминизацию низкооплачиваемых отраслей, которые по традиции продолжают считаться менее значимыми для народного хозяйства [Баскакова 1998; Козина 2002; Роцин 2002; Хоткина 1998]. Изменения в гендерной структуре занятости свидетельствуют об определенном закреплении женщин в традиционных для их занятости профессиях, тогда как мужчины заметно увеличивают свое присутствие в других, в том числе и в «женских», профессиональных группах [Мальцева 2005: 16–17].

Женские коллективы как ресурс выживания

Концентрация на предприятиях легпрома женской рабочей силы, обладающей своей спецификой, может быть рассмотрена с двух точек зрения. Либо как система мер по управлению персоналом, специальная политика менеджмента на привлечение и эксплуатацию такой рабочей силы, либо же как стратегии занятости самих женщин, результат их собственного выбора. На наш взгляд, на практике мы имеем дело с выигрышным для предприятий сочетанием того и другого. Противоречивый баланс особенностей рабочей силы, практик управления персоналом и структурных ограничений рынка труда способствует выживанию неконкурентных по многим показателям «женских» производств.

Возможность совмещения ролей

Профессиональные, квалификационные, возрастные и гендерные особенности коллективов изучаемых предприятий не являются результатом планомерной работы менеджмента, а скорее сложились исторически. Точнее сказать, «по остаточному принципу», так как численность занятых на обследуемых фабриках за годы реформ сократилась в разы. Остались те, кто не готов к нисходящей мобильности, к сползанию в теневой рынок труда. Выживание «женских» производств в значительной мере обуславливается стратегиями занятости неконкурентоспособных женщин рабочих профессий среднего и старшего возраста. Интервью с руководителями показывают, что предприятия ориентированы не столько на прибыль, сколько на сохранение производства, – в этом их понимание успешности, достичь которую можно лишь с нетребовательными женскими коллективами.

Уход наиболее активных и адаптивных работников произошел еще в начале и середине 1990-х годов. Разделяющие пассивные стратегии остались на своих рабочих местах и смирились с грядущими ухудшениями как неизбежным. Работницы фабрики прошли через горнило сокращений, задержек зарплат, остановок производства, простоев. Ушли все те, кто не смог мириться с данной ситуацией. Можно предположить, что это были «первые» работники в семье, кормильцы. На низкооплачиваемых предприятиях остались преимущественно те, чьи доходы страхуются доходами других членов домохозяйств, т.е. замужние женщины, относящиеся ко «вторым» работникам. Более того, это «работницы с семейными обязанностями», чьи дети уже, как правило, выросли. Конечно, на анализируемых предприятиях заняты не только «вторые» работники в семье, но именно они, по нашим наблюдениям, составляют костяк коллектива.

Как известно, «вторые» работники концентрируются на малооплачиваемых рабочих местах [Токсанбаева 2000: 142–143]. Низкие доходы менее уязвимых «вторых» работников компенсируются более высокими доходами «первых» и позволяют выбирать стратегию совмещения оплачиваемой занятости и семейных обязанностей. Для семейных женщин существенным фактором может служить даже удачное территориальное расположение предприятия, что называется, «рядом с домом». При удобном режиме работы, высвобождающем часть дня, появляется шанс подработки. «Давая работнику возможность «крутиться», работодатель снимает с себя ответственность за его низкие заработки» [Барсукова 2003: 8]. Однако комбинация низкооплачиваемой основной работы и дополнительных заработков – стратегия, скорее, мужская [Кау 2006: 85]. Это подтверждается и результатами данного проекта. Для женщин весьма существенной является возможность совмещения оплачиваемой занятости с ведением домашнего хозяйства. Ее и предоставляют «женские» предприятия. Последние, в свою очередь, выкручиваются за счет таких «вторых» работников – женщин среднего и старшего возраста. Особенно это заметно в экономии на оплате труда.

Компенсация низкой оплаты труда

Посмотрим на наши кейсы. На первой фабрике средняя зарплата швеи составила 2500 руб. в месяц. Скромно. Но уровень заработной платы выдерживается среднегородской. На второй фабрике средняя зарплата – 3100 руб., тогда как средняя зарплата в легкой промышленности по региону была 1750 руб. Заработок швеи на третьей фабрике не превышал 2500–3000 руб., а средняя заработная плата по городу в то время составляла примерно 3500 руб. На последнем предприятии тема неудовлетворенности зарплатой не поднималась вовсе, она меркла на фоне известия о том, что на соседней швейной фабрике платят 850 руб. Мощный аргумент в руках менеджмента предприятий – выдерживание среднеотраслевого уровня оплаты.

Отсталость отрасли вкупе со структурными ограничениями региональных рынков труда влияют на стратегии занятости работниц. Из интервью отчетливо видно, что на первый план выходит не величина заработка, а своевременность и стабильность выплат. Социальные гарантии и стабильность занятости в привычном советском варианте компенсируют невысокую оплату труда женщин-«вторых» работников. Схожие тенденции зафиксированы при изучении промышленных предприятий столицы, в том числе швейных: «Сложилась парадоксальная ситуация. Большинство наемных рабочих не удовлетворены величиной заработка и материальным положением, но удовлетворены (в той или иной степени) работой на предприятии» [Бессокирная, Темницкий 1999: 186]. Ученые пришли к выводу, что оценка величины заработка не является определяющей для удовлетворенности работой на предприятии.

Различные публикации, посвященные мотивации труда, устойчиво фиксируют возрастание ценности гарантированной стабильной занятости. Стабильность (понимаемая широко – стабильность выплат, стабильность занятости) выходит на второе место после заработка в иерархии предпочтений в различных опросах занятого населения [Козловский 2000: 38; Озерникова 2003]. Хотя существуют возрастные различия в структуре мотивов труда, гарантии занятости входят в ядро мотивации [Темницкий 2003].

Традиционные производства соответствуют патерналистским ожиданиям работниц в сфере трудовых отношений. Здесь гарантировано соблюдение трудовых прав, высок формальный уровень защиты, что очень привлекательно на фоне пугающих сообщений о беспределе и нарушениях прав в новом частном секторе. Страх потери работы парализует критическое восприятие качества своего рабочего места, снижает претензии к величине зарплаты. Для стареющих коллективов возможность соблюсти непрерывность стажа, «до пенсии доработать благополучно, пенсию хорошую заработать» приобретает особый вес. Тем более что перед

пенсией есть возможность перейти на более легкую работу – в счетчики или «на уют», а то и получить льготный выход на пенсию в 50 лет, что по-прежнему привлекательно. Для женщин-работниц с невысокими социальными притязаниями характерна концентрация в сферах труда с заниженной трудоотдачей [Раковская 1996: 65]. Действительно, женский труд на анализируемых производствах не связан с жесткими нагрузками, последние годы отмечается снижение норм выработки и требований к интенсивности труда. В качестве «обмена дарами» О. Исупова предлагает рассматривать «недоплаченную» работу как практику неформального «договора» между работниками и хозяевами, выливающуюся, например, в послабление трудового режима [Исупова 2002: 63, 71].

Женские профессии (то же швейное дело) предполагают развитие приобретенных еще в процессе социализации навыков. Феминистские авторы обратили внимание, что женские профессии конструируются в виде продолжения женских занятий вне дома и преподносятся не как приобретенная квалификация, а усовершенствованный *навык*, социально конструируемый гендерным способом [Walby 1988: 15]. Концепция натурализации навыков снижает рыночную цену женского труда и дает менеджерам довод обосновать низкую оплату, так как такие навыки сложно утратить или потерять, они легче восстанавливаются в случае перерывов в карьере. Феминистские исследователи считают, что натурализация навыков объясняет способ обесценивания женской работы и, в конечном счете, выливается в меньшее вознаграждение за труд [Collins 2002].

Один из наименьших уровней заработной платы в промышленности стабильно демонстрирует легпром – 0,48 средней заработной платы (данные на май 2004) [Чекорина 2004]. Не секрет, что средняя зарплата женщин меньше, чем у коллег-мужчин даже в отраслях, где преобладает женский труд [Феминизация... 2000: 30]. Технологии управления в таком вопросе, как политика оплаты труда, дифференцированы по полу. Например, вспомогательные службы изучаемых фабрик, где заняты немногочисленные мужчины, имеют свои отдельные фонды оплаты труда. Некоторые категории персонала защищены дополнительными мерами – например, для грузчиков выведен средний по году заработок, меньше которого они получать не могут. Создание лучших условий занятости для мужского меньшинства не вызывает сопротивления женского большинства. Невысокая самооценка работниц проявляется в рационализации гендерного разрыва в оплате труда, который они считают справедливым и не проблематизируют. Конформизм женщин, их традиционалистские представления служат основой для дискриминационных манипуляций со стороны менеджмента, порой завуалированных. Как писала Светлана Ярошенко: «Сложившаяся сегментация рынка труда, а также советские стереотипы женской работы и собственно предпочтения женщин составляют механизм гендерного исключения» [Ярошенко 2002].

Феномен согласия работать за невысокое вознаграждение уже привлекал внимание социологов. Одно из предложенных объяснений «состояния неоптимального рынка труда, позволяющего выживать не тем предприятиям, которые действительно конкурентоспособны» – в традиционализме российской экономической культуры, восходящей не только к советским, но и архаичным общинным корням [Балабанова 2001; Яницкий 2004: 54, 60]. В связи с этим стоит вспомнить М. Грановеттера, который представлял «неформальное» не как сегмент рынка, а как способ существования формальных норм, как *тип отношений*, пронизывающий всю трудовую сферу. Это компромисс, существующий между работниками и работодателем, запускающий механизм «теневой компенсации невысоких заработков» [цит. по: Барсукова 2003: 8, 15]. Скромная зарплата компенсируется соответствующими трудовыми затратами, низкой производительностью труда, удобным графиком работы, соблюдением трудовых гарантий и льгот, мощнейшей неформальной структурой и лояльностью начальства, которое на многое закрывает глаза. Действительно, такой вариант занятости по типу «удобной женской работы» устраивает немалых фабричных тружениц. Где еще в небольшом городе они смогут трудиться в

привычном неспешном ритме, «в тепле», отпрашиваться, подменять друг друга, сидеть на оплачиваемых больничных, обращаться в профком, брать отпуск, в случае простоев получать 2/3 зарплаты и, наконец, спокойно доработать до пенсии?

Оборотной стороной является крайне низкий уровень оплаты труда. Это своего рода негласный договор: руководство признает, что только данная категория работников (или рабочая сила именно такого качества) согласна работать на подобных предприятиях с символическим уровнем оплаты, а работники понимают, что только здесь они могут рассчитывать на соблюдение своих трудовых прав и найти вариант занятости, устраивающий по многим параметрам. В итоге преобладание мотивации «стабильность» вместо «доходность» снижает накал недовольства. Иными словами, сюда приходят работать, а не зарабатывать. Остается согласиться с мнением С. Барсуковой, что трудовые права не рядоположены, а иерархичны: «Если соблюдаются наиболее важные с точки зрения индивида права, то это искупает игнорирование прав менее значимых. ...Своеобразный правовой бартер гасит недовольство» [там же: 6].

Социальная политика

Экономия на оплате труда женщин-работниц, предприятия остаются верными выбранной тактике и в социальных расходах. В отношении социальной политики мы исходили из первоначального предположения о преимущественной поддержке женщин-работниц. С одной стороны, предприятия пытаются сохранить базовый набор социальных льгот и компенсаций, но все приходится тщательно просчитывать. Например, решение о приеме в штат врача-гинеколога сопровождалось обоснованием выгоды этой меры для предприятия. Объектов социальной сферы, привычных детских садов, профилакториев и лагерей на балансах фабрик уже не осталось.

В итоге из специфических «женских» привилегий на поверку имеются скромные доплаты матерям-одиночкам и пункт коллективного договора о предоставлении мамам первоклашек в День знаний выходного с сохранением зарплаты. Но много ли реципиентов таких льгот в коллективах, где средний возраст зашкаливает за 45? В вязальном цехе одной из фабрик вспомнили лишь одну мать-одиночку. Вряд ли расходы по этой части на других производствах выше. Однако социальный подход в управлении выражен в принципе распределения, который имеет даже не уравнительный, а социальный характер – в первую очередь обеспечиваются наиболее уязвимые категории. Это касается не только дополнительных льгот (путевок, материальной помощи), но и самой очередности выплаты заработной платы. Именно очередность и сроки выплаты отражены в колдоговоре. Респонденты описывают это так: «У нас как – нищие, это которые, знаете, разведенные, одинокие, – сначала они получают. А потом – у которых мужья есть». Не питая иллюзий по поводу возможностей фабрики в дополнительной помощи, базовые ожидания работниц сводятся к регулярности и своевременности выплаты зарплаты. Это возвращает нас к тезису об ориентации не на размер заработка, а на его гарантированность.

Можно заключить, что в социальной политике специфика «женского» предприятия практически не проявляется и не утяжеляет затратные статьи. Социальные расходы в издержках на женскую рабочую силу занимают незначительное место и имеют скорее декларативный или даже ритуальный характер.

Патернализм

Слабая готовность работниц обследуемой группы к территориальной, профессиональной и статусной мобильности дополняется сильной привязанностью к предприятию и коллективу. Начальство знает потребности и нужды «податливого, покорного женского коллектива» [из

интервью с директором по персоналу], работницы знают начальство. На данных предприятиях нет серьезной дистанции с начальством, которое еще по прежним лекалам «выросло на родном предприятии». Отметим, что из почти 60 кейсов проекта «женские» – единственные, где женщины занимают верхние управленческие позиции. Предприятия легпрома предоставляют женщинам редкий шанс добиться директорского кресла. По статистике, самая высокая занятость женщин-руководителей – в сфере бытового обслуживания (60%) и легкой промышленности (45%) [Итоговые ... 2004].

Здесь знакомое окружение, привычные трудовые ценности, предсказуемые и лояльные коллективы, устоявшиеся отношения с руководством. Тут не встретишь организованного протестного движения, велика роль неформального общения. Социологи говорят о тенденции персонификации трудовых отношений, разрешении конфликтов и споров вне формальных институтов [Климова 2003; Барсукова 2003: 7; Темницкий 2003]. Женские коммуникативные навыки активно задействуются даже при решении производственных проблем, подпитывая субкультуру поддержки и взаимовыручки. Паттерны взаимодействия на рабочем месте транслируются почти в неизменном виде, не являясь противоречивыми по своей сути: «...ну, женщины вроде начнут, поворчат, поворчат и все равно все сделают, все слушают и все выполняют задания» [мастер].

Здесь вместе отмечают женские и семейные праздники (8-е марта, Новый год), поздравляют работниц с днем рождения, патронируют своих пенсионеров. Перед нами консолидированная оргкультура традиционных предприятий. Ее не надо «выстраивать», вкладывать средства в ее разработку – она унаследована с советских времен. Управленческие приемы по поддержанию оргкультуры опираются на привычную кадровую работу, что помогает избежать риска нововведений и дополнительных расходов. Да и затратные реформы по созданию современной корпоративной культуры данным предприятиям малодоступны.

«Вот скажешь: “Девчонки, план не тянет, в субботу надо выйти”. Безотказно. Это не сверхурочно. Обращаюсь. Люди безотказные. ...И исполнительные, и помогут. Мне нравится у нас» [бригадир красильного цеха].

Просишь, чтобы побыстрее в течение смены ужались, без перерывов, задержались» [бригадир швейного цеха].

Безотказность – не только симптом безнадежности и вынужденности, как можно было бы интерпретировать, но и черта коллективистского трудового воспитания, часть рабочей культуры, основанной на совместном труде и солидарности. Схожая риторика присутствует в сравнительном исследовании венгерских швейных предприятий. Автор приходит к выводу, что наряду с отсутствием ясной стратегии менеджмента персонала на «старом» венгерском предприятии сохраняется патерналистский стиль коммунистического управления кадрами. Здесь не могут платить высокую зарплату и обеспечить прозрачную политику управления персоналом, но демонстрируют ответственность за своих рабочих. «Мы здесь семья», – говорит менеджер по персоналу венгерского предприятия [Frege 2000: 747].

Сохранение профессиональной идентичности

Женские отрасли остаются зонами рутинной малоквалифицированной занятости с большим количеством ручного труда. Они не требуют долговременного обучения и вложения в образовательный капитал. Процесс сегментации и дифференциации труда рабочих легкой и пищевой промышленности обстоятельно описан Г.А. Монусовой [Монусова 1998]. Наиболее многочисленная группа работников основного производства в легкой и пищевой промышленности – средне- и низкоквалифицированные рабочие 2–4 разряда. Стабильность коллективов обуславливает низкие расходы на повышение квалификации или дополнительное обучение. А так как оборудование на фабриках обновляется медленно, диверсификации производства нет, то статьи на переобучение персонала необременительны.

Ввиду разрушения былой системы профтехобразования предприятия вынуждены

самостоятельно заниматься подготовкой новичков, т.е. обучают и переобучают прямо на рабочем месте. Кейсы показывают, как предприятия выкручиваются за счет гендерных особенностей коллективов, как в женских коллективах передаются «естественные» навыки шитья от старших к младшим, от опытных – начинающим. Воспроизводство рабочей силы внутри предприятия малозатратно, что опять же помогает выживать.

Женские вакансии в целом не вызывают обеспокоенности руководства. Как свидетельствуют результаты проекта, региональные рынки очень ограничены в вакансиях для женщин среднего и старшего возраста. Их мало, они низкооплачиваемы, неравноценны и зачастую относятся к сфере неформального найма. Но даже в коллективах с низкой, если не сказать обесценивающей, самооценкой персонала, деквалификация не выглядит привлекательной стратегией. От встречи к встрече работницы говорили о том, что альтернатива одна – *«торговать на рынке»*. Руководство предприятий обращает это в свою пользу:

«Я считаю, что у нас замечательно работать. Потому что какие у нас были льготы на предприятии, они сохранились. Это же не работать на рынке!» [председатель профкома].

При изучении «работающих бедных» среди причин, удерживающих работников на «застывших» предприятиях, называется профессиональная самореализация: ее отметили 27% женщин и 44% мужчин [Радаев 2000: 31]. Возраст и стаж работы на предприятии оказывают отрицательное влияние на вероятность профессиональной мобильности работников [Мальцева 2005: 33]. Действительно, только на родных предприятиях пригодится профессиональный опыт работниц, неприменимый нигде более. Женщины имеют узкую специфическую квалификацию, основанную на отраслевых различиях, к примеру, вязальщицы. Владеющие универсальными профессиями мужчины (наладчики, электрики, слесари) больше востребованы за воротами фабрик и не так привязаны к специфике данного производства, как женщины. Вдобавок у мужчин, занятых на «женских» предприятиях, больше шансов овладеть новой специальностью, причем «сквозной», так как политика снижения производственных издержек приветствует совмещение профессий.

В ситуации, когда руководство предприятий нацелено на сохранение производства и поддержку ветшающего оборудования, высококвалифицированные рабочие-мужчины ценятся очень высоко. Гораздо выше женских профессий. Случается, даже искусственно поддерживается их численность. Мужские вакансии заполняются с трудом, и будет трудно найти *«хорошего»* работника-мужчину на освободившееся место на «женском» предприятии. Соответственно появляется инструмент манипуляции работниками. Наладчиков-мужчин не затрагивает проблема неполного рабочего дня и недели. В отличие от женщин-швей и вязальщиц их не переводят на 2/3 ставки при вынужденном простое, а оставляют на обслуживание машин, начисляют разнообразные формальные выплаты (капремонт оборудования и т.д.). Заработок наладчиков и механиков выше, чем у представителей основных профессиональных групп. Неравенство закреплено в квалификационной системе. Так, помощники мастера имеют высший 6-й разряд, у вязальщиц же «потолок» – 4-й разряд. Хотя работа помощника мастера считается мужской, на практике их обязанности успешно выполняют и женщины-вязальщицы, что особенно приветствуется в условиях сокращенной численности персонала и постоянной взаимозаменяемости. Как видим, сложное экономическое положение предприятий не ложится одинаковым бременем на весь коллектив, а решается за счет женщин-работниц. По мнению экспертов, низкая цена женской рабочей силы является одним из факторов, поддерживающих конкурентоспособность женщин на рынке труда [Феминизация... 2000: 28].

Тенденция перераспределения женских рабочих рук с сокращающегося производственного сектора в растущий сектор услуг для заводских работниц со стажем открыла лишь одну нишу – уличную торговлю. Доля занятых в профессиях торговли и сферы сервиса значительно выросла, но все-таки не за счет категорий рабочей силы, о которых идет речь в статье. Бывшие швеи не всегда могут претендовать даже на низовые позиции, к примеру, типично «женскую» работу уборщицей в офисе или торговом центре. Не только «анкетный»

возраст, но и такое свойство акторов рынка труда, как телесность, становится существенным фактором любого трудоустройства [Тартаковская 2001: 93]. Культурные нормы, требующие от соискателя рабочего места в сфере услуг определенного внешнего стандарта (молодость, привлекательность, ухоженность, здоровье), ведут к возрастной дискриминации женщин описываемой группы.

Заключение

Итак, мы ставили целью показать, как особенности притязаний и ожиданий женщин рабочего класса помогают предприятиям кризисной легкой промышленности сохраниться в условиях рынка. Статья затрагивает проблему функционирования дискриминационных практик и профессионально-отраслевой сегрегации по признаку пола. Модель трудовых отношений на описываемых «женских» предприятиях характеризуется значительным запасом инерции. Сохраняются традиционные методы управления, нет ломки сложившейся культуры управления трудовыми ресурсами. Исключительно исполнительский настрой женских коллективов подпитывает патерналистские ожидания и настроения. Здесь нет качественно новой рабочей силы, зато в избытке острое чувство социальной справедливости и ответственности. Все равны, все поровну – вот лейтмотив наших бесед с рабочими. Однако не стоит переоценивать влияние патернализма, представляя его единственной объяснительной моделью. Патерналистские отношения могут лишь дополнять отношения экономические, но не подменять их [Борисов 1997: 204].

«Женские» предприятия – это организации с низкой затратой на оплату труда, обучение и поддержание квалификации. Привычное содержание работы, удобный график, нормальный психологический климат удерживают женщин старших возрастов на традиционных производствах. Работницы со стажем, в свою очередь, обеспечивают необходимый уровень дисциплины, лояльности и квалификации. Тут крайне редки ситуации борьбы с технологической и трудовой дисциплиной, пьянством, хищениями. Конвейерная система работы даже курение делает проблематичным. Затраты на обучение персонала в основном касаются только новичков без специального образования, так как в условиях низкой привлекательности рабочих мест предприятия вынуждены вести наем «с улицы». Описываемые установки экономического поведения женщин-«вторых» работников в семье придают предприятиям депрессивных отраслей дополнительную устойчивость. Традиционные советские нормы культуры труда не препятствуют достижению успеха [Трудовые отношения... 2000: 96].

Приходится признать, что сегодня старые «женские» предприятия в значительной мере играют роль социальных предприятий. На данный момент это не столько прибыльный, сколько социально эффективный для местного сообщества бизнес. Возможно, в этом заключается их отличительная «своя логика трансформации». Социальные ориентиры в том числе видны из заявленных приоритетов руководства – это сохранение коллектива и предприятия как социальной единицы. Даже когда нет работы, ее стараются найти: убирают территорию, рабочее место, чистят машины, перебрасывают рабочих на другие участки. Перед нами относительно стабильные коллективы с устойчивой социальной организацией и стереотипами неконкурентного взаимодействия, без признаков расслоения. Классово однородные, социально сплоченные. Это ключевые личностные качества работниц, которые чутко улавливаются менеджментом и умело используются в работе, в практике различных подходов к мужской и женской рабочей силе. Условия занятости малочисленных высококвалифицированных работников–мужчин позволяют говорить об их ключевом положении на «женских» предприятиях.

Открытым остается вопрос о том, как долго сумеют удержаться на плаву те три провинциальных «женских» предприятия, о которых говорилось в статье. Старение коллективов уже актуализировало проблему омоложения кадров. Негативным внешним

фактором является общий структурный кризис легкой промышленности, которая хоть и сохраняет «дружественную женщинам» окраску, но была и остается периферийным сектором экономики.

Литература

- Балабанова Е.С. Особенности российской экономической ментальности // Мир России. 2001. Т. 10. № 3. С. 67–77. <http://ecsocman.edu.ru/mirros>
- Барсукова С.Ю. Формальное и неформальное трудоустройство: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия // Социологические исследования. 2003. № 7. С. 3–15. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Баскакова М.Е. Равные возможности и гендерные стереотипы на рынке труда. М.: МЦГИ, 1998.
- Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Удовлетворенность работой на предприятии и удовлетворенность жизнью // Социологический журнал. 1999. № 1/2.
- Борисов В.Н. Патернализм в системе общественных отношений // Философия и культура. Сб. статей. Самара: Изд-во Самарск. ун-та, 1997.
- Жидкова Е. «Из той же мучки, да другие ручки»: мужчины и женщины на «женских» предприятиях // Практики управления персоналом на современных российских предприятиях / Под ред. В.И. Кабалиной. М.: ИСИТО, 2005.
- Исупова О. Недостаточно оплачиваемая работа: почему мы соглашаемся? // Социологические исследования. 2002. № 3. С. 62–72. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Итоговые материалы конференции «Женщины – лидеры новой России» // Волга-Бизнес. 2004. № 2.
- Кесслер-Хэррис Э. Женский труд и социальный порядок // Антология гендерной теории. Сб. пер. / Сост. и комментарии Е. Гаповой, А. Усмановой. Минск: Пропилеи, 2000.
- Климова С. Персонификация или солидарность // Отечественные записки. 2003. № 3. http://magazines.russ.ru/oz/2003/3/2003_3_29-pr.html
- Козина И. Профессиональная сегрегация: роль гендерных стереотипов на рынке труда // Социологический журнал. 2002. № 3.
- Козловский В.В. Трудовые конфликты на предприятиях с иностранным участием // Трудовые отношения на предприятиях с иностранным участием. СПб.: Социологическое общ-во им. Ковалевского, 2000.
- Мальцева И.О. Гендерные различия в профессиональной мобильности и сегрегация на рынке труда: опыт российской экономики. М.: EERC, 2005.
- Мезенцева Е.Б. Гендерная экономика: теоретические подходы // Гендерный калейдоскоп / Под ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2002. С. 310–331.
- Монусова Г.А. Промышленные рабочие в России: адаптация, дифференциация, мобильность // Социологический журнал. 1998. № 1/2.
- Озерникова Т.Г. Принуждение к труду и вынужденная мотивация в современной России // Интернет-конференция «Поиск эффективных институтов для России XXI века». 27 октября – 27 декабря 2003 г. <http://ecsocman.edu.ru>
- Радаев В.В. Работающие бедные: велик ли запас прочности // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 1. С. 25–36.
- Раковская О.А. Особенности становления профессиональной карьеры женщин // Гендерные аспекты социальной трансформации. Вып. 15. М.: ИСЭПН РАН, 1996.
- Роцин С. Женщины в сфере занятости и на рынке труда в российской экономике (эмпирические исследования гендерных различий трудового поведения на основе данных РМЭЗ) // Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики / Под ред. Е.Б. Мезенцевой. М.: ИСЭПН РАН – МЦГИ, 2002.
- Тартаковская И. Мужская работа, женская работа... // Рубеж. 2001. № 16–17. С. 87–101. <http://ecsocman.edu.ru/rubezh>

- Темницкий А.Л.* Отношение к труду молодых рабочих промышленных предприятий в советский и постсоветский периоды // Социологический журнал. 2003. № 4. <http://knowledge.isras.ru/sj/sj/sj4-03tem.html>
- Токсанбаева М.* О социальной уязвимости женщин // Вопросы экономики. 2000. № 3.
- Трудовые отношения на новом частном предприятии (социологический анализ данных трех исследований) / Отв. ред. А.Л. Темницкий. М.: Изд-во ИС РАН, 2000.
- Феминизация бедности в России: сборник докладов, подготовленных для Всемирного банка. М.: Весь мир, 2000.
- Хоткина З.А.* Женщина на рынке труда и просто на рынке // Права женщин в России: исследование реальной практики их соблюдения и массового сознания. Т. 1. М.: МФФ, 1998.
- Чекорина Н.И.* Регулирование оплаты труда. Гендерный аспект. <http://www.owl.ru/rights/discussion2004/2a02.htm>
- Яницкий О.* Риск-солидарности: российская версия // Интер. 2004. № 2–3.
- Ярошенко С.* Женская занятость в условиях гендерного и социального исключения // Социологический журнал. 2002. № 3. <http://www.nir.ru/sj/sj/sj3-02yar.html>
- Ярошенко С.* Локальные контексты глобальной проблемы феминизации бедности // Глобализация и гендерные отношения: вызовы для постсоветских стран: Сб. научных статей / Отв. ред. Л.Н. Попкова. Самара: Изд-во Самарск. ун-та, 2006.
- Ashwin S., Kozina I., Popova I., Zhidkova E.* Work Orientations and Employment Behaviour: Gender Differences? // Adapting to Russia's New Labour Market. Gender and Employment Behaviour / Ed. by S. Ashwin. L.: Routledge, 2006. P. 87–133.
- Collins Jane L.* Mapping a Global Labor Market. Gender and Skill in the Globalizing Garment Industry // Gender & Society. 2002. Vol. 16. No. 6. P. 921–940.
- Cotter David A., Hermsen J. M., Vanneman R.* Women's Work and Working Women. The Demand for Female Labor // Gender & Society. 2001. Vol. 15. No. 3. P. 429–452.
- Frege Carola M.* Post-Communist Workplace Relations in Hungary: Case Studies from the Clothing Industry // Work, Employment & Society. 2000. Vol. 14. No. 4. P. 743–755.
- Hakim C.* Lifestyle Preferences as Determinants of Women's Differentiated Labor Market Careers // Work and Occupations. 2002. Vol. 29. No. 4. P. 428–459.
- Hakim C.* The Search for Equality // Work and Occupations. 2003. Vol. 30. No. 4. P. 401–411.
- Kay R.* Men in Contemporary Russia: the Fallen Heroes of the Post-Soviet Change? Aldershot, UK and Burlington, USA: Ashgate, 2006.
- Walby S.* Segregation in Employment in Social and Economic Theory // Walby S. (ed.). Gender Segregation at Work. Milton Keynes, Philadelphia: Open University Press, 1988.
- Yeandle S.* Variation and Flexibility: Key Characteristics of Female Labour // Sociology. 1982. Vol. 16. No. 3. P. 422–430.

Дебютные работы



*1-е место
Победитель конкурса 2007 г.
журнала «Экономическая социология»*

МЕНЕДЖЕРЫ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЗАВЫШЕННАЯ САМООЦЕНКА ИЛИ САМОВНУШЕНИЕ УСПЕХА¹

Пеникас Генрих Иозович

магистр 1-го курса факультета экономики ГУ–ВШЭ

E-mail: Penikas@gmail.com

В нашей работе вначале обсуждаются «объективные» показатели конкурентоспособности (уровень производительности труда; изменение эффективности и качества используемых ресурсов; удельные затраты на труд) и «субъективные» (оценка эффективности производства руководством предприятий). Далее рассматривается, как самооценка в терминах конкурентоспособности связана с ее «объективным» уровнем, оцененным на основе статистических данных. Затем анализируются факторы, определяющие «объективную» и «субъективную» оценку конкурентоспособности. В заключение объясняются расхождения в данных оценках, предлагаются меры по стимулированию «субъективной» и «объективной» конкурентоспособности предприятий.

Обзор литературы

Рассматривая вопросы конкурентоспособности, невозможно оставить в стороне работу **П. Кругмана** «Конкурентоспособность: опасная одержимость» [Krugman 1994]. Основной посыл автора состоит в критике термина «конкурентоспособность», если применять последний по отношению к нациям и экономикам отдельных стран. В частности, приводятся такие аргументы, как: 1) страны не конкурируют между собою, как это происходит между корпорациями; 2) бюджетные ограничения национальных экономик не такие жесткие, как у компаний; 3) если неконкурентоспособность корпорации можно определить как неустойчивость ее положения на рынке, т.е. ситуацию, когда без повышения эффективности она перестанет существовать, потеряв свой рынок, то нельзя так же применить этот термин к национальным экономикам, потому что, в отличие от компаний, они не уходят с рынка (даже в случае дефолта). В статье автор дополнительно критикует интерпретацию ряда макроэкономических показателей (например, профицит платежного баланса, низкие удельные затраты на труд без корректировки на паритет покупательной способности и обменный курс) как индикаторов конкурентоспособности национальных экономик. Также в работе указывается, что ориентир на развитие отраслей с высокой добавленной стоимостью является перспективным для будущего экономики. Но акцентируется внимание на том, что не всегда таковыми являются отрасли высоких технологий. Наоборот, автор подчеркивает, что высокую добавленную стоимость на занятого создают капиталоемкие отрасли. Таким

¹ Работа подготовлена на основе материалов проекта «Модернизация в российской промышленности: стратегии, динамика, факторы успеха», выполненную в рамках конкурса «Учитель – ученики» ГУ–ВШЭ 2006– 2007 гг. (грант 06-04-0049). Автор благодарит за комментарии по ходу подготовки работы С.Б. Авдашеву и Д.А. Веселова.

образом, наше исследование несколько не противоречит аргументации Кругмана, поскольку объектом являются отдельные предприятия и их руководство, к которым применяется термин конкурентоспособности.

Ряд работ, посвященные конкурентоспособности, ставят цель *декомпозиции* интегрального показателя [см., например: Ahrend 2004; Angelucci et al. 2001; Авдашева 2003; Симачев 2001]. Варианты такой декомпозиции чрезвычайно разнообразны. Можно задавать вопрос, в какой степени преимущество над конкурентами связано с издержками (ценовая конкурентоспособность), а в какой – с качеством производимой продукции в широком смысле слова (неценовая конкурентоспособность). Либо в какой степени конкурентоспособность предприятия или отрасли есть следствие изначальной наделенности естественными преимуществами, а в какой она является результатом усилий по повышению конкурентоспособности. Разновидностью последнего вопроса является попытка выделить в общем уровне конкурентоспособности вклад, принадлежащий общему уровню экономической среды (того, что часто называют инвестиционным климатом или фактором конъюнктуры). Использование альтернативных показателей конкурентоспособности должно способствовать решению этих исследовательских задач.

Однако еще и до выделения индикаторов отдельных компонентов конкурентоспособности существует проблема выбора интегрального показателя. На первый взгляд, естественным интегральным показателем конкурентоспособности может служить прибыль. Этот выбор был бы безоговорочно хорош, если бы не тот факт, что на прибыль оказывает влияние рыночная власть. Связь между рыночной властью и конкурентоспособностью нетривиальна: если рыночная власть получена благодаря преимуществу продукта, она отражает конкурентоспособность. Однако связи между рыночной властью и конкурентоспособностью нет, если первая вызвана искусственными или естественными ограничениями входа на рынок.

Отдельной проблемой, как для исследователя, так и для государственной политики, является соотношение между понятиями «конкурентоспособность» и «модернизация». Основой конкурентоспособности является как качество тех ресурсов, которыми первоначально наделены агенты, так и повышение эффективности их использования. В долгосрочном периоде модернизация как повышение эффективности использования ресурсов должна быть главным фактором роста конкурентоспособности. Однако в краткосрочном периоде конкурентоспособность может быть связана и с качеством тех ресурсов, которыми наделены агенты (предприятия, отрасли и др.). В этом состоит одна из главных проблем государственной политики повышения конкурентоспособности: чем больше вклад в конкурентоспособность качества ресурсов, тем в меньшей степени конкурентоспособность зависит от стратегий участников рынка.

В основу работы **Т.Г. Долгопятовой** «Формирование моделей корпоративного контроля в российской промышленности» [Долгопятова 2000] положены глубинные интервью с руководителями 19 предприятий, проведенные за осень 1999 г. в 5 регионах России, а также результаты опроса руководителей 318 акционерных обществ из 39 субъектов РФ за 1999 г.

Автор строит свои выводы, основываясь только на описательных статистиках опросных данных – таких, как средняя доля, медиана, соотношение децильных групп (на каком числе предприятий встречается собственник с долей более 10% акционерного капитала и т.п.). Критерием величины предприятия принята совокупная численность занятых на предприятии, хотя прямого сопоставления критерия «крупное/среднее/малое» предприятие с цифрами не проводится.

С целью определения влияния концентрации акционерного капитала на эффективность управления предприятием автором было выделено четыре модели собственности над предприятием (от наивысшей степени концентрации акционерного капитала до

наименьшей – так называемый случай распыленной собственности). Изначально было оговорено, что данные модели не репрезентативны (причина нерепрезентативности явно не обозначена, но этим скорее всего является то, что существование моделей подтверждалось материалами глубинных интервью, а не точными статистическими данными). При формировании групп предприятий, соответствующих той или иной модели собственности, не были рассмотрены предприятия с государственным участием «по причине специфике этой разновидности корпоративного управления» [там же: 379].

Основные выводы работы следующие. Чем более концентрирован акционерный капитал, тем более эффективным предприятие является на долгосрочном временном отрезке. Аргументацией в пользу данной зависимости служит, по мнению автора, то, что крупный собственник в краткосрочном периоде отвлекает средства на повышение концентрации капитала в своих руках. Во-первых, этим он добивается большей защищенности своей собственности (особенно, когда уже отсутствует возможность завладеть блокирующим пакетом акций). Во-вторых, обеспечив легитимность и безопасность своей собственности в течение первых лет работы предприятия, ключевой акционер стремится повысить эффективность работы предприятия, чтобы соответственно увеличить свой доход, пропорционально зависящий от количества принадлежащих ему акций (как правило, типичной формой прямого дохода являются дивиденды). С другой стороны, в случае распыленной собственности поведение наемных менеджеров (из-за незначительности их доли собственности) напоминает характерную «модель тирана» (автором данный термин не вводится). Соответственно, когда менеджеры не имеют возможности приобрести дополнительно существенное количество акций, они понимают, что не могут увеличить свой доход от собственности (без учета повышения прибыльности предприятия), а также что их положение является неустойчивым. Опасаясь, что крупный акционер может их уволить, менеджеры начинают вести себя оппортунистически – например, захватывая и уводя финансовые потоки предприятия. Описанный выше пример типичен для ситуаций, когда у предприятия есть один или нескольких крупных собственников. Если же доля акций, принадлежащих менеджменту, не велика в абсолютном отношении (не составляет блокирующий пакет), но является максимальной в относительном отношении (т.е. ни один из иных акционеров не владеет большим пакетом акций), то менеджмент, согласно выводам автора, начинает вести себя с большим ущербом для предприятия, чем в предыдущем случае. Причиной тому – уверенность менеджеров в собственной безнаказанности. Таким образом, основным выводом автора является то, что эффективность предприятия прямо пропорционально зависит от уровня концентрации акционерного капитала.

Статья **А. Бивана, С. Эстрина, М. Шаффера** «Факторы реструктуризации предприятий в переходных экономиках» [Биван, Эстрин, Шаффер 2002] представляет собой широкий обзор факторов повышения эффективности предприятий в переходных экономиках. Среди рассматриваемых групп факторов – роль конкуренции, тип собственности, финансовые потоки предприятий. При рассмотрении данных факторов для разных стран характерно неоднозначная причинно-следственная связь между данными показателями и эффективностью. Среди наиболее интересных выводов следующие.

- Конкуренция с импортными товарами дисциплинирует отечественных производителей.
- Приватизация способствует росту эффективности при снижении роли и степени вмешательства государства как следствие ужесточения бюджетных ограничений.
- Более эффективные предприятия приватизируются в первую очередь.
- Наличие крупного собственника практически всегда связано с большей эффективностью, кроме случаев государственной собственности. Причем возможны двунаправленные действия: с одной стороны, эффективность стимулирует концентрацию собственности; с другой стороны, крупный собственник стремится ужесточить мониторинг использования средств предприятия, что, как правило, отражается на росте эффективности.

- Не выявлено четкого влияния структуры капитала (отношения долга к собственным средствам) на эффективность. Однако существуют примеры, когда при большей доле долга наблюдается большая эффективность работы предприятия как результат дисциплинирующего эффекта контроля со стороны кредиторов;

В статье **Р. Аренда** «Реструктуризация российской промышленности» [Ahrend 2004] указывается, что отрасли промышленности можно сравнивать друг с другом на основе таких показателей, как уровень производительности труда, издержки на рабочую силу в расчете на единицу продукции и выявленные сравнительные преимущества. В частности, автор отмечает, что отрасли с наиболее высоким уровнем производительности – это либо те отрасли, в которых у России есть конкурентное преимущество и которые обеспечивают основную часть российского экспорта (например, газовая и нефтяная отрасли, металлургия), либо те, которые обслуживают внутренний рынок и на которые пришлась значительная часть прямых иностранных инвестиций (ПИИ) за последние годы (например, табачная и пивоваренная отрасли).

В 1999–2001 гг. производительность повысилась, но, по мнению автора, это было в основном побочным результатом роста производства, так как предприятия выигрывали за счет более низкой оплаты труда и иных более низких затрат на средства производства в результате девальвации рубля, а также за счет в целом избыточных производственных мощностей.

Падение удельных затрат на труд к 2003 г. по сравнению с 1997 г. отчасти отражает общее повышение производительности труда, наблюдаемое почти во всех отраслях промышленности, считает автор. Кроме того, тенденция к сокращению численности рабочей силы сильнее проявилась в отраслях, в которых до кризиса 1998 г. были более высокие удельные затраты на труд, т.е. в тех отраслях, которые априори являются менее конкурентоспособными. Однако более высокая конкурентоспособность была также обеспечена посредством более совершенной дифференциации заработной платы.

Таким образом, статья подтверждает право использования показателя «удельные затраты на труд» как микроэкономического индикатора конкурентоспособности предприятий.

Д. Бейли и К. Коулинг, авторы работы «Промышленная политика и уязвимый капитализм» [Bailey, Cowling 2006], видят проблемы современной капиталистической системы в доминировании огромных корпораций, которые, обладая монопольной властью и имея возможность увеличивать расходы на рекламу, меняют потребительские предпочтения: под воздействием рекламных кампаний люди начинают предпочитать товары отдыху и в результате больше работают. В нашей статье будет показано, что, по крайней мере в краткосрочной перспективе, отечественной экономике не угрожают подобные тенденции: менеджерам предприятий нет необходимости поддерживать свое монопольное положение путем увеличения расходов на рекламу, поскольку оно естественным образом поддерживается географическими границами рынков вследствие неразвитой инфраструктуры.

Характеристика данных

Основным источником эмпирических данных являются результаты выборочного обследования предприятий в рамках проекта «Конкурентоспособность и инвестиционный климат России»². Для отбора предприятий был выбран метод случайной

² Проект «Разработка мониторинга и анализа конкурентоспособности российской экономики как инструмента принятия решений в области государственной политики» был выполнен в ГУ–ВШЭ по заказу Министерства экономического развития и торговли России при участии Всемирного банка в 2005–2006 гг.

стратифицированной выборки. В качестве первого классифицирующего признака использовался код отрасли по ОКВЭД. Далее вводился второй критерий – размер предприятия. Были отобраны предприятия с численностью сотрудников более 100 и менее 10 тыс. человек. Таким образом, из примерно 28 тыс. предприятий генеральной совокупности было отобрано 1002 единицы наблюдения.

Таблица 1. Итоговое распределение опрошенных предприятий по коду ОКВЭД

Вид деятельности	Число наблюдений	Доля в выборке, %	Генеральная совокупность	Доля в генеральной совокупности, %
Производство пищевых продуктов	248	24,75	1886	28
Текстильное и швейное производство	92	9,18	665	9,87
Обработка древесины и производство изделий из дерева	84	8,38	346	5,14
Химическое производство	88	8,78	390	5,79
Металлургическое производство и производство изделий из металла	103	10,28	766	11,37
Производство машин и оборудования	155	15,47	1096	16,27
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	142	14,17	1031	15,31
Производство транспортных средств и оборудования	90	8,98	556	8,25
Всего	1002	100	6776	100

Итоговая база данных помимо непосредственных ответов, полученных из анкет опроса предприятий, включала ряд финансовых показателей из общероссийской базы данных СПАРК в ретроспективе с 1999 по 2004 гг.

Метод анализа

Основными подходами стали методы описательных статистик, регрессионного и факторного анализа. В числе первых рассматривались распределения наблюдений (предприятий) по изучаемым признакам, сопоставлялись их первые моменты (математические ожидания) и вторые (дисперсии). При проведении регрессионного анализа использовались оценки порядковых логит-моделей и метода наименьших квадратов. Факторный анализ проводился по методу главных компонент при анализе вопросов о реализации мер по улучшению корпоративного управления.

Среди используемых показателей были данные о выручке и занятости за период 1999–2004 гг. (последние были заимствованы как непосредственно из анкеты опроса для 2003–2004 гг., так и из базы СПАРК – для 1999–2002 гг.).

Для оценки «реальной» конкурентоспособности были взяты данные о добавленной стоимости на одного занятого и об удельных затратах на труд. Для регрессионного анализа использовались лишь значения этих показателей в 2004 г. в силу доступности необходимых данных о компонентах только за тот период.

При выборе показателя «объективной» конкурентоспособности предпочтение было отдано показателю добавленной стоимости на занятого, а не выручке или прибыли. Во-первых, для эмпирических работ важно то, что сведения о прибыли (которая является предметом

налогообложения) могут искажаться. При ужесточении налогового бремени организации будут стремиться минимизировать выплаты по налогу на прибыль, соответственно, снижая бухгалтерскую прибыль и одновременно продолжая успешно реализовывать свою продукцию. Поэтому в части статистического анализа предпочтение отдается показателю валовой добавленной стоимости (ВДС), который является нейтральным к инструментам фискальной политики государства и, как следствие, позволяет более объективно оценивать уровень конкурентоспособности. В случае отсутствия данных о ВДС рассматривались данные о выручке, поскольку она также более нейтральна по отношению к налогообложению, чем прибыль.

Выбор второго показателя конкурентоспособности – удельные затраты на труд [unit labor costs – ULC] – обусловлен возможностями его содержательной интерпретации. В обзорах Национального банка Словакии (НБС) показатель ULC используется в качестве одного из 53 индикаторов, отражающих конкурентоспособность страны в области рынка труда. Показатель применялся к макроэкономическим данным. Для нашего анализа мы заимствуем состав числителя показателя. При расчете ULC сотрудники НБС учитывают цифры из СНС, где расходы на труд (расчет ВВП по расходам) включают не только зарплату, но и расходы на социальное обеспечение, обучение и т.д. (т.е. включают дополнительно незарплатную составляющую). Динамика ULC сопоставлялась с темпом инфляции, что позволяло прогнозировать возможности ее ускорения или замедления. Для целей нашего анализа показатель представляет уникальную возможность толкования в терминах отдачи от денежной единицы, вложенной в труд, т.е. чем ниже уровень ULC, тем выше отдача (при равной капиталоемкости производств).

В качестве данных о субъективной оценке конкурентоспособности были рассмотрены ответы руководителей предприятий на вопрос «Как Вы оцениваете изменение конкурентоспособности Вашего предприятия по отношению к ведущим отечественным компаниям?», который предполагал следующие варианты ответов.

1. Сохраняли лидирующие позиции.
2. Отставали, но отставание сокращалось.
3. Отставание не изменялось.
4. Отставание увеличивалось.

Для оценки эффективности использования ресурсов был применен один из подходов к оценке совокупной факторной производительности (СФП) [total factor productivity – TFP] – индекс Торнквиста, особенностью которого является использование расходов на факторы производства в качестве весов в производственной функции. Расчетной формулой для индекса была взята следующая:

$$\Delta TFP = \Delta Q - \Delta F,$$

$$\text{Где } \Delta Q = \ln\left[\frac{Q_t}{Q_{t-1} \times GDP_deflator}\right],$$

$$\Delta F = \ln\left[\frac{F_t}{F_{t-1}}\right] = \frac{1}{2} \sum_i (a_i) \ln\left[\frac{x_{it}}{x_{i,t-1}}\right]$$

Данный подход является модификацией использованных ранее формул [подробнее см.: Авдашева 2003: 55; Ясин 2004: 98] в том, что за изменение выпуска принимается не просто прирост выручка, а ее дефлированная величина. Подобная нормировка на темп роста экономики позволяет очистить конъюнктурную составляющую в росте выпуска.

В качестве размерных показателей рассматривалась численность занятых на предприятии в двух аспектах: вначале учитывалось абсолютное число занятых; затем проверялась роль

относительного размера предприятия, т.е. численность сотрудников по отношению к среднеотраслевому значению. Данный подход себя оправдал, поскольку при проведении регрессионного анализа значимым оказалось, является ли предприятие крупнейшим в отрасли, а не во всех секторах экономики. Таким образом, был нивелирован эффект масштаба в разных отраслях, когда пищевые предприятия несопоставимы с металлургическими на базисе абсолютной численности занятых.

Оценка эффективности использования ресурсов: индекс Торнквиста

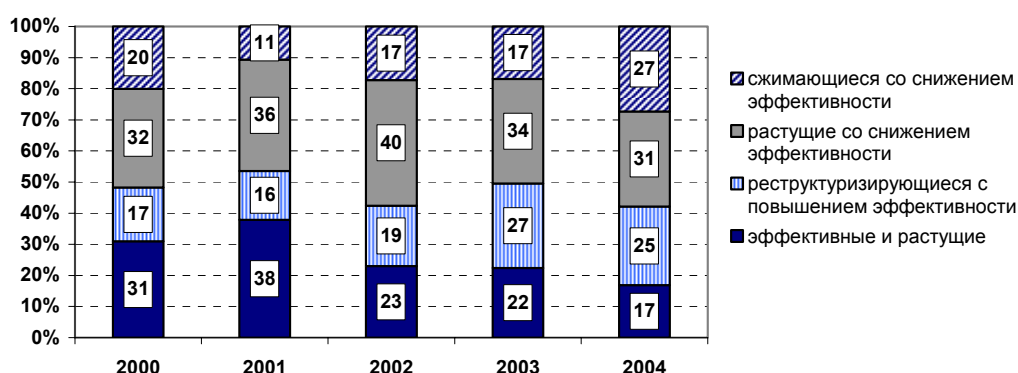
Первым этапом исследования стала оценка изменения эффективности производства по сравнению с объемом затраченных ресурсов (труда и капитала), что позволило наблюдать, какой из факторов – меры по модернизации или эффект используемых ресурсов – доминировал при развитии предприятий на выбранном промежутке времени. Для соответствующего анализа было решено оценить совокупную факторную производительность (СФП). Но учитывая проблему эмпирических данных, которые слабо удовлетворяют производственной функции вида Кобба-Дугласа, в качестве меры СФП был взят индекс Торнквиста.

На основании индекса Торнквиста все предприятия были разбиты на четыре группы.

- **Группа 1.** Эффективные и растущие предприятия ($\Delta TFP > 0, \Delta F > 0$).
- **Группа 2.** Реструктуризирующиеся путем снижения выпуска с повышением эффективности ($\Delta TFP > 0, \Delta F < 0$).
- **Группа 3.** Растущие со снижением эффективности. ($\Delta TFP < 0, \Delta F > 0$).
- **Группа 4.** Сжимающиеся со снижением эффективности. ($\Delta TFP < 0, \Delta F < 0$).

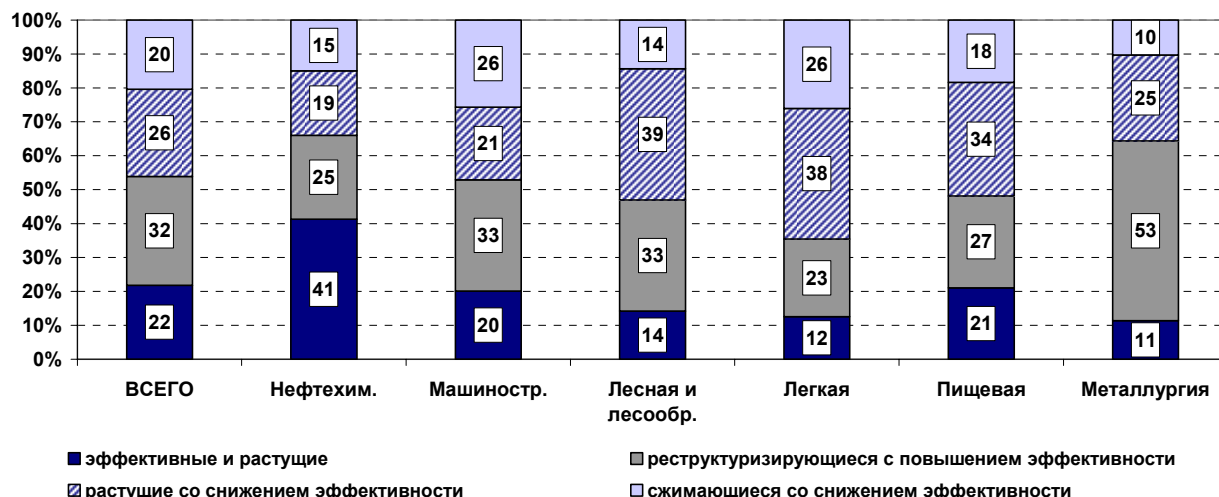
Целью такой группировки было проследить, как изменялась эффективность использования ресурсов в отечественной экономике, на что указывала динамика доли предприятий из группы 1.

Рисунок 1. Снижение конкурентоспособности после окончания постдевальвационного кризиса: доля предприятий в численности занятых



Таким образом, рис. 1 позволяет сделать определенный вывод о доле предприятий, которые повышали эффективность использования ресурсов, и потенциально – конкурентоспособность. Видно, что соответствующая доля предприятий группы 1 заметно снизилась после 2001 года, который рассматривается авторами как завершение постдевальвационного цикла, когда эффект девальвации рубля прекратил свое позитивное действие на конкурентоспособность отечественной продукции.

Рисунок 2. Эффективность использования ресурсов по отраслям в течение 2002–2004 гг., индекс Торнквиста по отраслям



Учитывая тот факт, что на коротких временных интервалах, состав (не доля) групп из рис. 1 является недостаточно устойчивым (т.е. предприятие могло в одном периоде быть эффективным, во втором – нет, в третьем снова эффективным, и т.д., не оставаясь постоянно в одной группе, что само по себе позитивный сигнал о функционировании рынка), был рассмотрен максимально доступный интервал 2002–2004 гг. Для него проведен срез по отраслям по изменению эффективности использования ресурсов, что показано на рис. 2. Ярко выделяются нефтехимическая отрасль (в которой существенно преобладает доля эффективных и реструктуризирующихся предприятий) и металлургия (где велика доля предприятий, сокращающих выпуск и повышающих эффективность). Возможно, полученный результат для металлургической отрасли является следствием ограничения выборочной совокупности предприятиями с численностью занятых от 100 до 10 тыс. человек, что не позволило наблюдать динамику развития металлургических «гигантов».

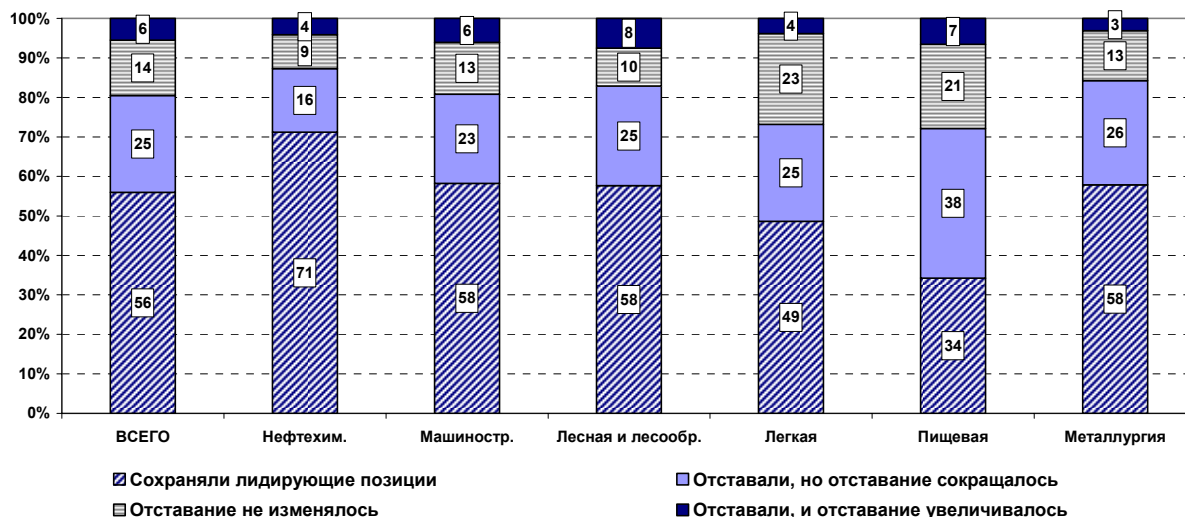
Из сопоставления рис. 1 и 2 прослеживается тенденция сохранения неэффективных предприятий, что косвенно указывает на то, что механизм конкуренции недостаточно работает в экономике России. Учитывая также, что 56% опрошенных предприятий считают свою позицию на рынке лидирующей на протяжении 2002–2004 гг., можно предположить, что отдельные предприятия обладают монопольной властью (особенно в рамках своего региона).

Субъективная оценка конкурентоспособности

Распределение предприятий по вариантам ответов на вопрос об изменении конкурентоспособности их предприятий приводится на рис. 3.

Если сопоставить по отраслям долю предприятий, сохранивших лидирующие позиции на рис. 3, с процентом эффективных и растущих предприятий на рис. 2, то получается, что в среднем на половине предприятий-лидеров не наблюдалось роста эффективности. Из этого следует вывод о вероятности завышенной самооценки уровня конкурентоспособности. Возможно, это также следствие наличия монопольной власти, которая позволяет руководству предприятий считать себя лидерами отрасли, даже если объективно результативность использования ресурсов не повышается. Наконец, полученный результат может интерпретироваться как доказательство того, что конкурентоспособность российских предприятий зависит не от усилий по повышению эффективности использования ресурсов, а исключительно от внешних обстоятельств.

Рисунок 3. Оценка изменения конкурентоспособности руководителями предприятий разных отраслей

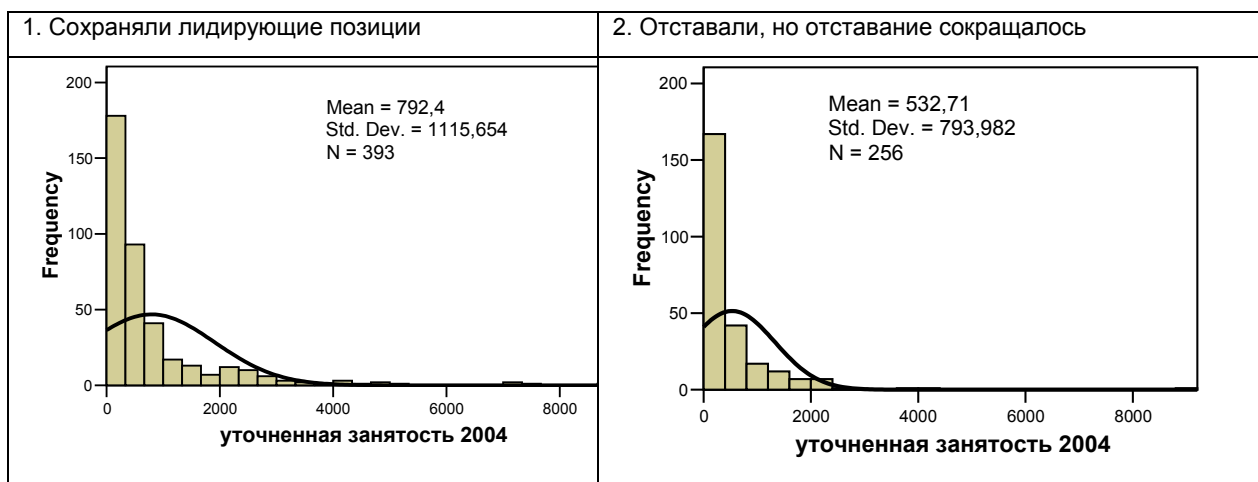


Взаимосвязь субъективной оценки конкурентоспособности и показателей производственной деятельности

Согласно нашим исходным гипотезам, мнение руководителей зависит от размера предприятия, его производительности (в терминах изменения выручки на занятого), эффективности его работы (на примере удельных затрат на труд и индекса Торнквиста). Распределение предприятий, руководители которых выбрали соответствующие ответы об изменении конкурентоспособности, в разрезе разных индикаторов приводятся ниже.

Рисунки в табл. 2 отражают отсутствие явно выраженной взаимосвязи между размером предприятия и мнением менеджеров о характере изменения конкурентоспособности. Поэтому в дальнейшем при проведении регрессионного анализа гипотеза уточняется, и в качестве определяющей переменной берется не абсолютный размер предприятия по численности, а относительный – по сравнению со среднеотраслевым значением.

Таблица 2. Самооценка конкурентоспособности и размер предприятия



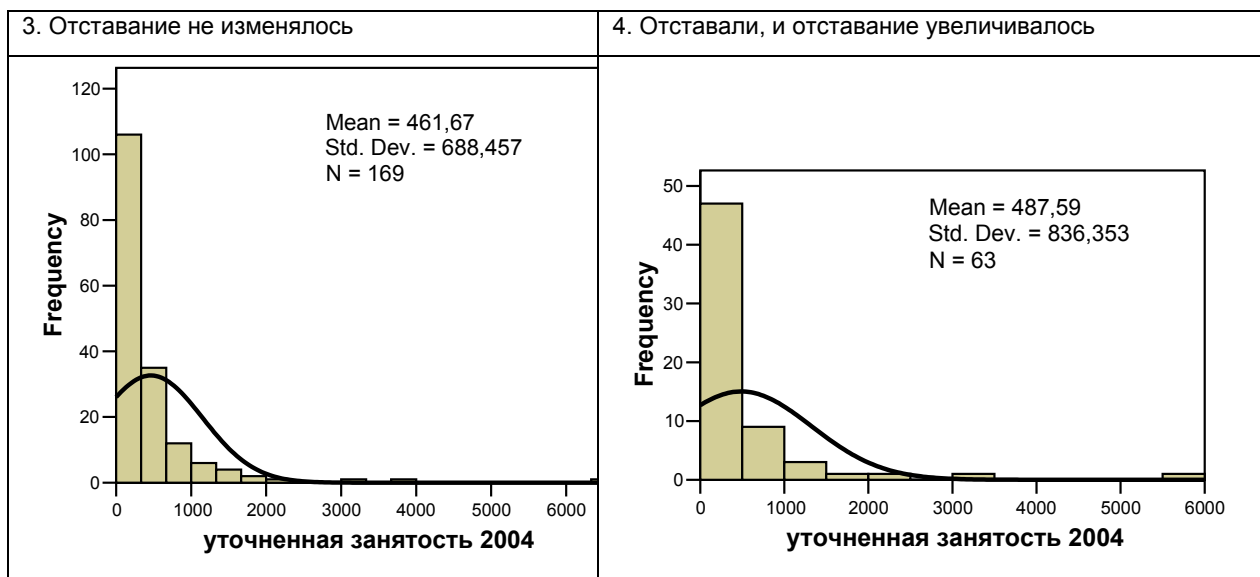


Таблица 3. Самооценка конкурентоспособности и изменение выручки с учетом дефлятора

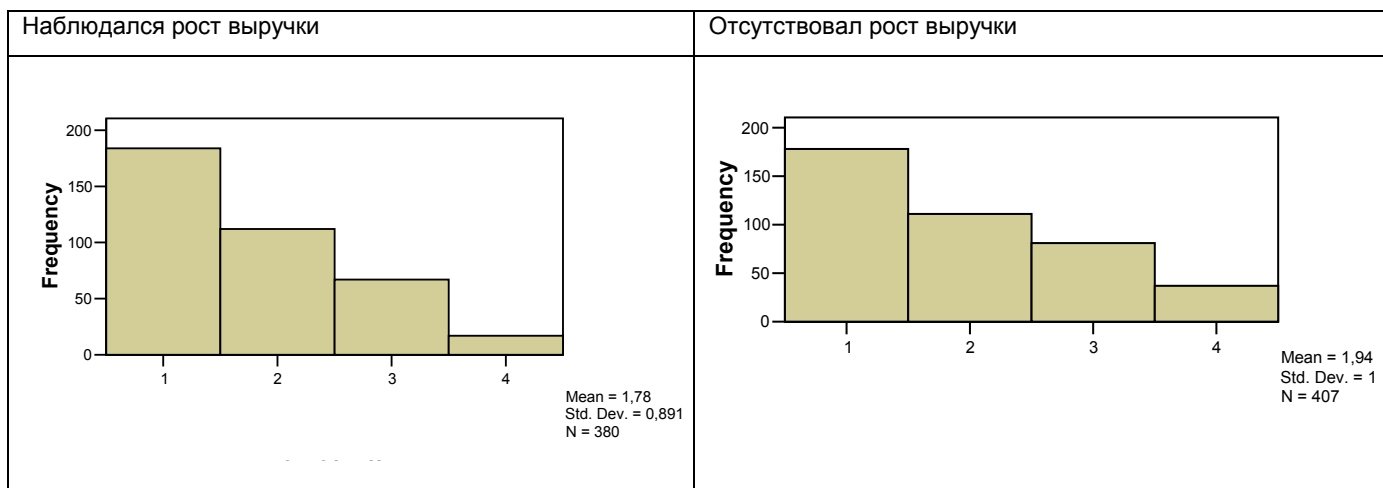
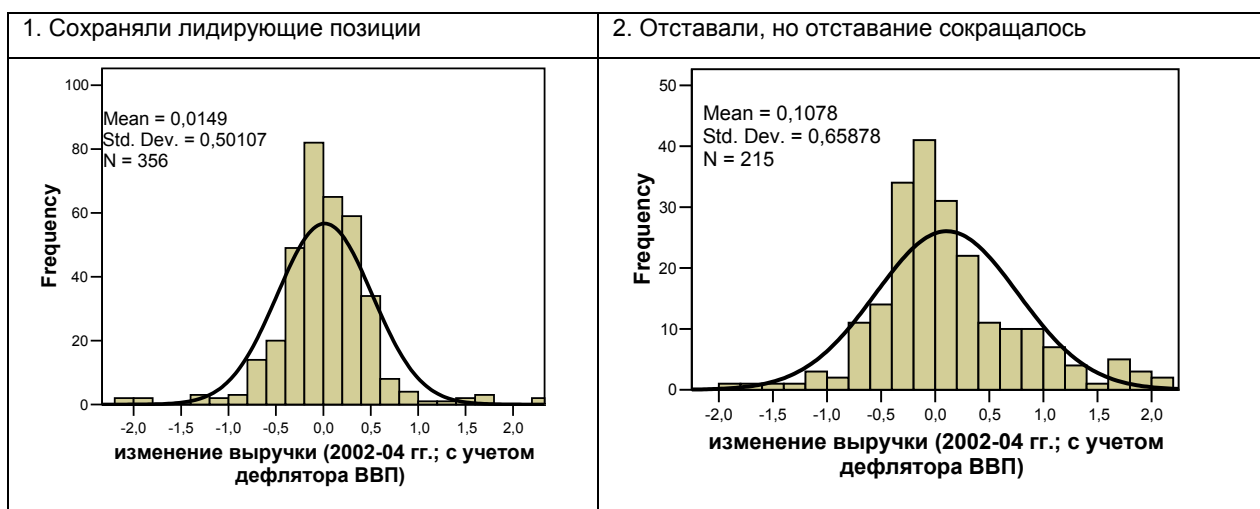
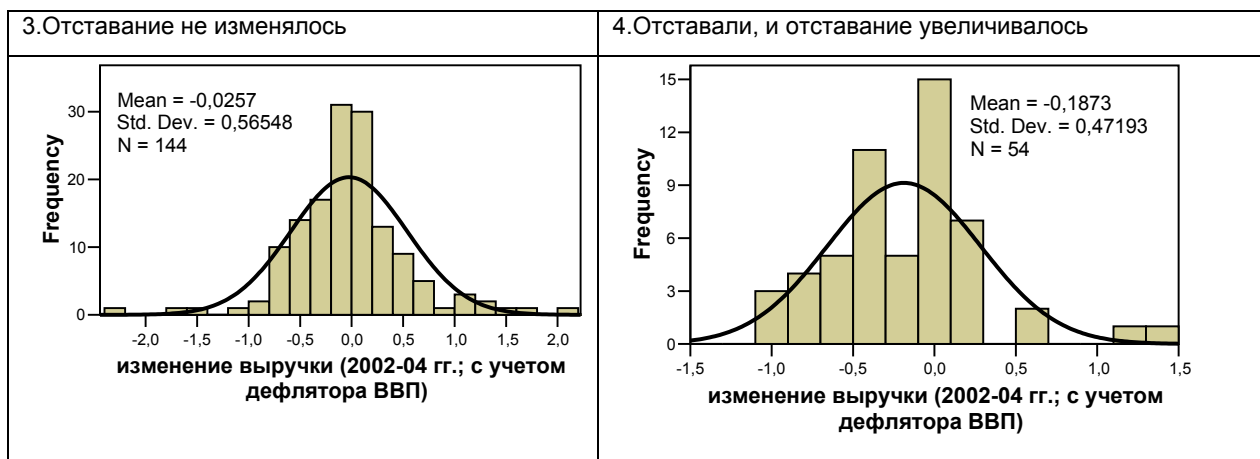


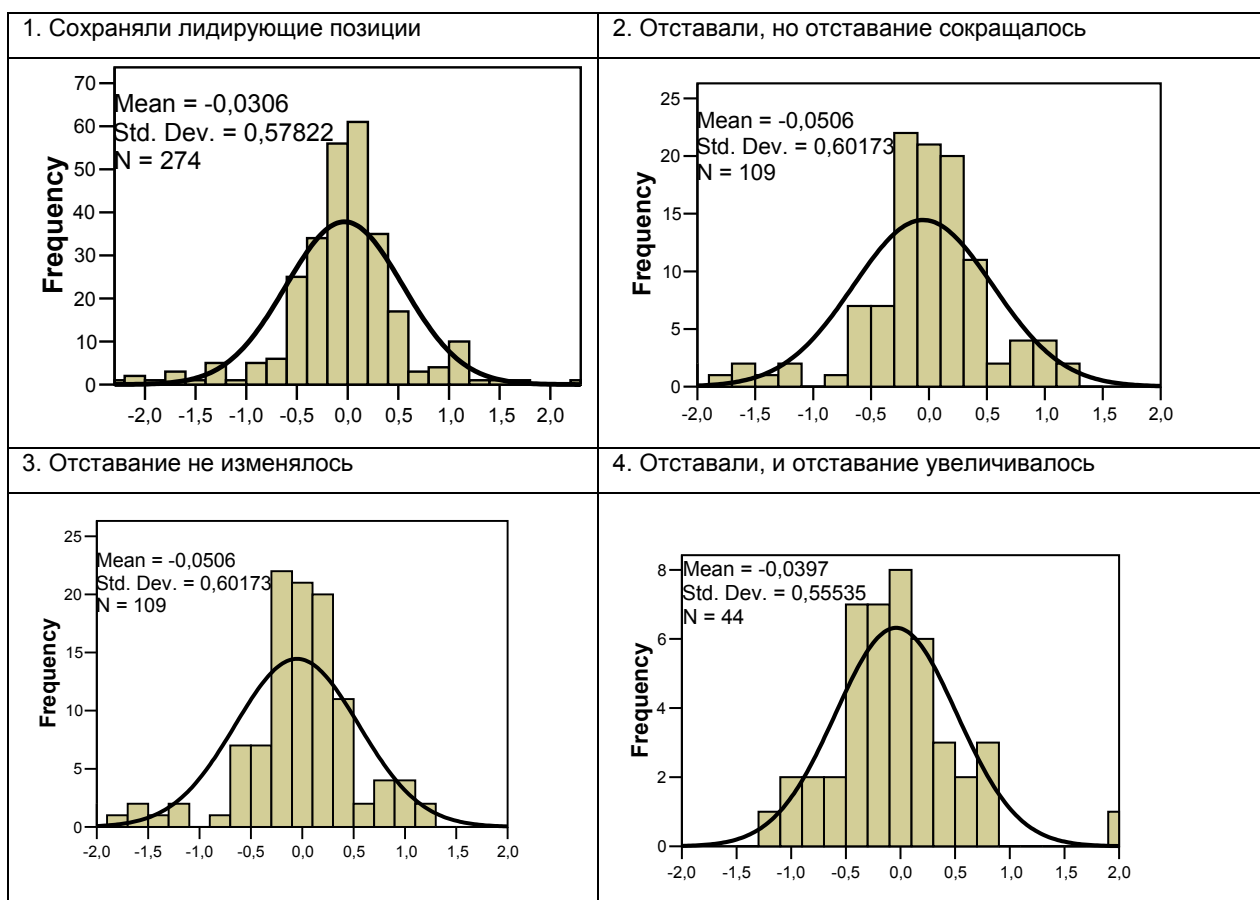
Таблица 4. Самооценка конкурентоспособности и изменение выручки на занятого с учетом дефлятора ВВП





Из табл. 3. и 4 видно, что предприятия, сокращавшие отставание от лидеров, в среднем увеличивали свою выручку. Одновременно, у тех агентов, которые увеличивали отставание, наблюдалось сокращение выручки. Таким образом, можно предположить, что именно рост выручки, в отличие от повышения эффективности использования ресурсов, рассматривается самими предпринимателями в качестве индикатора конкурентоспособности, отражающей рост доли рынка, однако подобное целеполагание руководства скорее приведет к потере конкурентных преимуществ в будущем, когда неэффективное предприятие будет не в состоянии предложить ни низких цен, ни высокого качества.

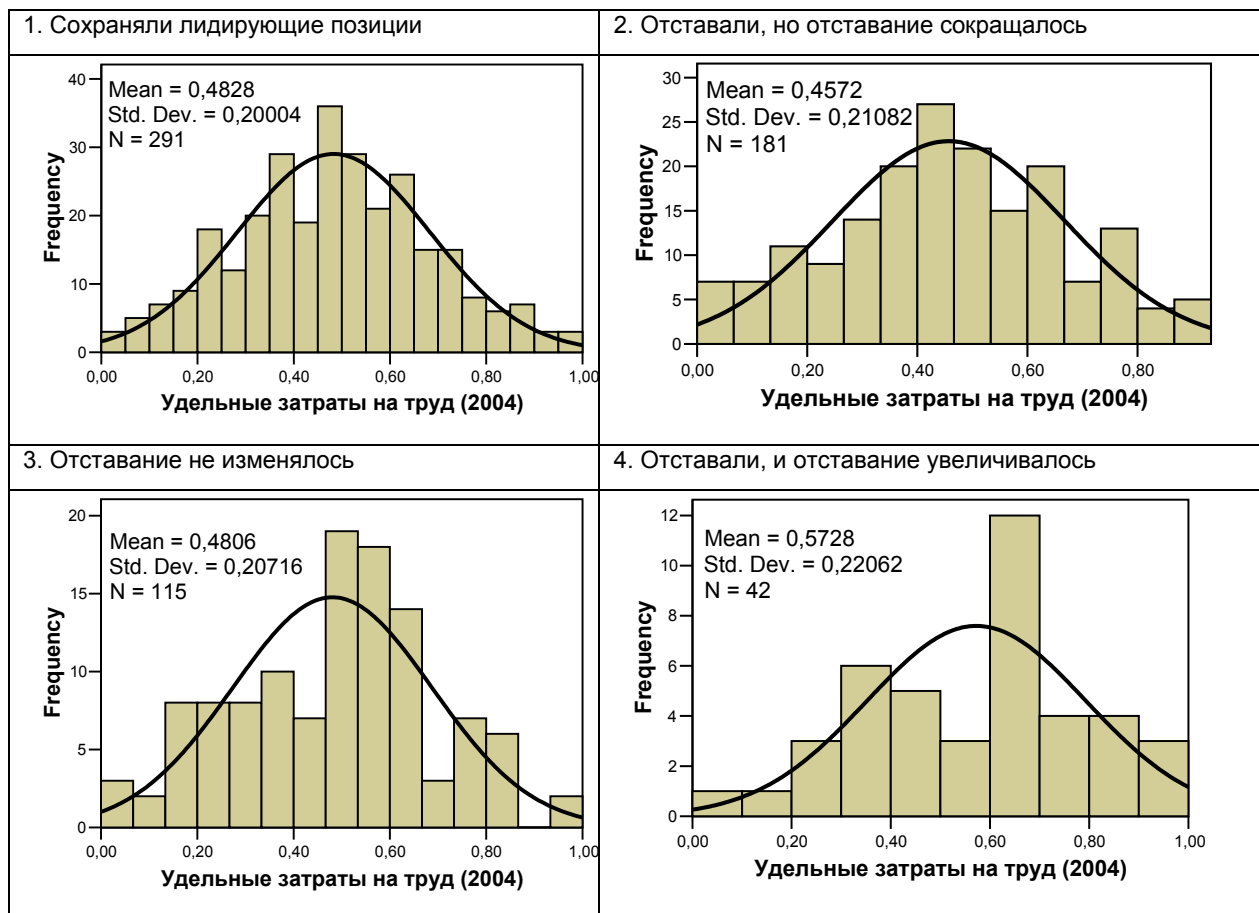
Таблица 5. Самооценка конкурентоспособности и эффективность использования ресурсов



Как следует из табл. 5, в отличие от ситуации с выручкой (табл. 4), эффективность использования ресурсов оказалась практически не связана с самооценкой уровня конкурентоспособности. Одной из вероятных причин данного факта является понимание

руководством того, что конкурентоспособность (если ее понимать «как способность продавать их [товары и услуги] по рыночным ценам, но с нормальной прибылью [Биван, Эстрин, Шаффер 2002: 7]) кроется ни в низких ценах (ценовая конкурентоспособность), ни в высоком качестве (конкурентоспособность по качеству), а в факторах институциональной среды. В частности, одним из таковых является административный ресурс, который способствует сохранению локально монопольного положения отдельных предприятий.

Таблица 6. Самооценка конкурентоспособности и удельные затраты на труд



Анализ удельных затрат на труд позволяет предположить лишь, что для предприятий, увеличивавших отставание от лидеров отрасли, в среднем были характерны более высокие затраты на труд.

Итак, явной взаимосвязи между различными производственными показателями и субъективным пониманием уровня конкурентоспособности не обнаружено. Что же может влиять на мнения менеджеров о степени конкурентоспособности? В качестве основного фактора будут рассмотрены меры по модернизации. Такая гипотеза базируется на предположении о том, что при прочих равных институциональных условиях руководство предприятий-конкурентов все-таки усматривает в повышении эффективности производства (что достижимо только в результате модернизации) перспективу повышения своей конкурентоспособности.

Эффективность мер по модернизации

Для анализа эффективности модернизации рассмотрены меры по улучшению корпоративного управления: анализировались ответы о том, какие действия предприняты

руководством в течение последних трех лет для улучшения производительности. Предлагалось выбрать любое количество ответов из 13 вариантов. Стоит отметить, что в среднем меры по модернизации были реализованы на 33% предприятий (доля варьируется от 9 до 64% в зависимости от конкретной меры). Подробные данные о модернизации на предприятиях разных отраслей представлены ниже (табл. 7).

Таблица 7. Реализация мер по улучшению корпоративного управления предприятиями разных отраслей

ОКОНХ		Металлург	Нефтехим	Машстрой	Лесная	Легкая	Пищевая	ИТОГО	% от N
46_1. Приняли документ- стратегию развития на 3-5 лет	Sum	42	44	167	27	29	90	399	40%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_2. Установили ежегодный бюджет на рекламу и продвижение бренда	Sum	29	35	103	9	22	87	285	29%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_3. Установили меры эффективности для вознаграждения менеджеров	Sum	24	28	102	19	21	68	262	26%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_4. Внедрили систему мотивации персонала	Sum	40	42	170	32	24	106	414	41%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_5. Внедрили систему управления по целям	Sum	18	18	78	12	10	36	172	17%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_6. Ввели контроль кач-ва материалов и по технол. звеньям пр-ва	Sum	58	54	240	45	49	156	602	60%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_7. Внедрили оперативный учет затрат/доходов по видам продукции	Sum	56	64	252	48	51	171	642	64%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_8. Внедрили автоматизированную систему управления запасами	Sum	24	33	141	18	16	79	311	31%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_9. Установили бюджет на повышение квалификации кадров	Sum	23	35	122	13	9	57	259	26%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_10. Реорганизовали организационную структуру предприятия	Sum	44	53	221	40	44	99	501	50%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_11. Разработали новую систему управления цепочками поставок	Sum	19	20	72	13	9	62	195	20%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_12. Привлекли специалистов по управленч. консультированию	Sum	15	15	60	13	8	40	151	15%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_13. Передали ряд функций и бизнес-процессов на аутсорсинг	Sum	7	13	40	8	2	17	87	9%
	N	85	88	402	86	92	246	999	

Sum - число предприятий реализовавших данную меру
N - общее число предприятий в выборке (в частности, по отрасли)

Однако, как обычно, меры по модернизации обнаруживают существенную положительную корреляцию между собой. Соответственно, представляет особый интерес анализ влияния не отдельных мер, а эффект от реализации комплекса взаимосвязанных мер. Для этого мы используем факторный анализ по методу главных компонент и в результате группируем все меры следующим образом (табл. 8).

Таблица 8. Результаты факторного анализа мер по улучшению корпоративного управления

Rotated Component Matrix(a)

	Component		
	1	2	3
46_1. Приняли документ- стратегию развития на 3-5 лет	0,63	-0,06	-0,04
46_2. Установили ежегодный бюджет на рекламу и продвижение бренда	0,68	0,12	0,09
46_3. Установили меры эффективности для вознаграждения менеджеров	0,46	0,08	0,32
46_4. Внедрили систему мотивации персонала	0,46	0,12	0,26
46_5. Внедрили систему управления по целям	0,46	0,14	0,16
46_9. Установили бюджет на повышение квалификации кадров	0,61	0,25	0,12
46_6. Ввели контроль кач-ва материалов и по технол. звеньям пр-ва	0,11	0,68	0,02
46_7. Внедрили оперативный учет затрат/доходов по видам продукции	0,01	0,76	0,05
46_8. Внедрили автоматизированную систему управления запасами	0,26	0,57	0,15
46_10. Реорганизовали организационную структуру предприятия	-0,03	0,09	0,71
46_11. Разработали новую систему управления цепочками поставок	0,24	0,33	0,44
46_12. Привлекли специалистов по управленч. консультированию	0,26	0,10	0,49
46_13. Передали ряд функций и бизнес-процессов на аутсорсинг	0,14	-0,05	0,66

Extraction Method: Principal Component Analysis. □ Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a Rotation converged in 4 iterations.

Явно оформились три содержательно сходные группы мер:

- 1) повышение мотивации (46,1 – 46,5, 46,9) – переменная *motivation*;
- 2) операционные улучшения (46,7 – 46,8) – переменная *operation*;
- 3) структурная реорганизация (46,10 – 46,13) – переменная *structure*.

Для проведения дальнейшего регрессионного анализа были введены фиктивные переменные, отражающие отраслевую принадлежность, а также размерные переменные, учитывающие численность предприятия относительно среднеотраслевой. Результаты оценки исходных регрессий до удаления незначимых переменных приводятся в Приложении 1.

Оценка модели показала значимость переменных мотивации, операционных улучшений, относительного размера предприятий, отраслевых *dummy* (в том числе для металлургических, машиностроительных и предприятий легкой промышленности). Важно прокомментировать содержание полученных отрицательных коэффициентов. С учетом того, что ответ 1 соответствовал лидирующим позициям, а ответ 4 – отстающим, чем больше проведено мер, направленных на повышение мотивации и операционные улучшения, а также чем крупнее предприятие в отрасли, тем выше субъективно оцененный уровень конкурентоспособности. Причем последнее позволяет предположить, что руководители скорее всего ориентируются на эффект масштаба: если предприятие крупное относительно отрасли, то оно уже более конкурентоспособно.

В качестве альтернативной гипотезы оценивалась зависимость объективного показателя производительности и мер по модернизации. Помимо мнения руководства о конкурентоспособности предприятия (которое, как можно было убедиться выше, слабо связано с ростом эффективности производства), важно было рассмотреть, оказываются ли меры по модернизации в самом деле действенными. Для этого была построена регрессия производительности на переменные модернизации (Приложение 2).

Здесь, во-первых, прослеживается очевидная взаимосвязь между мерами по повышению мотивации и уровнем производительности. Во-вторых, немаловажным является межотраслевое различие, которое проявилось в значимости фиктивных переменных на отрасли металлургии и легкой промышленности. Таким образом, учитывая знаки коэффициентов регрессии, получаем, что металлургическое предприятие в среднем создает большую добавленную стоимость на занятого, чем предприятие легкой промышленности. Для остальных отраслей отсутствуют такие яркие зависимости.

Анализ другого «объективного» параметра – удельных затрат на труд – показывает, что определяющими параметрами эффективности (которая интерпретируется как низкие удельные затраты на труд) могут служить следующие (см. Приложение 3).

- *Наличие крупного собственника и доля частных лиц*, незначительно увеличивающие удельные затраты на труд. Вероятным объяснением может быть то, что собственник предпочитает получить большую часть доходов в виде заработной платы и других социальных выплат, избежав двойного налогообложения при получении средств через дивиденды.
- *Форма собственности*. Можно предположить, что частные предприятия оказываются эффективнее, так как значимый положительный коэффициент при переменной указывает на большие удельные затраты на труд на государственных предприятиях.
- *Доля реализации сырья*, отражающая характер производства (добывающее / обрабатывающее) и указывающая на большие удельные издержки на труд в предприятиях, более ориентированных на добычу сырья.
- *Повышение мотивации*, явно способствующее снижению удельных затрат и росту эффективности;

Как показывают полученные результаты, меры по повышению мотивации оказывают реальное воздействие на рост производительности труда, но также ведут к завышенным представлениям менеджеров об уровне конкурентоспособности их предприятий. Этому можно предложить следующее объяснение: повышение мотивации дает краткосрочный эффект, который возможно наблюдать на наших статистических данных, а реорганизация и структурные изменения приносят долгосрочную отдачу, но по прошествии определенного времени, и их невозможно зафиксировать в рамках статистического года. Однако возможна и альтернативная интерпретация: некоторые меры по модернизации действительно не влияют на конкурентоспособность, поскольку последняя зависит преимущественно от внешних факторов. Тем не менее в сознании руководителей выполнение определенных мер связывается с ростом конкурентных преимуществ.

Выводы

Конкурентоспособность отечественных предприятий обрабатывающей промышленности (если говорить об отраслях, включенных в обследование) слабо связана с усилиями руководителей по повышению эффективности использования ресурсов. При этом конкурентоспособность сильно зависит как от внешней конъюнктуры (что ярко проявилось для металлургической и нефтехимической отраслей), так и от степени монопольной власти предприятия.

«Субъективная» и «объективная» конкурентоспособность слабо взаимосвязаны: на это указывает отсутствие выраженной корреляции между оценкой конкурентоспособности руководством и рядом производственных показателей, которые можно трактовать как отражающие конкурентоспособность.

Меры по модернизации, особенно те, что направлены на повышение мотивации сотрудников, способствуют росту как реальной конкурентоспособности, так и «субъективной». Однако влияние таких мер на оценку конкурентоспособности и показатели динамики эффективности использования ресурсов предприятий неоднородно.

Следовательно, если цель государственной промышленной политики – повысить конкурентоспособность предприятий, неэффективно навязывать им проведение мер по модернизации. Более того, подобные действия будут производить обратный эффект, поскольку центральный планировщик не сможет принять решение о том, какие меры окажутся приемлемыми для всех и при этом оптимальными. Например, в 1970-х годах французским предприятиям было предписано тратить на переподготовку сотрудников 1,5% от фонда оплаты труда (ФОТ). В Англии такой закон принят не был. В итоге спустя десяток лет английские предприятия сами осознали пользу от переподготовки и стали расходовать на нее 7% ФОТ – это просто стало для них оптимальным решением. Поэтому неэффективно обязывать все предприятия проводить какие-либо конкретные действия по модернизации. Намного более позитивного результата можно достичь, если поставить все предприятия в такие условия, что они сами поймут необходимость проведения таких мер. Среди таких условий – стимулирование конкуренции. Здесь можно выделить три принципиальных шага, которые должна включать государственная промышленная политика: развитие инфраструктуры, привлечение новых игроков, предотвращение нечестной конкуренции.

Во-первых, развитие инфраструктуры (сети авто- и железных дорог, улучшение их качества и повышение пропускной способности) откроет доступ к локальным рынкам и снизит транспортные издержки, что приведет к формированию единого рынка. Это позволит ликвидировать локальные монополии и заставит предприятия направлять финансовые потоки не на поддержание и сохранение своей монопольной позиции, а на повышение эффективности производства. В результате будет запущен механизм естественного отбора, который начнет выводить с рынков неэффективных производителей.

Во-вторых, привлечение новых игроков предполагает открытие доступа на внутренние рынки иностранным производителям. Стабильность (предсказуемость) экономической политики превратит отечественные рынки в привлекательные для зарубежных игроков, развитие инфраструктуры увеличит их доступность, а снижение импортных пошлин сделает это выгодным как для внешних агентов, так и для государства (для оценки эффекта изменения суммарных сборов от ввозимых товаров необходимо учесть, что снижение ставки пошлины будет компенсировано возросшим объемом импорта). Заметим, что привлечение игроков может иметь две формы: непосредственный импорт иностранных товаров и открытие иностранных производств на территории России. Наиболее перспективные отечественные предприятия будут иметь стимулы к активному повышению эффективности производства, а неэффективные предприятия постепенно уйдут с рынка.

В-третьих, после развития инфраструктуры и привлечения новых игроков необходимо единые для всех правила игры. Соответственно, Федеральная антимонопольная служба должна будет следить, чтобы степень монополизации рынков не превышала естественную (когда процессы слияний и поглощений в среднем уравниваются регулярным притоком новых игроков), чтобы в сфере рекламы не велась нечестная конкуренция, и т.п.

Таким образом, причиной расхождения «субъективной» и «объективной» оценок конкурентоспособности является наличие локальных монополий вследствие неразвитого механизма конкуренции. Поэтому только государственная промышленная политика, направленная на формирование общих и равных условий хозяйствования и на развитие инфраструктуры, стимулирующая и защищающая конкуренцию (в том числе и с импортом), будет способствовать повышению эффективности работы предприятий. Только тогда возможно уменьшить роль ресурсной составляющей в уровне конкурентоспособности и перевести экономический рост страны на качественно новый уровень.

Литература

- Ahrend R. Russian Industrial Restructuring: Trends in Productivity? Competitiveness and Comparative Advantage. Economics Department Working Papers No. 408. OECD. France. Paris. 22-Oct-2004.
- Angelucci M., Bevan A., Estrin S., Fennema J., Kuznetsov B., Mangiarotti G., Schaffer M. The Determinants of Privatized Enterprise Performance in Russia // William Davidson Working Papers. 2001. No. 452.
- Bailey D., Cowling K. Industrial Policy and Vulnerable Capitalism. Institute for Economic Development Policy // University of Birmingham. 2006. Paper No. 2006-01.
- Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs. 1994. Vol. 73. No. 2. P. 28–44.
- Lalinsky T. Evaluating Slovakia's Competitiveness in the EU / National Bank of Slovakia. BIATEC. 8/2004. Vol. XII.
- Авдашева С.Б. Количество против качества экономического роста: эффективность использования ресурсов в российской промышленности в 1997–2001 гг. // Российский журнал менеджмента. 2003. № 2. С. 51–78.
- Биван А.А., Эстрин С., Шаффер М.Е. Факторы реструктуризации предприятий в переходных экономиках // Экономический журнал ВШЭ. 2002. № 1. С. 3–27. <http://ecsocman.edu.ru/economics/>
- Долгопятова Т.Г. Формирование моделей корпоративного контроля в российской промышленности // Экономический журнал ВШЭ. 2000. № 3. С. 369–384. <http://ecsocman.edu.ru/economics/>
- Симачев Ю.В. Направления и факторы реформирования промышленных предприятий // Экономический журнал ВШЭ. 2001. № 3. С. 328–348. <http://ecsocman.edu.ru/economics/>
- Структурные изменения в российской промышленности / Под ред. Е.Г. Ясина. М.: ГУ–ВШЭ, 2004.
- Ясин Е.Г., Яковлев А.А. Конкурентоспособность и модернизация российской промышленности: начало проекта. // Конкурентоспособность и модернизация экономики: В 2-х кн. / Отв. ред. Е.Г. Ясин. Кн. 1. М.: ГУ–ВШЭ, 2004. С. 9–59.

Результаты оценки исходных регрессий до удаления незначимых переменных

Таблица 9. Введение фиктивных переменных на отрасль³

ОКОНХ	Наименование	D1	D2	D3	D4	D5	D5
12	Металлургия	1	0	0	0	0	0
13	Нефтехимия	0	1	0	0	0	0
14	Машиностроение	0	0	1	0	0	0
15	Лесная	0	0	0	1	0	0
17	Легкая	0	0	0	0	1	0
18	Пищевая	0	0	0	0	0	1

Таблица 10. Среднеотраслевые показатели занятости.

ОКОНХ	Наименование отрасли	Среднегодовая численность, тыс. человек*	Число предприятий**	Средняя занятость, человек
12	Металлургия	1191	1299	917
13	Нефтехимия	811	628	1291
14	Машиностроение	4262	2412	1767
15	Лесная	939	780	1204
17	Легкая	596	1733	344
18	Пищевая	1412	5129	275
	ИТОГО	9211	11981	769

Примечание:

* Промышленность России: Стат. сб. М.: Росстат, 2005.

** Данные о генеральной совокупности (из методики проведения опроса).

Регрессия 1. Объясняемая переменная – самооценка изменения конкурентоспособности. Порядковая логит-модель.

Значимость модели

Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	Df	Sig.
Intercept Only	1977,781			
Final	1916,786	60,995	8	0,000

Link function: Logit.

Goodness-of-Fit

	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	2439,445	2386	0,218
Deviance	1915,399	2386	1,000

Link function: Logit.

Pseudo R-Square

Cox and Snell	0,073
Nagelkerke	0,080
McFadden	0,031

Link function: Logit.

³ Фиктивная переменная D6 вводилась для моделей без пересечения (константы). Естественно, в случае наличия константы эта dummy-переменная избыточна.

Оценка параметров

		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
Threshold	[v47_1 = 1]	1,611	0,545	8,747	1	0,003	0,543	2,678
	[v47_1 = 2]	2,926	0,552	28,097	1	,000	1,844	4,007
	[v47_1 = 3]	4,480	0,568	62,316	1	,000	3,368	5,593
Location	motivation	-0,237	0,070	11,495	1	,001	-0,375	-0,100
	operation	-0,176	0,067	6,897	1	,009	-0,306	-0,045
	structure	0,037	0,068	0,289	1	,591	-0,097	0,171
	<i>Отн.занятость</i>	-0,168	0,069	5,852	1	,016	-0,304	-0,032
	[D1_metal=0]	0,672	0,259	6,746	1	,009	0,165	1,180
	[D1_metal=1]	0 ^a	.	.	0	.	.	.
	[D2_oil=0]	0 ^a	.	.	0	.	.	.
	[D3_machine=0]	1,045	0,174	35,915	1	,000	0,703	1,386
	[D3_machine=1]	0(a)	.	.	0	.	.	.
	[D4_forest=0]	0,404	0,259	2,438	1	,118	-0,103	0,912
	[D4_forest=1]	0(a)	.	.	0	.	.	.
	[D5_light=0]	0,506	0,240	4,432	1	,035	0,035	0,976
	[D5_light=1]	0(a)	.	.	0	.	.	.

Link function: Logit.

^a This parameter is set to zero because it is redundant.

N_relav_04 – Размер предприятия по численности занятых относительно среднеотраслевого уровня в 2004 г.

Приложение 2

Регрессия 2. объясняемая переменная – ВДС на занятого, тыс. рублей / человека. Метод – МНК.

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,173(a)	,030	,021	303,89050

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	170,945	16,138		10,592	,000
	D1_металлургия	80,197	37,245	,077	2,153	,032
	D4_лесная	34,482	37,407	,033	,922	,357
	D5_легкая	-76,169	37,684	-,074	-2,021	,044
	D6_пищевая	47,779	27,199	,069	1,757	,079
	относит. занятость	6,798	10,443	,024	,651	,515
	повышение мотивации	24,164	10,817	,078	2,234	,026
	операционные улучшение	6,679	10,424	,022	,641	,522
	Структурная реорганизация	12,291	10,492	,040	1,172	,242

Регрессия 3. объясняемая переменная – Удельные затраты на труд (в %-ах). Метод – МНК.

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0,165 ^a	0,027	0,015	0,41016	1,946

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1,938	5	0,388	2,304	0,044 ^a
	Residual	69,144	411	0,168		
	Total	71,082	416			

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% Confidence Interval for B	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1	(Constant)	,230	,180		1,281	,201	-,123	,583
	54_1. контрольный пакет	,072	,046	,078	1,560	,120	-,019	,163
	Форма собственности	,262	,155	,187	1,688	,092	-,043	,567
	доля реализации сырья	,001	,001	,094	1,922	,055	,000	,002
	повышение мотивации	-,027	,020	-,065	-1,326	,185	-,067	,013
	Доля частных лиц всего	,003	,002	,182	1,650	,100	-,001	,006

a. Dependent Variable: Удельные затраты на труд

Профессиональные обзоры

МЕНЕДЖЕРИАЛИЗМ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИДЕОЛОГИЯ И УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

Абрамов Роман Николаевич

канд. социол. н., доцент кафедры анализа социальных институтов ГУ–ВШЭ

Email: roman_na@mail.ru

Менеджериализм стал теоретической концепцией, воплощенной в практических и идеологических подходах к управлению частными и государственными организациями. Дэвид Бойе считает, что менеджериализм может быть определен как способ рассмотрения организационной теории и поведения организаций исключительно с точки зрения менеджеров, являющихся ключевыми функциональными агентами бюрократизированного общества [Boje 1991, 1995, 2002]. Функция менеджеров в таком случае – оказывать поддержку росту прибыльности организации и отвечать ожиданиям и требованиям акционеров, потребителей и некоторых групп работников [Alvesson, Willmott 1996]. Тотальный менеджмент качества (TQM), реинжиниринг, распределение полномочий [empowerment], трансформационное лидерство являются яркими примерами так называемой «просвещенной» менеджериалистской идеологии. Менеджериалистская идеология стала особенно популярной на границе XIX и XX вв., когда семейный капитализм, при котором фирма находилась под оперативным контролем собственников-предпринимателей, все в большей мере замещался механизмами корпоративного управления. Эту тенденцию исследовали еще А. Берле и Г. Минз в своей работе тридцатых «Современная корпорация и частная собственность» [Berle, Means 1932]. С тех пор тезис американских теоретиков о переходе реальной власти в частном бизнесе в руки наемных менеджеров подвергся тщательному изучению [Manne 1962, 1965]. Проблема агентских отношений применительно к корпорации была рассмотрена в работе М. Дженсена и У. Меклинга «Теория фирмы: поведение управляющих, издержки агентских отношений и схема прав собственности» [Jensen, Meckling 1976]. Исследователи показали, что собственник-управляющий, разделяющий право собственности на фирму с участвующими в управлении акционерами, в меньшей степени стремится к максимизации ценности функционирования фирмы, нежели в случае принятия управленческих решений только единственным владельцем фирмы, либо в гипотетической ситуации, когда собственники-аутсайдеры не несут никаких издержек осуществления надзора. Фактически М. Дженсен и У. Меклинг поставили вопрос о том, каким образом фирмы, владельцы которых не участвуют в управлении, могут конкурировать с фирмами, где собственник и управляющий выступает в одном лице и отсутствует собственник-аутсайдер [Эгертсон 2001].

Менеджериализм опирается на четыре составляющих: во-первых, концепт эффективности как первичной ценности, которой руководствуются в своих действиях и решениях менеджеры; во-вторых, вера в универалистский характер инструментов и методов управления; в-третьих, менеджеры осознают себя как обособленную социальную группу, обладающую собственными интересами; в-четвертых, менеджеры рассматриваются как моральные агенты, заботящиеся об общественных интересах. Одновременно, парадоксальным образом, менеджериализм принимает допущение об автономном, индивидуалистичном, рациональном акторе, действующем в собственных интересах, и способным «взять на себя ответственность» и быть «самотивированным». Правда, как мы

увидим дальше, идеология менеджериализма не признает индивидуального выбора, сделанного вне определенных институциональных рамок.

Менеджериализм дал идеологическое обоснование контролю относительно небольшой и четко определенной группы людей над массой работников. В своей деятельности менеджеры опираются на моральное превосходство, заключающееся в тезисе, что управленческие решения продиктованы организационными целями и могут идти вразрез с индивидуальными интересами. Организуя коллективное сотрудничество, менеджеры имеют право требовать от сотрудников жертвовать частью своей свободы во имя организационного результата и в обмен на материальное поощрение¹.

Менеджериализм обозначил различия между взглядами менеджеров и предпринимателей-собственников на теорию и практику ведения бизнеса. Дж. Мартин [Martin 1990] связывает менеджериализм с маскулинной и патерналистской этикой. Однако А. Залезник противопоставляет менеджериальный и лидерский стили поведения в организации [Zaleznik, Christensen, Roethlisberger 1958]. По мнению А. Залезника, менеджеры не склонны принимать рискованные решения и брать на себя ответственность. Они предпочитают сосредоточиваться на соблюдении формальных правил и процедур управления, отказываясь от творческого подхода.

Также взлет менеджериализма в течение последних десятилетий связывается с проникновением неолиберальных принципов в систему государственного управления и, в частности, с реформами здравоохранения и социального обеспечения, предпринятыми М. Тетчер в 1980-х гг.² Идеология менеджериализма утверждает, что принципы менеджмента имеют универсальный характер и в равной мере могут быть применены для управления как общественной клиникой, государственным университетом, так и частной корпорацией в интересах акционеров. Менеджериализм проникает в систему управления общественным сектором в процессе импорта методов управления частной корпорацией, где критериями качества работы служат показатели прибыльности и эффективности. В этом случае возникает две проблемы: во-первых, решения, принимаемые с позиций менеджериализма, могут оказаться этически сомнительными и, во-вторых, менеджериалистские методы управления во многих аспектах нарушают демократические принципы принятия решений, которым обычно следуют в общественном секторе.

Согласно австралийскому исследователю М. Консайдину, менеджериализм в государственном управлении отличается четырьмя характеристиками: 1) акцент на измеримых результатах и выпуске продукции; 2) управленческий инструментализм, означающий, что государственная политика разрабатывается главами министерств и ведомств, а затем операционализируется подчиненными департаментами; 3) интеграция, т.е. высокая степень координации, согласованности и связанности между различными правительственными департаментами; 4) гарантия общих целевых установок в деятельности правительственных служб [Considine 1988]. Результатом внедрения менеджериалистских принципов управления должно стать повышение эффективности и продуктивности государственной службы. По мнению израильского социолога М. Маора, внедрение менеджериалистских принципов в государственную службу привело к распространению

¹ «Секрет полишинеля» человеческого обмена состоит в том, чтобы дать другому человеку поведение, более ценное для него, нежели дорогостоящее для вас, и получить от него в ответ поведение, более ценное для вас, нежели дорогостоящее для него [см. Barnard 1938: 253–255].

² Об управленческих аспектах этих реформ в частности см.: [Миклтуэйт, Вулридж 2004: 349–384].

идеологии экономизирования как базового подхода к государственному управлению [Maor 1999].

Британский теоретик К. Поллитт в своей книге «Менеджериализм и государственная служба: англо-американский опыт» предложил детальную характеристику менеджериализма [Pollitt 1990]. К. Поллитт утверждает, что менеджериализм представляет собой набор ценностей, верований и идей, касающихся устройства государства. Исследователь формулирует пять базовых установок менеджериализма.

1. «Основной путь к социальному прогрессу лежит через достижение продуктивности, измеряемой в экономических показателях».
2. «Этот рост продуктивности достигается в результате применения сложных технологий. Сюда относятся как организационные и информационные технологии, так и аппаратные средства (hardware) для производства материальных товаров. Организационно, рост продуктивности обеспечивается с появлением крупномасштабной частной или государственной корпорации, которая быстро становится доминирующей институциональной формой».
3. «Применение всех названных технологий возможно только с усилением дисциплинарного давления на рабочую силу, в соответствии с требованием идеала производительности».
4. «Менеджмент – это самостоятельная, отличная от других организационная функция, которая играет решающую роль в планировании, реализации и измерении усовершенствований производительности. Деловой успех все в большей и большей степени зависит от профессионализма и личных качеств менеджеров. Для реализации решающей роли менеджеров им должна быть предоставлена достаточная свобода действий в сфере управления».

Таким образом, менеджериалистская система верований поддерживает миф о «важности» и «позитивности» менеджмента. Это широко распространенное утверждение заключается в том, что «лучший менеджмент будет заниматься институциональными реформами, способными стать ключом национального возрождения, помогающими определить и исключить потери, обеспечить концентрацию ресурсов по выигрышным направлениям и предоставить ясную картину того, как были израсходованы финансовые средства». В идеальном мире менеджериализма «цели ясны», «персонал высоко мотивирован», «есть внимательное отношение к материально-денежным расходам» и исключена волокита. И, как следует ожидать, данный идеал реализуется посредством внедрения лучшей деловой практики, заимствованной из частного сектора. К. Поллитт считает, что современный менеджериализм своими корнями уходит в идеи Ф. Тейлора, а поэтому называет данную идеологию «неотейлоризмом». Наряду с британскими реформами общественного сектора, проводимыми М. Тэтчер, концепция неотейлоризма была широко использована Р. Рейганом в США в те же 1980-е годы. Менеджериалистские принципы, реализованные в экономической политике, означают применение экономических принципов принятия решений к деятельности деловых организаций или другим объектам управления. Ключевые концепции менеджериалистской экономики исходят из положений современной микроэкономической теории, исследующей поведение отдельных потребителей, фирм и отраслей промышленности. При этом особую значимость приобретают статистические методы определения текущих и будущих потребностей производства. Эти методы способствуют интеграции научных критериев исследования и управления для максимизации прибыли, минимизации издержек и выбора наиболее выгодного пакета выпускаемой продукции. Теории принятия решений и теория игр, признающие ситуацию неопределенности и ограниченного знания о внешнем и внутреннем окружении, вносят свой вклад в измерение инвестиционных возможностей. Чуть позже неотейлоризм, описанный К. Поллиттом, обрел новые черты в процессе эпистемической мутации с теориями

общественного выбора, транзакционной экономики и агентских отношений. Получившийся гибрид американский исследователь Л. Терри [Terri 1998] описывает как неоменеджериализм.

Отдельным направлением неоменеджериализма стал подход нового общественного управления [new public management – NPM], который использовался в целом ряде стран, бывших колониями и доминионами Британской империи, в качестве легитимирующего основания перепроектирования образовательной бюрократии, образовательной системы и даже процессов управления социальной политикой [public policy]³. Доктрина NPM относится к тем процессам, когда правительство в своей деятельности использует управленческие технологии частного сектора или передает частному сектору какие-то из своих функций. Философия NPM заключается в том, что за правительством остается прерогатива выработки политики [policy], тогда как аффилированные частные структуры осуществляют практическую реализацию этой политики: правительство «рулит», а наемные агентства должны «грести» – предоставлять услуги [Хейвуд 2005: 450]. Под NPM понимается разработка и принятие нормативных стандартов изменения результативности в количественных показателях, в соответствии с принятыми целями, акцентом на экономическую мотивацию персонала и создание отношений взаимной подотчетности. Эти меры способствуют структурной обособленности государственных департаментов, ответственных за финансирование, от поставщиков услуг, консультантов и исполнителей. Вместе с этим вводится система учета поставок и реализации, амортизационных отчислений и четкое различие между государственной собственностью и приобретенными внешними активами. Также, согласно NPM, общественные и государственные организации должны быть преисполнены «предпринимательским духом», когда менеджеры тех или иных структур несут прямую ответственность за общие результаты работы. Сторонники NPM-концепции акцентируют внимание на двух факторах, служащих ее преимуществами, – эффективности и экономике. Критики же подчеркивают, что такая менеджериалистская модель противоречит самому характеру общественного сектора, так как требует создания новых инспекционных органов и вообще стирает границу между частным и общественным [там же]. На практике NPM стала основополагающей идеологией реформирования государственной службы в Великобритании, США, Швеции, Новой Зеландии и др. На клинтоновскую администрацию оказала влияние книга Д. Осборна и Т. Геблера «Вновь изобрести государство» [Osborne, Gaebler 1992], в которой излагались менеджериалистские идеи NPM. В ходе реформ государственной службы к концу 1990-х годов более половины всех функций перешли к исполнительским агентствам, наиболее распространенной организационной формой которых стали так называемые «кванго» – квазиавтономные неправительственные структуры, выполняющие правительственные функции, но составленные не из избранных политиков или профессиональных государственных служащих, а из людей, привлеченных со стороны. Преимущественно кванго представляют собой различные исполнительные органы и совещательные комитеты. Считается, что такие организации позволили привлечь опытных специалистов в качестве внештатных советников и облегчили бремя «официальных» ведомств. Одновременно, они делают общественную

³ В России также предпринимаются последовательные попытки ввести некоторые элементы менеджериалистского NPM-подхода. Например, ведение практики обязательных открытых тендеров на государственные закупки обосновывалось двумя причинами. Во-первых, как считалось, это должно было бы способствовать повышению эффективности расходования государственных средств через создание квазирыночной ситуации конкурентного выбора. Во-вторых, предполагалось, что декларируемая транспарентность процедуры тендера позволит снизить вероятность коррупции среди государственных служащих. Вопрос о том, принесло ли повсеместное распространение подобной практики ожидаемые результаты, по сию пору остается открытым и является темой отдельного исследования.

администрацию более разобщенной, способствуя балканизации политики [Хейвуд 2005: 452]. В целом теоретические модели NPM до сих оказывают существенное влияние на философию и практику государственного управления большинства западных стран. В последние годы исследователи организаций заговорили об опасности, таящейся в проникновении менеджериалистских принципов в сферу государственного управления. Ф. Карр полагает, что импорт менеджериализма в систему государственного управления может подорвать ключевые идеалы гражданской службы, заключающиеся в следовании ценностям законности, справедливости, честности, объективности и беспристрастности в отношении практики своей деятельности [Carр 1999]. Этос бюрократического служения, так хорошо описанный еще М. Вебером, может оказаться под угрозой, если его рассматривать как примат интересов общества над партикуляристскими интересами государственного служащего.

Теперь остановимся на развернутом толковании менеджериализма, предпринятом У. Энтеманом в книге «Менеджериализм: возникновение новой идеологии» [Enteman 1993]. Автор заявляет, что он не является ни поборником, ни противником менеджериализма, а желает показать принципы, на которых существует установленный политический, экономический, социальный порядок развитых индустриальных обществ. С его точки зрения, принципы менеджериализма во многом совпадают с принципами организации современных обществ. У. Энтеман описывает менеджериализм как международную идеологию, формирующую экономический, социальный и политический порядок развитых промышленных обществ и в соответствии с которой общество эквивалентно сумме трансакций, осуществляемых менеджментом организаций. Социальные институты в таком случае являются объектом управленческой практики.

У. Энтеман полагает, что менеджериализм демонстрирует кардинальные изменения в обществе. Он использует термин «менеджериализм» для обозначения основных принципов социальной, экономической и политической системы, которая сформировалась в США, а также в других развитых западных странах. Энтеман полагает, что все идеологии развитых стран укладываются в систему координат органического или атомического взгляда на общества. Менеджериализм не попадает не в одну из них [там же: 156].

Менеджериализм не предлагает над-иерархического органического взгляда на общество. Менеджериальное общество признает, что различные социальные, экономические и политические единицы составляют общество, и они могут быть более или менее органическими. Менеджериализм декларирует, что реальные полномочия по принятию решений находятся у этих единиц, но никак не у отдельных граждан и не всей социальной системы. Индивиды выражают свои предпочтения через множество институциональных субъектов, к которым они могут принадлежать и которые представляют их интересы. Интеракции этих субъектов формируют ситуацию общественного выбора. Следуют попытки разрешить проблему определения того, как общество в целом движется от выражения индивидуальных предпочтений к социальному выбору. Менеджериализм уклоняется от этой проблемы, потому что индивидуальные предпочтения выражаются через организационные единицы, и большой социальный выбор осуществляется между этими единицами [там же: 157].

Капитализм основан на допущении о том, что результаты экономической деятельности опираются на решения о покупках и продажах, принятые индивидуальными потребителями. Менеджериализм признает, что не в состоянии осуществлять эффективную власть в процессе индивидуального выбора. Он скорее исходит из того, что социальные решения (даже скорее экономические) возникают из трансакций между институциональными единицами, включающими в себя индивидов. Менеджериализм не может рассматриваться как форма демократии. Менеджериальное общество не отвечает на нужды и чаяния своих граждан. В менеджериальном обществе влияние осуществляется через организации. Общество становится свидетелем взаимовыгодных трансакций между менеджментом различных организаций. Если люди принадлежат к организациям, которые эффективно

отстаивают их интересы, они могут извлечь выгоду из этих трансакций. Если они не принадлежат к организациям, то и выгоды, возможно, не извлекут. Менеджериализм может выступать в двух формах: как процесс и как идеология.

По сути, менеджериализм говорит о том, что основной социальной единицей являются не индивиды, как это декларируется сторонниками радикального либерализма. Менеджериализм, как и социализм, рассматривает отдельного индивида как пустую абстракцию. Точно так же менеджериализм считает органическое существование государства без связи с реальностью пустой абстракцией. Для менеджериализма основной функциональной социальной единицей являются не индивиды, не государство, а организации. Социальные решения возникают из трансакций, в которых участвует менеджмент организаций. Движение от индивидуальной оценки социального выбора через организацию осуществляется с помощью трансакций менеджеров организаций [там же: 154]. Таким образом, менеджериализм с одной стороны дистанцируется от радикального либерализма, а с другой – от социализма.

В книге «Новый унионизм» Чарльз Хекслер использует термин «менеджериализм» для описания ситуации, возникающей в новых условиях складывающихся отношений между менеджментом и профсоюзами [Heckscher 1996]. Ч. Хекслер не бросает вызова основным идеологическим концепциям. Следуя традиции либеральной экономической теории, он рассматривает корпорации как организации, стремящиеся к максимизации собственной прибыли. Он сосредоточивается на том, что корпоративные менеджеры теперь воспринимаются как более искушенные в своих управленческих обязанностях и объединениях: если союзы менеджеров не меняют смысла их управления, они становятся анахроничной и неэффективной силой. Ч. Хекслер полагает, что лидеры профсоюзов должны быть более гибкими и адаптивными в их отношениях с бизнес-менеджерами, потому что жесткость союза лидеров, сочетающаяся с гибкостью деловых менеджеров, делает объединения нерелевантными [Enteman 1993: 155].

В менеджериализме общественный выбор – результат многочисленных трансакций между менеджментами различных организаций. Менеджериализм декларирует, что общество (нация) не более чем сумма решений и трансакций, которые осуществляются менеджментами организаций [там же: 159]. Менеджериализм описывает отношения менеджмента и организаций. У. Энтеман полагает, что менеджмент стремится уклониться от погружения в специфику организаций. Следовательно, менеджмент снижает свою долю ответственности за принятые решения. Такое устранение основывается на тезисе о профессиональном менеджере – «дженералисте», который обладает универсальным управленческим знанием, предоставляющим ему возможность, во-первых, избегать погружения в отраслевые и технологические детали организации и, во-вторых, безболезненно обеспечивать своим знаниям свободную конвертацию в различных организациях [там же: 162]. Так менеджеры переводят свою компетенцию, предоставленную им конкретной управленческой должностью в рамках конкретной организации, в универсальные credentials, дающие властные права в любой организации.

Для менеджеров важен тезис о вечном существовании организации. Это имеет такое исключительное значение по нескольким соображениям. Во-первых, менеджменты различных организаций, вступая в трансакции, предполагают, что их партнеры по трансакции будут существовать бесконечно, а следовательно, обязательства будут выполнены. Во-вторых, У. Энтеман полагает, что менеджменту часто приходится брать на себя обязательства от имени корпорации перед персоналом. Если предполагается, что организация будет существовать вечно, будущие менеджеры могут исключить несение ответственности по обязательствам их предшественников [там же: 163].

Эволюция современного менеджмента как конкретной организационной формы и совокупности теорий научного характера сопровождалась конструированием и

распространением особой системы убеждений и ценностей, с помощью которых легитимируются менеджерские социальный статус и власть [Романов 2000: 75].

Среди прочего развитие управленческой идеологии отражает возрастание бюрократизации в организациях, созданных с экономическими целями. Реализация такой идеологии означает, что ценности коллективной работы и организационной интеграции, представленной в идеологии человеческих отношений [human relations], всегда вытесняются дарвиновской борьбой за выживание и преследованием собственных интересов (атрибуты тейлоризма) [там же: 77]. Здесь заслуживает внимание широкая апелляция менеджеров к научному знанию в процессе утверждения собственных идеологических взглядов. Менеджерская идеология утверждает себя, не только взывая к служению менеджеров «общему благу» и создания ими «порядка из хаоса», эта идеология опирается на использование научной аргументации: появление и развитие так называемой «науки менеджмента», «научного подхода к управлению», обращение к «теориям менеджмента» служит хорошим подспорьем в борьбе социальной группы менеджеров за расширение областей собственного влияния. Когда ужесточается контроль за трудовым процессом, говорится о «рационализации труда»; когда элиминируется роль акционеров в оказании влияния на управленческие решения, тогда заявляется о «неспособности собственника эффективно управлять собственностью в длительной перспективе». Все идеологические пассажи менеджеров подкрепляются ссылками на проведенные научные исследования или результаты статистики. Да и сама область компетенции менеджеров вполне вписывается в идеологическое рассмотрение: М. Вебер, Т. Парсонс не раз отмечали в своих работах движение современного общества в сторону рационализации и профессионализации. Изменения, происходившие с социальной группой менеджеров, вполне укладываются в рамки этого процесса. Одним из компонентов формирования профессиональной группы и способов легитимации профессиональной власти является идеология и опора на наукообразное знание. Менеджеры заявляют о том, что существует область деятельности – управление, требующая специальной теоретической подготовки и овладения определенными знаниями. Те, кто не прошел соответствующую подготовку, не обладают легитимностью для управления работниками организации. Профессиональный менеджер имеет набор «credentials», позволяющий ему принимать решения за других (например, принять решение об эксперименте на атомной станции, не учитывая возражения ведущего технического специалиста). Эти решения обосновываются интересами организации или общества. Ответственность за принятое решение менеджеры принимают на себя, но при необходимости могут переложить его на организацию, мотивируя тем, что действовали в ее интересах.

Таким образом, менеджерская идеология общесоциального уровня, разрабатываемая в качестве инструмента символической рационализации, вполне успешно интегрируется на микроуровень, реализуясь в управленческих практиках и декларациях менеджеров в конкретных организациях и становясь инструментом когнитивной рациональности.

Для менеджеров обладание собственной идеологией важно по нескольким причинам. Во-первых, идеология легитимирует власть управленцев на конкретном предприятии: утверждается, что только подготовленные специалисты в области управления имеют легальные основания для установления целей деятельности персонала и экспертной оценки технологии достижения этой цели. Идеология в данном контексте выступает в качестве дополнительного властного ресурса на микроуровне, если таковым считать отдельную хозяйственную единицу.

Во-вторых, идеология способствует приобретению относительных преимуществ на «рынке» социальных групп: без участия управленцев современное индустриальное и постиндустриальное общество не может функционировать – оно движется к энтропии, и только «знающие, как и почему» управленцы устраняют излишнюю напряженность в функционировании общественного механизма. Радикальным выражением этого направления идеологии выступает технократизм, выдвинутый Т. Вебленом и поддержанный

Д. Гэлбрейтом. Истоки такого видения места менеджеров лежат в идеалах Просвещения, рисовавшего проект социума как отлаженного рационального механизма, подобного часовому, и менеджерам здесь отводится место часовщиков, следящих за нормальной работой этого механизма. Эта часть идеологии способствует повышению статуса социальной группы в жизни общества, а статус имеет вполне определенное экономическое наполнение в виде гонораров топ-менеджеров, высокой профессиональной автономии и престижа профессии. Идеология в этом случае является дополнительным символическим ресурсом, используемым социальной группой для получения преимуществ в рамках социетальной системы. Символический ресурс легко конвертируется в экономический, выгоды от использования которого имеют вполне материальный характер, выражающийся в дополнительных бонусах топ-менеджменту, лучшими условиями труда и более выгодных условиях трудовых контрактов по сравнению с рядовыми сотрудниками. Менеджерская идеология утверждает непреходящую значимость социальной группы менеджеров в современном обществе, используя различную аргументацию.

Говоря о менеджериализме, У. Энтеман включает не только менеджмент деловых организаций, но также менеджмент множества организаций общественного сектора. Менеджеры всех организаций участвуют в транзакциях друг с другом, и из этих транзакций возникают реальные социальные решения. В процессе заключения сделок менеджеры остаются незаинтересованными в социальных последствиях своих сделок. Они пытаются продвинуть свои собственные цели и задачи. Последние могут совпадать с интересами организации, но отнюдь не проистекают из национальных или социальных целей и задач. Транзакции и сделки управляют всем течением жизни современных обществ. Менеджерская перспектива декларирует, что в общественном управлении большое значение приобретают множества больших и мелких транзакций, которые предпринимаются индивидуально, в неведении о последствиях социального управления [Enteman 1993: 159].

Менеджерский идеализм можно интерпретировать как теорию сговора, согласно которой менеджеры участвуют в некотором комплексном и скрытом сговоре, направленном на исключение влияния государства. Менеджерский идеализм описывает ситуацию, в которой индивидуальный социальный выбор атомарен по отношению к другим. Менеджмент организаций стремится прийти к соглашению, максимизирующему собственную выгоду (в первую очередь) и направленному на достижение целей собственных организаций (во вторую очередь). Осуществляя такие соглашения, менеджмент одних организаций проводит необходимые транзакции с менеджментом других организаций [там же: 160].

Суммировать взгляд У. Энтемана на современную версию менеджериализма можно следующим образом.

1. Общество есть совокупность социальных единиц, большую часть из которых образуют деловые и государственные организации.
2. Организации являются основными хозяйственными акторами и, действуя рационально, вступают в транзакции с другими организациями.
3. Решения о транзакциях принимаются менеджментом организаций.
4. Следовательно, менеджмент организаций является ключевым источником принятых решений, касающихся хозяйственной сферы.

Проекты менеджерского общества остаются проектами, однако на уровне организации менеджмент интегрирует тезисы менеджерской идеологии в повседневное течение управленческих практик. На микроуровне менеджерскую идеологию можно определить как «совокупность идей, касающихся работы, авторитета работодателей, оснований для подчинения им. Идеология появляется в результате постоянного определения и переопределения социальной ситуации [Романов 2000: 76]. Экономический императив менеджерской идеологии на уровне организации гласит, что задачей менеджмента

является деятельность по достижению такой удовлетворительной степени управления производством, которая необходима для безопасного и эффективного получения прибыли. Важным для понимания сущности менеджмента представляется свойственное ему стремление добиться контроля над рабочей силой, одновременно используя структурные и идеологические методы воздействия [там же: 19].

Идеология менеджмента может выполнять различные функции. Во-первых, она будет стремиться утверждать и защищать социальную установку на то, что цели и политика менеджеров находятся в соответствии с широко представленными социальными ценностями. Во-вторых, менеджерское управление укрепляется с помощью пропаганды определенного имиджа управленцев – некоего социально признаваемого образа, идеала. Суть этого идеала состоит в том, что менеджеры обладают моральной ответственностью и техническими знаниями, необходимыми для разработки и внедрения социально-экономических инноваций в существующий общественный порядок [там же: 77]. В-третьих, в менеджменте идеология регулирует «отбор необходимых инструментов контроля среди различных форм разделения труда. Таким образом, фиксируются определенные формы социального производства и воспроизводства» [там же: 75]. Наконец, сами менеджеры стремятся рассматривать свои действия как осмысленные, находящиеся в русле интересов организации. Таким образом, происходит рационализация каждого решения, принятого отдельным менеджером, и эту рационализацию можно назвать когнитивной.

Литература

- Миклтуэйт Дж., Вулридж А. Магия менеджмента. М.: АСТ-Транзит-книга, 2004. С. 349–384.
- Романов П.В. Социологические интерпретации менеджмента: исследования управления, контроля и организаций в современном обществе. Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2000.
- Хейвуд Э. Политология. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
- Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
- Alvesson M., Willmott H. Making Sense of Management: A Critical Introduction. L.: Sage, 1996.
- Barnard C.I. The Functions of the Executive. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1938.
- Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. N.Y.: Macmillan, 1932.
- Boje D. M. Managerialist Storytelling. 2002. <http://business.nmsu.edu/~dboje/690/book/index.htm>
- Boje D.M. Stories of the storytelling organization: A postmodern analysis of Disney as Tamara-land // Academy of Management Journal. 1995. Vol. 38. No. 4. P. 997–1035.
- Boje D.M. The storytelling organization: A study of story performance in an office-supply firm // Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36. No. 1. P. 106–126.
- Carr F. The Public Service Ethos: Decline and Renewal // Public Policy and Administration. 1999. Vol. 14. No. 4. P. 1–16.
- Considine M. The corporate management framework as administrative science: a critique // Australian Journal of Public Administration. 1988. Vol. 47. No. 1. P. 4–18.
- Enteman W.F. Managerialism: The Emergence of a New Ideology. Madison: University of Wisconsin Press, 1993.
- Heckscher C.C. The New Unionism: Employee Involvement in the Changing Corporation. Ithaca, NY: ILR, 1996.
- Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: managerial behavior. Agency costs and ownership structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. No. 4. P. 305–360.
- Manne H.G. Merger and Market for Corporate Control // Journal of Political Economy. 1965. Vol. 73 (April). P. 110–120.
- Manne H.G. The «Higher Criticism» of Modern Corporation // Columbia Law Review. 1962. Vol. 62 (March). P. 399–432.
- Maor M. The Paradox of Managerialism // Public Administration Review. 1999. Vol. 59. No. 1. P. 5–18.

- Martin J.* Deconstructing organizational taboos: The suppression of gender conflict in organizations // *Organization Science*. 1990. Vol. 4. No. 1. P. 339–359.
- Osborne D.E., Gaebler T.* Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector. Reading, MA: Addison-Wesley, 1992.
- Pollitt C.* Managerialism and the Public Service: the Anglo-American experience. Cambridge, MA: Basil Blackwell, 1990.
- Terry L.D.* Administrative Leadership, Neo-Managerialism, and the Public Management Movement // *Public Administration Review*. 1998. Vol. 58. No. 3. P. 194–200.
- Zaleznik A., Christensen C.R., Roethlisberger F.J.* The Motivation, Productivity, and Satisfaction of Workers. Boston: Harvard University, Division of Research, Graduate School of Business Administration, 1958.

Новые книги

РУКИ ПРОЧЬ ОТ ВЕТРЯНЫХ МЕЛЬНИЦ!.. ИЛИ КНИГА ПРО ТО, КАК НЕ СТАТЬ СМЕШНЫМ ИДАЛЬГО, ПРИНИМАЯ ВЕТРЯНЫЕ МЕЛЬНИЦЫ ЗА ВЕЛИКАНОВ

Рецензия на книгу: *Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции* / Сост. и отв. ред. И.Б. Олимпиева, О.В. Паченков. СПб.: Алетейя, 2007. – 234 с.

Барсукова Светлана Юрьевна

д. социол. н., проф. кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ

Email: Svbars@mail.ru

Очередной книгой о коррупции удивить трудно. Но эта книга достойна, чтобы ее заметили. Хитроумный идальго, сражавшийся с великанами, оказавшимися ветряными мельницами, – точная метафора антикоррупционной битвы. Не то чтобы победить нельзя, но хотелось бы знать – кого. Устройство мельниц отличается от физиологии великанов, да и вреда от них меньше... Против борьбы с ветряными мельницами в данном случае восстали антропологи.

Основное чувство от прочтения книги – подтверждение смутно осознаваемого. В результате картинка размылась окончательно. *Коррупция относится к тем феноменам, про которые тем яснее суждение, чем менее оно подкреплено размышлениями.*

Книга составлена как сборник статей. Здесь и эпатажное сравнение признания коррупции с верой в колдовство в Латвии (Клавс Седлениекс); и довольно безобидное по форме, но убийственное по содержанию раскрытие организационной кухни антикоррупционной политики на Балканах (Стивен Сэмпсон); и красивый «коррупционный комплекс», погруженный в практики дарения и сетевой солидарности стран Западной Африки (Оливер де Сардан); и разведение коррупции как агрессивной стратегии и как защитного маневра российского бизнеса (Ирина Олимпиева, Олег Паченков); и жалостливая зарисовка о разрывающемся между служебным долгом и социальными нормами чиновнике из Малави (Герхард Андерс); и попытка систематизировать антропологический взгляд на коррупцию (Тон Кристин Сиссенер).

Честно говоря, статьи не равноценны. Работа грандмастера Дж. Скотта, на мой взгляд, основная и лучшая. Возможно, это впечатление связано с собственными поисками, которые Дж. Скотт значительно облегчил. Аналитическая перспектива Дж. Скотта («коррупция как политический процесс») просится, чтобы ее применили к России. Что я и постараюсь сделать.

Авторы, лишь изредка ссылаясь друг на друга, переключаются идейно. Статьи объединены сомнением в правомерности господствующих внеисторических и внекультурных «знаний» о коррупции. Свободная от обличительного пафоса, книга помогает думать. Кому как не антропологам знать, что чужого знания не бывает.

Коррупция в развивающихся странах, или о чем говорят межнациональные рейтинги

Распространено мнение о коррупции как признаке отсталости страны. Эмпирическим доказательством служат бьющие все рекорды индексы коррупции в развивающихся странах.

Не далеко ушла и Россия, которую в том числе на этом основании относят к третьему миру¹. Но стоит вспомнить, каким долгим был путь европейских стран к разделению публичной и приватной сферы, к формированию рациональной бюрократии². Еще полтора века назад государственные должности в Европе закладывали и давали в приданое, а зачастую и передавали по наследству. Например, в Испании посты в колониях продавались на официальных аукционах. Голландский чиновник оплачивал «лицензию на занятие должности» в колониальной Батавии, которую окупал, фактически торгуя условиями проникновения в колонию голландского бизнеса. Английская корона продавала огромное количество синекур. «...Еще в середине XIX в. для большей части Европы было характерно восприятие государственной должности как частной собственности» (Скотт, с. 18). «Как минимум до середины XIX в. в большинстве западных обществ “учреждение” или “офис” рассматривались как частная собственность» (Сиссенер, с. 59). Частная собственность должна приносить прибыль. Государственная должность при умелой постановке дела прибыль приносила немалую. Но никто не называл это коррупцией. Эти практики были либо законны, либо трактовались законом весьма двусмысленно. Лишь в конце XIX в. начали формироваться этические, организационные и политико-правовые основы определения коррупции как использования государственной должности в личных целях. Новые правовые стандарты несения государственной службы закрепили это понимание.

Развивающимся странам предложили пройти этот путь одномоментно, практически с оформления их национальной независимости. Многие государства (скажем, в Африке) создавались росчерком пера колонизаторов, привносящих в качестве бонуса готовый пакет законодательных норм. А поскольку Запад объявил крестовый поход коррупции, развивающиеся страны, дабы не навлечь гнев и не лишиться помощи Всемирного банка, вынуждены были принять самые жесткие стандарты разделения публичного и приватного. «...Развивающиеся страны в полной мере облачились в доспехи законов и правил, которые родились в ходе долгой борьбы за реформы на Западе и стали их воплощением» (Скотт, с. 23). Судьбу этих законов, точнее, практику их применения можно представить, не покидая Садового кольца. Социальные логики легко переварили эти законы в кашу неформальных практик, еще раз доказав, что игнорирование «пришлых» законов – не признак варварства страны, а свидетельство их искусственности в контексте культурных норм развивающихся стран. Коррупция не-Запада – результат замера ситуации западными мерками. Использование одних лекал к разным историческим и культурным сущностям – занятие бессмысленное. Хотя и эффективное, поскольку ошеломляющие результаты гарантированы. Смысл этих рейтингов в одном: негативный образ третьего мира методом «от противного» формирует идеологему западного законопослушания.

Не хотелось бы уходить в общую дискуссию о том, могут ли «доспехи законов и правил», снятые с чужого плеча, помочь создать эффективную экономику и многопартийную демократию (многие же вообще верят в неразрывность этих добродетелей). Наш разговор касается коррупции. Тут должна огорчить. Нет ни логических, ни эмпирических доказательств того, что многопартийная демократия формирует менее коррумпированную систему власти, чем, скажем, военная диктатура или однопартийный режим. Различие будет не в масштабах, а в форме, субъектах, механизмах и целеполагании коррупционных отношений, а также в системе сдержек-противовесов распространению коррупции.

¹ Дискуссия о правомерности отнесения России к третьему миру систематизирована в работе: Барсукова С. Принадлежит ли Россия к третьему миру? // Политические исследования. 2000. № 4. С. 60–71.

² См. Барсукова С. Приватное и публичное: диалектика диспозиции // Политические исследования. 1999. № 1. С. 137–147.

Но уж если считать многопартийную демократию благом не инструментальным, а ценностным, и построение таковой объявлять самоцелью, то надо признать, что именно коррупция партийных боссов (если оценивать их поведение по современным критериям) помогла партиям начала XX в. утвердиться в роли выразителей интересов различных групп общества. Вспомним работы М. Дюверже и М. Острогорского. Именно продажность партийных мандатов и абсолютно неприкрытая зависимость позиции депутата от денежного вознаграждения позволила партиям стать мощным каналом связи между властью и бизнесом. Партии были «машинами» по продавливанию оплаченных решений. Со временем процесс приобрел более упорядоченный характер: бизнес стал говорить от лица ассоциаций, а партии в зависимости от идеологического антуража приобрели «специализацию», т.е. брались за отстаивание не любых решений, а соответствующих их политическому имиджу. Часть практик легализовалась в виде законов о лоббировании и правил финансирования политических партий, а часть ушла в тень.

Заметим, что финансовая мощь партии укрепляет ее ряды, привлекает новых членов. «...Партии часто необходим значительный запас благ, способный путем распределения сплотить ее ряды и преодолеть центробежные силы этнического, семейного, регионального и т.п. характера» (Скотт, с. 46). Приверженность определенной идеологии смягчает это утверждение, но не аннулирует его. К тому же без значительных финансовых вливаний невозможно победить на выборах. «...Когда скачки приближаются к финишу, значимость дополнительного доллара осознается все отчетливее» (Скотт, с. 47). Долгие годы тройственный диалог между властью, бизнесом и электоратом на Западе совершенно легально и массово использовал практики, позже получившие статус коррупционных.

Странам, в которых процесс партийного строительства начался значительно позже, сразу предложили играть по новым правилам. «...Индийский, малазийский или нигерийский политик оказывается благодаря закону лишенным большей части прибыли, которая помогала строительству сильных партий в Англии и США» (Скотт, с. 23). Между тем налицо явное сходство ситуации, сложившейся на заре партийного строительства в Америке конца XIX – начала XX вв. и в современных развивающихся странах. Речь идет о всеобщем избирательном праве в условиях, когда крупный бизнес уже сформирован, а электорат характеризуется доминированием семейной и этнической идентичностей. В условиях отсутствия классового или профессионально-группового самосознания избирателей, а также их низкой заинтересованности в политике более действенными оказываются краткосрочные стимулы. Это могут быть как откровенная покупка голосов, так и абсолютно законная практика «казенного пирога». Примером последнего служат проекты развития, скажем, сельского хозяйства, образования или здравоохранения, призванные не столько решить определенные проблемы этих отраслей, сколько обеспечить патронаж и предвыборные стимулы определенной части электората. Маневренность зарождающихся партий в третьем мире значительно ниже той, что в схожих условиях имели партийные «машины» Европы и США. Партийная коррупция начала XX в. помогла отстроить многопартийную систему, примкнувшую к антикоррупционной коалиции. От развивающихся стран ждут успехов партийного строительства под присмотром антикоррупционных сил.

Наконец, высокие показатели коррупции в ряде развивающихся стран связаны не с особенностью хозяйствования, а с обширностью общественного сектора. Дело в том, что правовое определение коррупции однозначно указывает на ее локализацию в публичной сфере. Скажем, если политик или бюрократ за вознаграждение отдаст победу в тендере какой-то фирме, то ни у кого не будет сомнений в том, что имеет место коррупция. Но если аналогичное действие предпримет президент или служащий частной компании, то коррупцию не усмотрит ни закон, ни обыватель. Чиновник (политик) будет наказан законом, а корыстный менеджер – рынком. Правда, упущенная прибыль может стать объектом разбирательств с начальством или с акционерами, но статистика коррупции этим не пополнится. При этом, по сути, речь идет о поразительно схожих действиях. К тому же

чиновник обычно в качестве взятки получает часть разницы между рыночной и фиксированной стоимостью его услуг, т.е. налицо рыночная логика его поступка. Однако между чиновником и президентом фирмы, обманывающим акционеров, будет непроходимая пропасть с точки зрения правовой оценки действий. Лавры коррупционера достанутся исключительно чиновнику. Отсюда простой вывод: «чем больше относительный размер и масштаб государственного сектора, тем большая доля подобных действий относится с юридической точки зрения к разряду коррупционных» (Скотт, с. 25). Остается вспомнить, что государственный сектор во многих развивающихся странах обширнее, чем на Западе.

Важно и то, что в развивающихся странах коррупция неотделима от социальных практик, сводящихся к императивам: торговаться, одаривать, помогать. Именно им коррупция обязана культурной оправданностью и рутинизацией.

- Торговаться не столько по поводу цены, сколько по поводу правила ее установления. Западная трактовка взятки как коммодифицированной формы переговоров дополняется борьбой за выбор правового регистра, лимитирующего стоимость транзакций. Поскольку все три регистра (доколониальный, колониальный и периода независимости) сосуществуют наряду с воплощающими их формами власти, размер взятки становится гораздо вариативнее, а поиск каналов ее использования – более сложным. Объектом торга становятся «правила, их применимость и способ интерпретации» (Сардан, с. 101). Искусство маневра в условиях нормативного плюрализма повышает экономический эффект торгов по сравнению с западным вариантом.
- Одаривание предписано в столь разных ситуациях, что подарок становится элементом широкого спектра взаимодействий. И если нельзя оставить без подарка носителя хорошей вести, свидетеля важной сделки, женщину, которую застали за заплетанием кос или занятую коллективной работой, то было бы странно не одарить вошедшего в положение чиновника³. Отделить взятку от культурно предписанного одаривания в тех странах, где дары обслуживают широкие смысловые диапазоны отношений, вряд ли получится. Граница между коррупцией и каждодневными практиками становится весьма условной. Скорее, можно говорить о континууме состояний, нежели их бинарной логике.
- Помогать членам своей социальной сети – это одновременно и тяжелое бремя, и способ формирования социального капитала. Специфика не-Запада состоит в многочисленности родственников, в сохранности отношений соседства, в значимости приятельских отношений. Западный мир породил формулу: «Это ни к чему не обязывает». Не-Запад живет в системе, когда обязывает все и всегда. «Круг лиц, по отношению к которым индивид чувствует свои обязательства, оказывается удивительно огромным. Нужно добавить и обратное: есть огромное число лиц, которым можно позвонить в случае чего» (Сардан, с. 107). В бедной стране государственный служащий, обладающий определенными преимуществами, автоматически «становится мишенью для бедных родственников» (Андерс, с. 123). Взятка становится крайним средством, свидетельством дефицита социального капитала. В этих условиях решение чиновника оказывается между жерновами формальных требований и неформальных норм помощи членам социальной сети. Последние подкрепляются боязнью социальной изоляции и, что немаловажно, колдовства. Работает «логика перераспределительного накопления» (Сардан, с. 110). Порицается только то аккумулятивное богатство, которое не служит ресурсом сети⁴.

³ «Огромное разнообразие подарков в повседневной практике оставляет пространство для того, чтобы незаконные подарки затерялись в общей массе» (Сардан, с. 106).

⁴ Характерно, что на языке одного из африканских народов существует два различных глагола, которые переводятся как «грабить»: воровство, приносящее выгоду только грабителю, однозначно порицается, тогда как воровство, вызывающее

Добавим, что именно просвещенный Запад оставил бывшим колониям в качестве культурного наследия «логику хищнической власти». Метрополии не очень заботились о реализации модели рациональной бюрократии где-нибудь на берегах Конго. В период «холодной» войны о коррупции в бывших колониях тоже не вспоминали, расценивая третий мир как арену политического соревнования двух систем. И только когда мир стал однополярным, коррупционность не-Запада стала вызывать тревогу старших товарищей, превратившись, по сути, в таран идеологического давления.

Коррупция в России как политический процесс

Почему в России власть коррумпирована⁵? Среди причин, как правило, называют неэффективность управленческого аппарата, неадекватность законов и культурное противопоставление закона и обычного права. Я попробую поразмышлять в рамках логики, предложенной Дж. Скоттом. Суть его позиции сводится к утверждению: коррупция – это политический процесс.

Понимание власти и богатства как капиталов предписывает поиск каналов их взаимной конвертации. «Проницаемость» власти для богатства может быть вполне легальной. Официальная покупка английским мелкопоместным дворянином звания пэра в XVIII в. или финансирование политической партии в XIX в. – всего лишь разные каналы достижения экономической элитой политического влияния. Однако не всем эти каналы доступны. Скажем, этнические, религиозные, клановые и прочие основания могут ограничивать легальные пути вливания экономических капиталов во властные иерархии. Каналы политического влияния, заблокированные на «входе» в законодательное пространство, неизбежно формируются на «выходе» из него, т.е. на стадии исполнения закона. *Политика как реальность – это реализация интересов экономических агентов не только в ходе принятия закона, но и на стадии его исполнения.* Последнее зачастую приобретает форму коррупции, которая является эффективным средством фактического изменения формальных правил. Скажем, утаивание от проверяющих органов истинных размеров пахотных земель ведет к такому же фактическому снижению налогов, что и изменение налогового кодекса. Борьба за «правильный закон» с точки зрения фермера может быть более обременительной, чем откупные проверяющему чиновнику. Коррупция в данном случае обслуживает идею оптимизации издержек.

Коррупция «на выходе» законодательного пространства

В этой логике разговор о масштабах коррупции в России трансформируется в вопрос о том, почему многие экономические агенты предпочитают политическое влияние не в ходе формирования закона, а на стадии его исполнения. Вопрос тем более интересный, что явных ответов в виде сохранившихся кастовых, сословных или гендерных ограничений представительства во власти в России нет.

Многообразие причин, по которым реакция на принятый закон выигрывает перед участием в его формировании, сводится к следующему.

перераспределительные ассоциации, – оценивается более неоднозначно, и в ряде контекстов полностью оправдывается (Андерс, с. 130).

⁵ По индексу восприятия коррупции (основной индекс Transparency International) Россия в 2005 г. заняла 126-е место из 159 обследованных стран.

http://www.transparency.org/policy_and_research/surveys_indices/cpi/2005

Во-первых, множество субъектов с близкими экономическими интересами не тождественно группам интересов. Помимо дефицита организационных навыков сказывается мозаичность идентичностей, препятствующая совместным действиям. Характерный пример – частные застройщики подмосковных коттеджей. Практически все они используют труд мигрантов, преимущественно нелегальных. Держится эта система на регулярных поборах со стороны сельской милиции. Разобщенность застройщиков, высокая стоимость их времени, отношение к поборам как к временным не ориентируют их на совместные действия по изменению миграционного законодательства. Однако, давая работу нелегалам, а взятки – милиционерам, застройщики де-факто изменяют миграционную политику России.

Во-вторых, в ситуации слабого принуждения к исполнению закона дешевле откупиться от «плохого» закона, чем вложиться в создание «хорошего»⁶. Стало банальностью, что в России неадекватность законов компенсируется необязательностью их исполнения. Так, налоги велики, но эффективная ставка налогообложения – вполне посильная. Зазор порождает коррупцию налоговых органов, что можно расценивать как корректировку налоговой политики не путем принятия законов, а посредством реакции на их исполнение.

В-третьих, частая смена закона обесценивает усилия по его формированию. Частые законодательные новации, в свою очередь, свидетельствуют о неустойчивости выбранного экономического курса, о внутренней борьбе представителей власти, об отсутствии экспертизы принимаемых решений. Как правило, это характерно для переходных периодов. Когда в России правительства менялись чаще, чем игрушки у избалованного ребенка, трудно было ожидать от здравомыслящих предпринимателей открытого финансирования лоббистской практики, рациональнее было коррумпировать пространство деятельности.

В-четвертых, тактика «откупа» на стадии исполнения закона, безусловно, рациональна для групп, которые по каким-либо причинам стигматизированы в общественном сознании. Эти группы пытаются не привлекать внимания к своей деятельности, коррупционными схемами расширяя пространство возможностей. Открытое отстаивание своих интересов может вызвать разрушительные политические атаки более влиятельных групп. Например, этнические предприниматели в условиях недоброжелательного отношения «местного» населения и политизации темы миграции предпочитают уйти с публичной арены⁷.

В результате в России для многих групп-интересов уменьшение издержек достигается воздействием на закон на стадии его исполнения, что предполагает коррупцию исполнительной власти и органов государственного надзора. В этой логике антикоррупционная борьба должна «бить» не по следствиям, а по причинам, т.е. преодолеть неразвитость самосознания, усилить связь между законом и его исполнением, сократить миноритарные группы, исключенные из политического процесса. Согласитесь, в рамках антикоррупционной кампании этих задач не решить (и даже не поставить), что предопределяет ее безрезультативность.

Более того, даже если демократия достигнет логического предела и у всего движущегося появится возможность (и желание) публично отстаивать свои интересы, останется проблема их рейтинговой упорядоченности. Задвинутые в «конец списка» интересы предъявятся к

⁶ «Вполне вероятно, что на подкуп чиновников для исполнения благоприятных законов им [предпринимателям. – С.Б.] придется потратить столько же, сколько на то, чтобы избежать исполнения неблагоприятных» (Скотт, с. 34).

⁷ «Было бы глупо и даже самоубийственно для этих «отверженных» капиталистов стремиться к открытому влиянию с помощью организованных групп давления. Трезвый взгляд на свою собственность и цвет своей кожи побуждает их полагаться на взятки чиновникам, занимающим стратегические посты» (Скотт, с. 35).

реализации «с черного хода», т.е. поучаствуют в политическом процессе, коррумпируя исполнение закона.

Коррупция «на входе» в законодательное пространство

Коррупция «на входе» – это нелегальные способы влияния групп интересов на формирование законодательства и решений законодательной власти. Техники используются самые разные: от банальной покупки избирательных голосов до теневого финансирования политических партий, от откатов членам правительства до проплаченного участия населения в митингах⁸. В этом смысле демократия – это не отмена коррупции, но лишь возможность частичного переноса борьбы экономических субъектов за свои интересы на уровень законодательной власти (что не означает отсутствия коррупции в ходе этой борьбы).

Фактически речь идет о транзакциях, позволяющих группам интересов обменивать материальные блага на решения законодательной власти. При этом деление таких транзакций на коррупционные и добропорядочные зависит исключительно от юридических норм участия бизнеса в политике. Скажем, взятка членам политсовета в обмен на место в партийном списке на предстоящих выборах – это коррупция. А финансирование партии под обещанное место в партийном списке – это легальная практика. «Правильное» голосование депутатов, партия которых финансируется определенной финансовой группой, называется партийной дисциплиной. А оплата голосов в индивидуальном порядке – тянет на коррупционный скандал. Цель и даже размер транзакции, заметьте, может совпадать.

Дж. Скотт приводит пример Японии и Таиланда. Состоятельные бизнес-элиты Японии создали ассоциации, которые аккумулировали вклады фирм-участников в зависимости от их годового дохода и перечисляли на нужды Либеральной демократической партии. Партия, несомненно, реагировала на эту помощь в ходе законотворчества. В Таиланде же бизнес-элита состояла преимущественно из китайцев, которые на правах иностранцев не могли спонсировать политическую систему. Китайский бизнес реализовывал свой интерес, коррумпируя тайскую власть. Фактически Россия в диалоге власти и бизнеса выбирает путь между Японией и Таиландом.

И выбор этот имеет существенные ограничения. Во-первых, технологии избирательных кампаний эффективны только при наличии неучтенных (теневых) средств; во-вторых, неучтенные средства экономически более дешевы, так как не облагаются налогом; в-третьих, политический климат удерживает от публичной финансовой поддержки оппозиционных партий⁹. В результате, мы имеем, используя образ В. Гельмана, «айсберг» политического финансирования. Заметим, что теневое финансирование выборных кампаний и деятельности политических партий – явление отнюдь не только российское. Страны, являющиеся образцом соревновательной многопартийности, не избежали теневизации борьбы за законодательную власть¹⁰.

⁸ Объявление на заборе в г. Москве: «Участие в митингах и пикетах. Работа в вечернее время и выходные дни».

⁹ Подробнее см.: Барсукова С., Звягинцев В. Механизм «политического инвестирования», или как и зачем бизнес участвует в выборах и оплачивает партийную жизнь // Политические исследования 2006. № 2. С. 110–121 или Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 2. С. 8–22.

¹⁰ В ходе «Уотергейтского скандала», повлекшего отставку президента Р. Никсона (1974 г.), были вскрыты массовые случаи незаконных финансовых пожертвований на политические цели со стороны крупных американских корпораций. А в декабре 1999 г. разразился скандал по поводу так называемых «черных фондов» правившей партии христианских

Тезисы о коррупции в России

Анализ коррупции как политического процесса позволяет высказать суждения более широкого плана о российской динамике. Что же высвечивает коррупция, взятая как аналитическая перспектива?

1. *Привычное деление бизнеса на малый, средний и крупный дифференцирует фирмы по доступной им форме политического участия.* В данном случае важен не размер бизнеса сам по себе, а такие его «производные», как экономические возможности, способности к консолидации, организационные навыки лидеров, обозримость и устойчивость основных игроков и, что немаловажно, временной горизонт планов развития. По всем этим показателям крупный бизнес резко отличается от малого. Немногочисленные примеры консолидации малого бизнеса при более внимательном рассмотрении обычно оказываются инициативой отнюдь не предпринимателей. Крупный же бизнес отметил последние годы бурным ассоциированием, втягивающим в свою воронку бизнес средний. Важно и то, что стабильному ядру крупного бизнеса противостоит бурная ротация мелких предпринимателей. В результате этих различий политическое участие малого бизнеса ограничено реакцией на предлагаемые условия, т.е. обильной и разнообразной коррупцией на стадии исполнения закона. Крупный бизнес пытается эти условия формировать, т.е. придавать решениям законодательной власти желаемую форму¹¹. В ход идут как легальные, так и теневые схемы работы. Если коррупция в среде малого бизнеса обслуживает идею выживания, то коррупция, практикуемая бизнесом крупным, повышает его прибыльность доступом к ресурсу власти.

2. *Тип политической системы не упраздняет коррупцию, но определяет пропорции интересов, защищаемых участием в политике «на входе» и «на выходе» законодательного процесса.* Соревновательная многопартийность создает инфраструктуру выражения интересов экономических агентов в ходе законотворчества. «...Партийная система легитимирует отдельные модели влияния, которые могут проявляться лишь в форме коррупции при (нетрадиционной) бюрократии» (Скотт, с. 43). Речь идет о группах, достаточно консолидированных и финансово состоятельных, чтобы финансировать политическое продвижение своих интересов методами партийных батальонов. Не для всех эти возможности доступны, что означает сохранение групп, для которых единственной возможностью отстоять свои интересы останется коррупция исполнительной власти и практик правоприменения. В этом смысле многопартийность не является панацеей против коррупции. Соревновательная многопартийность – это смещение центра переговоров власти и групп интересов на уровень формирования формальных институтов (в том числе с использованием коррупционных схем), тогда как любое директивное сокращение партийного представительства – это перевод переговоров власти и подданных в режим коррупционной деформализации законов на стадии их исполнения.

3. *Многопартийная демократия порождает электоральную коррупцию с той же очевидностью, что диктатура коррупцию бюрократическую*¹². Еще совсем недавно

демократов, что задело имя прежнего канцлера Германии Гельмута Коля [Бондаренко С. Коррупцированные общества. Ростов-на-Дону: Ростиздат, 2002. С. 167–168].

¹¹ «...У крупного бизнеса есть больше возможностей, ресурсов как для отслеживания изменений в формальных правилах, так и для лоббирования своих интересов при разработке и принятии этих правил. Что касается мелких предпринимателей, то им целесообразнее и проще уклониться, обойти неудобные законы» (Олимпиева, Паченков, с. 227).

¹² «...Электоральная коррупция связана с демократией точно так же, как черный рынок связан с бюрократическими формами контроля экономического обмена» (Сардан, с. 97).

коррупционные схемы электоральных побед были рутиной для любого действующего политтехнолога. Борьба групп влияния за представительство в парламентах не обходилась без подкупа членов избиркомов, осуществляющих «взброс» неиспользованных бюллетеней, без участия силовых структур в борьбе с политическими конкурентами, без взяток руководителям телеканалов и радиоэфиров и т.д. Заметим, что электоральная коррупция тем более распространена, чем более действия должностных лиц становятся объектом рыночного торга. Альтернативой торга является принуждение, физическое или административное. Первое оказывается криминалитетом, второе – действующей властью. Специфика переживаемого момента состоит в том, что использование должностных полномочий как ресурса электоральных побед все более становится производной административного, а не финансового влияния на ситуацию. И силовик, и председатель избиркома по-прежнему могут влиять (и влияют) на исходы выборов, но склонить их к соответствующим действиям с помощью взятки становится все сложнее. Место торга заменяет приказ (что не означает отсутствия подношений за его исполнение). В этом смысле сохранение декоративной многопартийности с predetermined результатом голосования означает сокращение электоральной коррупции и перенос борьбы на уровень административных согласований.

4. *Новые схемы влияния на законодательную власть характеризуются тем, что доступ к ним резко ограничен.* Пользуясь терминологией Дж. Скотта, в электоральном поле мы имеем переход от «рыночной» к «местнической» коррупции. Если «рыночная» коррупция означает влияние тех, кто может заплатить больше (не ограничиваясь, разумеется, денежными сделками), что дает преимущества финансовой элите, то «местническая» коррупция «предоставляет собой договоренность, основанную на критериях происхождения и индивидуальных характеристик» (Скотт, с. 39), т.е. доступна узкому кругу лиц. Политический проект федерального центра определяет спектр политических сил (и стоящих за ними групп влияния), допущенных к электоральной коррупции. Кстати, именно по этой причине ширятся ряды борцов с этим явлением. Рост осуждения электоральной коррупции вызван, помимо идейного мотива, сокращением числа допущенных к ней.

Остальной части финансовой элиты, не прошедшей фильтр административных согласований, остается сконцентрироваться на правоприменении. Сокращение электоральной коррупции «уравновешивается» активизацией коррупции на уровне министерств и ведомств (проплаченное назначение на должность, откаты в обмен на размещение госконтрактов, победа в тендерах «своих» фирм и пр.). Проектирование политического ландшафта неизбежно сопровождается коррумпированием правоприменения.

5. *Интенсивность эксплуатации коррупционного дискурса слабо связана с масштабом явления.* Возникла целая индустрия измерения коррупции. Последний доклад Общественной палаты РФ, выделяя четыре типа коррупции (бытовую, политическую, судебно-правоохранительную и коррупцию в органах власти), в качестве наиболее масштабной и опасной для общества называет именно последнюю. Так считают эксперты и простые люди. Им виднее. Выскажу лишь пару скептических замечаний. Самое удачное определение коррупции, когда-либо встреченное мною: «Коррупция – это то, чем занимаюсь не я»¹³. Удаленность респондентов от верхних этажей управления многое объясняет. Учтем и то, что коррупция – уникальная объяснительная схема, доказываемая противоположными фактами¹⁴. Коррупционные скандалы и их полное отсутствие – равно укрепляют уверенность

¹³ Это меткое замечание принадлежит О. де Сардану (Сардан, с. 97).

¹⁴ Схожая ситуация в Латвии, где опросы однозначно указывают на больший размах коррупции в высших политических кругах, чем на административном уровне. При этом за последнее десятилетие в суд не попало ни одного дела о коррупции на высшем уровне, но рассматривалось множество дел о взяточничестве на среднем и мелком уровне (Седлениекс, с. 208).

в масштабности явления. Отсутствие коррупционных разоблачений, как это ни странно, только подтверждает мнение о коррумпированности «верхов» («рука руку моет...»). В этой ситуации высокие экспертные оценки коррупции фиксируют не столько само явление, сколько веру в его реальность, уровень озабоченности людей этим явлением. Эти опросы показывают, насколько интенсивно эксплуатируется дискурс коррупции для объяснения происходящего в стране. Причин тому много. На коррупцию удобно «списывать» неэффективность экономической политики, а коррупционные разоблачения стали самым безотказным орудием борьбы с политическими противниками. Но главное в другом. На мой взгляд, образ «коррупции в верхах» как воплощение модели «захвата государства» бизнесом выполняет роль дымовой завесы, скрывающей кардинальную смену курса на «захват бизнеса» государством. В новых условиях подношения бизнеса не верно трактовать в терминах коррупции, поскольку они системно встроены в единую властно-экономическую вертикаль нового российского порядка. Крупный бизнес покупает не право использовать власть в своих интересах (суть коррупции), а место в системе «власть-собственность», и делает это с видимой добровольностью, потому как еще больше боится оказаться среди тех, кому не хватит места в этой системе.

Исследовательские проекты

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ: ПО РЕЗУЛЬТАТАМ «GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR»

Исполнители: д.э.н., проф. А.Ю. Чепуренко, А. Алиева (студентка 4-го курса факультета экономики ГУ–ВШЭ)

С 2006 г. ГУ–ВШЭ вместе с Санкт-Петербургским государственным университетом является участником международного проекта «Global Entrepreneurship Monitor». Это стало возможно благодаря получению гранта Научного фонда ГУ–ВШЭ в рамках конкурса «Учитель – ученики» группой под руководством А.Ю. Чепуренко, в которую наряду с опытными исследователями вошли студенты факультетов экономики и социологии ГУ–ВШЭ.

Проект «Global Entrepreneurship Monitor», реализуемый с 1999 г., является на сегодняшний день крупнейшим в мире лонгитюдным компаративным исследованием ранней предпринимательской активности взрослого трудоспособного населения; в его последней волне приняли участие исследовательские команды из 42 стран мира. Полученные данные позволяют ответить на ряд важных вопросов – о роли предпринимательской активности населения в экономическом росте, причинах различного уровня включенности населения разных стран в предпринимательство. Результаты проекта уже привлекли внимание как исследователей во всем мире, так и влиятельных международных организаций – включая ООН, ОЭСР, Всемирный банк и др. Подробнее см.: <http://www.gemconsortium.org>.

В мае 2006 г. Левада-центр по заказу ГУ–ВШЭ, используя стандартную анкету проекта, провел опрос взрослого трудоспособного населения (репрезентативная выборка – 1860 респондентов, с добавлением «снежного кома» в двух мегаполисах – свыше 2100 респондентов), в результате чего были получены данные, которые позволяют оценить потенциал российского сектора малого бизнеса.

Выяснилось, что в 2006 г. почти 12% россиян (порядка 6,4 млн. человек) так или иначе были включены в предпринимательскую деятельность – либо уже вели бизнес (молодые предприниматели – лица, участвующие лично в бизнесе, возраст которого – не старше 3,5 лет), либо же собирались его открыть (латентные предприниматели). Последняя группа составила порядка 4,75% (около 3,6 млн. человек) – столько оказалось в России людей, которые предпринимали конкретные шаги по созданию собственного дела за год, предшествовавший проведению опроса. Это:

- выше, чем в большинстве «старых» членов ЕС и Японии, но в 2–2,5 раза ниже, чем в других странах БРИК;
- в 2 раза ниже, чем в группе стран с сопоставимым уровнем душевого дохода (близко к уровню ЮАР, Мексики).

Значит, экономический рост в России по-прежнему слабо коррелирует с активностью по созданию новых предприятий в частном секторе, т.е. обеспечивается факторами «непредпринимательского» характера. Более того, свыше 10% россиян за последний год оставили занятия предпринимательской деятельностью, т.е. *предпринимательский слой населения почти не растет*. При сохранении такой ситуации разрыв в уровне экономического развития с развитыми странами в обозримом будущем сохранится, а отрыв по темпам роста со стороны Китая, Индии и Бразилии будет нарастать.

Во многом это связано с неблагоприятным деловым климатом – только 31% взрослых россиян считают, что в ближайшие полгода условия для развития предпринимательской деятельности в их местности улучшатся.

Позитивным обстоятельством является то, что, по самооценкам начинающих предпринимателей, *сравнительно высок уровень инновационного предпринимательства среди категории начинающих предпринимателей* – порядка 25%. Но 95% стартующих и молодых малых предпринимателей не участвуют в экспорте товаров и услуг. Хотя объективной причиной этого является тот факт, что протяженность России делает ведение экспортных операций для значительной части малых и средних предприятий из глубинки делом просто неэффективным, данное обстоятельство говорит также о том, что *сохраняется закрытый характер самого массового сегмента частного предпринимательства от мирового рынка* и господствующей на нем жесткой конкуренции качества.

Наряду с активным личным участием в предпринимательской деятельности некоторая часть россиян участвует в ней косвенно, через неформальное финансирование из «тени» и самоорганизации так называемых бизнес-ангелов (свыше 3,12% россиян, или около 2,5 млн. человек, участвуют своими средствами в финансировании малых и средних предприятий), что облегчит и приход венчурного капитала в сектор малого и среднего бизнеса.

Типичный представитель группы раннего предпринимательства в России – это мужчина (2/3), проживающий в Московском (19,8%), Северо-западном (7,9%) или Центральном (7,9%) регионах. В возрастном отношении преобладает средняя когорта – наиболее распространенным среди молодых предпринимателей значением является возраст 37 лет, типичный возраст латентного предпринимателя – 34 года. При этом женщины – молодые предпринимательницы на 7 лет старше (типичный возраст 42 года), а женщины – латентные предпринимательницы на 13 лет старше мужчин, желающих открыть собственный бизнес. Столь высокую разницу в типичном возрасте мужчин и женщин можно объяснить более высоким показателем вынужденного предпринимательства среди женщин, т.е. женщины в основном решаются на создание собственного дела уже тогда, когда четко понимают, что лучших альтернатив для получения дохода и содержания своей семьи им не найти.

Доля женщин среди ранних предпринимателей составляет 38,5%, что вполне сопоставимо с уровнем женской ранней предпринимательской активности в странах ЕС. При этом среди женщин выше доля вынужденного предпринимательства (36,37%), чем среди мужчин (27,42%). Остальную же – преобладающую – часть как среди женщин, так и среди мужчин составляют все же лица, занимающиеся, либо предполагающие заняться бизнесом исходя из вполне рационального расчета сравнительных издержек и выгод (так называемое оппортунистическое предпринимательство). Это обстоятельство позволяет охарактеризовать структуру предпринимательского потенциала населения России как вполне соответствующую той картине, которая наблюдается в странах со средним уровнем развития предпринимательской активности и относительно благоприятными макроэкономическими и социальными параметрами общественного развития.

Говоря об уровне образования ранних предпринимателей и потенциальных предпринимателей, следует заметить, что преобладает высшее техническое и среднее специальное образование. При этом женщины – действующие предпринимательницы в среднем более образованы (свойственно наличие высшего образования), тогда как среди латентных предпринимателей ситуация обратная.

Личное знакомство с человеком, начавшим новый бизнес, характерно для основной массы людей, только начинающих работать на себя, и для тех, кто только планирует. Помимо знакомства с действующими предпринимателями (включенности в неформальные сети), следует отметить значимость фактора уверенности в собственных силах. Выяснилось, что российские латентные предприниматели оценивают достаточность своих знаний и квалификации для начала нового дела более оптимистично, чем лица, уже начавшие свое

дело, но в обеих группах женщины чувствуют себя менее уверенно, чем мужчины. Боязнь неуспеха и субъективную уверенность в недостаточности собственной квалификации для организации нового бизнеса как среди молодых предпринимателей, так и среди латентных предпринимателей отметили не более 29% опрошенных, причем женщины настроены более пессимистично.

Источники дохода – а соответственно, и стартового капитала ранних предпринимателей – это, в основном, заработная плата по основному и дополнительному месту работы, включая «теневые» доходы, т.е. доходы от трудовой деятельности без официальной регистрации.

В целом проведенное исследование показало, что Россия по доле стартующих предпринимателей относится к странам со средним уровнем предпринимательской активности, несмотря на существующие преграды для развития.

На лето 2007 г. запланирована вторая волна полевых работ, по итогам которой будет подготовлена монография.

Учебные программы

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКИХ СТРАН

для направления 521200 – социология

Факультет социологии ГУ–ВШЭ

Москва, 2007 г.

Косалс Леонид Янович

д.э.н., профессор кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ

Email: leon@kosals.ru

Курс рассчитан на студентов-социологов, прослушавших курсы «Современные социологические теории», «Экономическая социология» и «Сравнительный анализ хозяйственных систем». Цель курса – дать студентам информацию о разнообразии трансформационных процессов в настоящее время, о различиях и сходстве этих процессов в разных странах по сравнению с ситуацией в России. В фокусе курса будет изложение различий в трансформационных процессах между Россией и Китаем, с одной стороны, и между Россией и Восточной Европой – с другой. На этой основе предполагается помочь студентам выработать взгляд на экономические и социальные перемены в России как часть глобальных изменений.

В результате изучения курса студенты должны:

- углубить свои знания о процессах трансформации в России в целом;
- получить информацию о сравнительных достижениях и недостатках социально-экономических преобразований в России в сравнении с Китаем и Восточной Европой.

Формы контроля

Итоговая оценка складывается с учетом следующих критериев:

- 40% – письменная работы о ходе реформ в одной из посткоммунистических стран;
- 30% – участие в семинарах, посещение лекций и активность на занятиях;
- 30% – зачет.

I. ЛЕКЦИИ

Тема 1. Типология трансформационных процессов

Трансформация как системное социальное изменение. Перемены в экономике, политической системе, социальных институтах. Особенность подхода к изучению трансформаций в данном курсе – институциональный, а не страноведческий подход (акцент не на описании культуры, языка, уровня экономического и социального развития, а на социально-экономической системе, модели).

Основные типы трансформаций: типы траекторий ухода от коммунизма. Три траектории по скорости преобразований: быстрые преобразования («шоковая терапия» в Восточной Европе); постепенные преобразования («градуализм» – Китай); быстрые в одних сферах, медленные в других – Россия, Украина. Четыре основных траектории по направлению

перемен: демократическая (создание более свободного общества) – Восточная Европа (большая часть – Польша, Венгрия и др.); авторитарная (ограничения в одних сферах, относительная свобода в других) – создание «полусвободного» общества – Россия, Украина, Казахстан, Молдова; тоталитарная (создание менее свободного общества) – Туркмения, Узбекистан; распад общества и государства (гражданская война) – бывшая Югославия, Таджикистан.

Проблема исходных социально-экономических и политических условий трансформации. Роль исходных условий и социально-экономической политики. Главные исходные условия: длительность существования советской системы – потеряна или нет социальная память; степень «жесткости» системы (степень централизации и репрессивности); социальные качества правящего слоя и населения. Какая трансформация может считаться успешной, какая – нет и почему. Относительность успеха перехода к рынку и демократии в большинстве посткоммунистических стран.

Два полярных варианта успешной трансформации: «китайский» и «восточно-европейский». «Китайский» – основную ответственность за создание рыночной инфраструктуры берет на себя государство и руководит трансформацией, сохраняя в своих руках «командные высоты» в экономике. «Восточно-европейский» (шоковая терапия в Венгрии и Польше) – начальные условия для работы рынка создаются государством в кратчайшие сроки, а далее хозяйственная деятельность ведется на базе рыночной саморегуляции, и вмешательство государства регламентируется законами. Пример России как промежуточного пути, имеющего черты обоих вариантов, его социально-экономические и политические особенности на фоне других стран.

Основная литература

Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация: Очерки на рубеже эпох. М.: Наука, 1999.

Шаванс Б. Эволюционный путь от социализма // Вопросы экономики. 1999. № 6.

Пшеворский А. П. Демократия и рынок. Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке. М.: РОССПЭН, 1999.

Радаев В.В. Социология рынков: К формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.

Старк Д. Гетерархия: Неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

Косалс Л.Я. Российский путь к капитализму: Между Китаем и Восточной Европой // МЭиМО. 2000. № 10–11.

От кризиса к росту (опыт стран с переходной экономикой) / Под ред. М.А. Дерябина М.: Эдиториал УРСС, 1998.

de Melo M., Deniz C., Gelb A., Tenev S. Circumstance and choice: The role of initial conditions and policies in transition economies: Policy Paper 1866. Washington, DC: World Bank, 1997.

Havrylyshyn O. Divergent Paths in Post-Communist Transformation. Capitalism for All or Capitalism for the Few? Houndmills: Palgrave, 2006.

Дополнительная литература

Материалы международной конференции «Посткоммунистическая Россия в контексте мирового социально-экономического развития». Научные труды № 26Р. М.: ИЭПП, 2001.

Пяткин А.М., Рожков А.А. Рыночные реформы в странах с переходной экономикой: Аналитический обзор. М.: УРСС, 2006.

Гаврилишин О. Капитализм для всех и капитализм для избранных. Мнение экономиста // Коммерсант. 2006. 24 июля.

Hellman J. Winners take all: The politics of partial reform in post-communist transitions // World Politics. 1998. Vol. 50. No. 2.

Dryzek J.S., Holmes L. Post-Communist Democratization: Political Discourses across Thirteen Countries. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

Bonnell V.E., Thomas B.G. The New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe, and China. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 2002.

Тема 2. Какая модель капитализма возникла в России?

Относительная успешность трансформации в России – сохранение социальной стабильности при малоэффективной и недемократической системе. Институциональные черты российского капитализма: относительно высокий уровень экономической свободы при отсутствии ее жесткой и четкой правовой регламентации; постсоветский монополизм; номенклатурное предпринимательство – нет жесткого разделения между ролью бизнесмена и чиновника; большие масштабы теневой экономики; система конвертации ресурсов, частью которой является коррупция – множество дисфункциональных рынков; главный субъект – не индивидуальные предприниматели, а закрытые группы деловых людей, чиновников и иногда криминала. «Плюсы» и «минусы» российского капитализма (в сравнении с советской системой и развитыми странами). Противоречие между развитием рыночной системы и антидемократической динамикой политического режима – опасность дестабилизации в перспективе.

Имеющиеся в литературе представления о модели российского капитализма: бюрократический капитализм; «нормальный» капитализм с российскими особенностями; корпоративистская система; *crony capitalism* («капитализм для своих»); патрон-клиентская система; персоналистский режим; «захваченное» государство; клановый капитализм. Сравнительные достоинства и недостатки этих представлений.

Основная литература

Афанасьев М.Н. Клиентелизм и российская государственность. М.: Моск. обществ. науч. фонд, 2000.

Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: Очерки экономической истории. М.: Дело, 2005.

Ясин Е.Г. Российская экономика: Истоки и панорама рыночных реформ. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.

Краснов М. Фатален ли персоналистский режим в России? (Конституционно-правовой взгляд) // Фонд «Либеральная миссия». 2005. 30 декабря.
<http://www.liberal.ru/article.asp?Num=362>

Косалец Л. Клановый капитализм в России // Неприкосновенный запас. 2006. № 50.
<http://www.nz-online.ru/index.phtml?aid=80019312>

Паннэ Я.Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992–2000. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.

Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4.

Илларионов А. Барьеры несвободы // Коммерсантъ. 2006. 27 марта.

Тотальная логика гибридной системы. Интервью с Лилией Шевцовой. Часть 1 // Полит.ру. 2007. 15 января. <http://www.polit.ru/analytics/2007/01/15/shevzova.html>

Волков В.В. Силовое предпринимательство: Экономико-социологический анализ. М.: ГУ–ВШЭ, 2005.

Яковлев А.А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1. С. 16–44; 2003. Т. 4. № 5. С. 14–33.

Blasi J.R., Kroumova M., Kruse D. Kremlin capitalism. Privatizing the Russian Economy. Ithaca: Cornell University Press, 1997.

Gustafson T. Capitalism Russian-Style. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press, 1999.

Haber S. (ed.). Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence. Hoover: Institution Press, 2002.

Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D., Schankerman M. Measuring governance and state capture: The role of bureaucrats and firms in shaping the business environment. Results of a firm-level study across 20 transition economies // European Bank for Reconstruction and Development. 2002. Working Paper No. 501.

Wedel J.R. Clans, cliques and captured states: Rethinking «transition» in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union // Journal of International Development. 2003. Vol. 15. No. 4.

Дополнительная литература

Сабуров Е.Ф. Реформы в России: Первый этап. М.: Вершина-Клуб, 1997.

Ясин Е.Г. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики. 2004. 12 апреля. <http://www.liberal.ru/98/doklad.pdf>

Богомолов О.Т. Реформы в зеркале международных сравнений. М.: Экономика, 1998.

Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Социология перехода к рынку. М.: Эдиториал УРСС, 1998.

Мау В. Российские экономические реформы в представлении их западных критиков // Вопросы экономики. 1999. № 11–12.

Интрилигатор М.Д. Чему Россия может научиться у Китая при переходе к рыночной экономике // Экономическая наука современной России. 1998. № 3. <http://ecsocman.edu.ru/ecr/>

Либман А. Между «клановым капитализмом и «управляемой демократией». Взаимосвязь экономической и политической систем в современной России. <http://www.postindustrial.net/doc/free/6%20Libman.doc>

Shleifer A., Treisman D. Without a Map. Political Tactics and Economic Reform in Russia. Cambridge, MA: The MIT Press, 2000.

Kang D. Crony Capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

Khan M.H. Patron-Client Networks and the Economic Effects of Corruption // The European Journal of Development Research. 1998. Vol. 10. No. 1. P. 15–39.

Johnson J. Should Russia Adopt the Chinese Model of Economic Reform? // Communist and Post-Communist Studies. 1994. Vol. 27. No. 1.

Тема 3. Восточно-европейский капитализм и его особенности

Исходные социально-экономические условия успешности «шоковой терапии»: высокая готовность населения к рыночной системе; высокий уровень компетентности и понимания работы рыночного механизма и демократии у правящей элиты; относительная однородность и интегрированность общества; относительно небольшой размер «нерыночного» сектора (фундаментальная наука, армия, ВПК), на услуги которого мал или вообще отсутствует частный спрос.

Оценки уровня и качества экономических преобразований в Восточной Европе в сравнении с Россией (ЕБРР, Всемирный банк). Рост теневой экономики и коррупции в большинстве стран Восточной Европы. Оценки политических и социальных преобразований в странах Восточной Европы – сложившегося политического режима, особенностей выборного процесса, гражданского общества, свободы прессы, уровня жизни, бедности и неравенства, доверия и удовлетворенности жизнью (Freedom House, World Values Survey, Всемирный банк). Обобщенные результаты трансформации в восточно-европейских странах в сравнении с Россией через индекс человеческого развития (ПРООН).

«Европеизация» и ее роль в формировании восточно-европейского капитализма. Особая роль «старых» европейских стран, иностранные инвестиции и контроль над различными секторами экономики стран Восточной Европы. Перспективы и новые проблемы восточно-европейских государств.

Основная литература

Страны Центральной и Восточной Европы в 2002 г.: Итоги социально-экономического и политического развития // Отв. ред. Н.В. Куликова. М.: ИМЭПИ РАН, 2003.

Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24

Глинкина С.П. Формирование частного сектора в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы. М.: ИМЭПИ РАН, Эпикон, 2000.

Murrell P. What is shock therapy? What did it do in Poland and Russia? // Post-Soviet Affairs. 1993. Vol. 9. No. 2.

Stark D. Privatization in Hungary: From plan to market or from plan to clan? // East European Politics and Societies. 1990. Vol. 4. No. 3.

Iankova E.A. Eastern European Capitalism in the Making. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press, 2002.

Schneider F.G., Klinglmair R. Shadow economies around the world: what do we know? // IZA Discussion Paper. 2004. No. 1043; CESifo Working Paper Series. No. 1167. <http://ssrn.com/abstract=518526>

Sanfey P., Teksoz U. Does transition make you happy? // EBRD. 2005. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/WP0091.htm>

Raiser M., Haerpfer C., Nowotny T., Wallace C. Social capital in transition: A first look at the evidence // EBRD. 2001. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/wp0061.htm>

Human development index trends / United Nations Development Programme.

http://hdr.undp.org/hdr2006/pdfs/report/HDR_2006_Tables.pdf

Transition Indicators: <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>

Freedom House (transition countries): <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=42&year=2006>

Дополнительная литература

Коровицына Н.В. Сравнительный опыт общественных преобразований в постсоциалистических странах // Социологические исследования. 2002. № 5. С. 9–18.

<http://ecsocman.edu.ru/socis>

Кудров В.М. Центральная и Восточная Европа: Десять лет перемен // Общественные науки и современность. 2001. № 1. С. 41–54. <http://ecsocman.edu.ru/ons>

Нестеренко А. Современные проблемы рыночной трансформации в Восточной Европе // Вопросы экономики. 1995. № 8. С. 143–152.

Осьмова М.Н., Луконин Д.Е. Проблемы включения стран Центральной и Восточной Европы в Европейский Союз // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2002. № 6. С. 69–82.

Загородников С. Регулирование прямых иностранных инвестиций в странах Центральной и Восточной Европы // Банковское дело. 2004. № 4. С. 38–43.

Тема 4. Рыночный социализм в Китае

Исходные социально-экономические условия успешности «китайского варианта»: сильное централизованное государство; честные чиновники, относительно хорошо проработанный план перехода к рыночной экономике; согласие между интеллигенцией (специалистами) и бюрократией, лояльность интеллигенции и ее участие в разработке плана преобразований; высокий уровень дисциплины населения и его лояльности к центральной власти; определенный уровень знания населением реалий рыночной экономики.

Специфика целей преобразований в Китае – постепенное создание рыночной экономики при сохранении социалистической политической системы и контроля КПК за «командными высотами» в обществе и в экономике. Ограниченные масштабы приватизации, ориентация на создание новых частных предприятий. Этапы преобразований: от либерализации сельского хозяйства к созданию специальных экономических зон с широким привлечением иностранного капитала, свободному ценообразованию на большинство товаров, фондового рынка. Три этапа преобразования системы промышленных предприятий: расширение самостоятельности (1979–1984); экспериментальное разделение собственности и оперативного управления (1985–1995); создание современной системы управления предприятиями (после 1994 г.), основанной на корпоративизации и сочетании государственной и негосударственной собственности. Высокие темпы экономического развития Китая и рост уровня жизни.

Основные проблемы: слишком высокие темпы роста («перегрев»), рост социального неравенства, неравномерность развития разных регионов, загнанные вглубь политические конфликты, напряженность межэтнических отношений в ряде регионов, дефицит энергоносителей, напряженная демографическая ситуация.

Основная литература

Владимир П. Почему шоковая терапия может быть менее эффективна, чем постепенный переход // Beyond Transition. Экономический вестник о вопросах переходной экономики. 2006. № 9. <http://www.cefir.ru>

Прасад Э.С., Раджан Р.Г. Новый подход к реформам в Китае // Beyond Transition. Экономический вестник о вопросах переходной экономики. 2006. № 9. <http://www.cefir.ru>

Джанков С., Кян Й., Роланд Ж., Журавская Е. Предприниматели в Китае и России // Beyond Transition. Экономический вестник о вопросах переходной экономики. 2006. № 9. <http://www.cefir.ru>.

Китай: Угрозы, риски, вызовы развитию / Под ред. В.Михеев. М.: Моск. Центр Карнеги, 2005. Гл. 5, 6, 7.

Гэлбрейт Дж.К., Крытинская Л., Ванг К. Растущее неравенство в России и Китае // Мир перемен. 2004. № 2.

Дополнительная литература

Gallagher M.E. Reform and openness: Why China's economic reforms have delayed democracy // World Politics. 2002. Vol. 54. No. 3.

Lo V.I., Xiaowen T. Property rights, productivity gains and economic growth: The Chinese experience // Post-Communist Economies. 2002. Vol. 14. No. 2.

Huchet J-F., Richet X. Between bureaucracy and market: Chinese industrial groups in search of new forms of corporate governance // Post-Communist Economies. 2002. Vol. 14. No. 2.

Zweig D. Internationalizing China: Domestic Interests and Global Linkages. Ithaca, L.: Cornell University Press, 2002.

Marsh C. Learning from your comrade's mistakes: The impact of the Soviet past on China's future // Communist and Post-Communist Studies. 2003. Vol. 36. P. 259–72.

Buruma I. What Beijing can learn from Moscow // New York Times Magazine. 2001. September 2.

Guo S. The Political Economy of Asian Transition from Communism. Ashgate: San Francisco State University, 2006.

2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Практические занятия включают подготовку студентами письменных работ о ходе социально-экономической трансформации в одной из 29 стран, выступление с докладом и его коллективное обсуждение.

Список стран

- | | | | |
|----------------------------|---------------|----------------------------|----------------|
| 1. Азербайджан | 9. Грузия | 17. Монголия | 25. Украина |
| 2. Албания | 10. Казахстан | 18. Польша | 26. Узбекистан |
| 3. Армения | 11. Киргизия | 19. Румыния | 27. Хорватия |
| 4. Беларусь | 12. Китай | 20. Сербия и
Черногория | 28. Чехия |
| 5. Болгария | 13. Латвия | 21. Словакия | 29. Эстония |
| 6. Босния и
Герцеговина | 14. Литва | 22. Словения | |
| 7. Венгрия | 15. Македония | 23. Таджикистан | |
| 8. Вьетнам | 16. Молдавия | 24. Туркменистан | |

Каждый студент выбирает из этого списка одну страну и готовит доклад (10–15 страниц) о социально-экономической трансформации в ней. Примерная структура доклада:

- краткие сведения о стране (размер, численность населения, исторические и культурные особенности и т.п.);
- преобразования в экономике (введение частной собственности и приватизация, макроэкономическая политика, свобода торговли и ценообразование, степень вмешательства государства в экономику, наличие и развитость теневой экономики и т.п.);
- преобразования политической системы – введение демократических институтов (выборы, парламент, президент);
- наличие и развитость гражданского общества;
- социальные последствия реформ – уровень жизни (бедность и расслоение), изменения в общественном сознании (доверие к государству и различным институтам, удовлетворенность своим положением, ориентация на демократические ценности).

Литература

Справочная информация о странах: <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html>

Восточная Европа в целом

Гавлик П. Страны с переходной экономикой: Состояние и перспективы роста // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 2. С. 46–52.

Галкина С. Приватизация в странах Восточной Европы: Новые проблемы // Проблемы теории и практики управления. 1995. № 1. С. 16–21.

Коровицына Н. Восточноевропейская семья и общественные трансформации второй половины XX века // Россия и современный мир. 2003. № 4. С. 109–123.

Веденяпин Я.С. Экономические реформы в странах Восточной Европы и России // Россия и современный мир. 1998. № 1.

Мюррел П. Эволюционные реформы в экономике восточноевропейских стран // МЭиМО. 1991. № 6.

Пяцоло Д. Восточная Европа между трансформацией и вступлением в ЕС: Анализ реформаторских требований // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 2. С. 8–14.

Азербайджан

Азербайджан. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 21–27. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813r.pdf>

Азербайджанская Республика на пути социально-экономических преобразований // Общество и экономика. 2000. № 5–6. С. 7–98.

Алескеров А. Экономические реформы и социально-экономические сдвиги в Азербайджане // Общество и экономика. 1999. № 10–11. С. 186–198.

Алирзаев А. Нефтяная стратегия Азербайджана (социально-экономический аспект) / А. Алирзаев, Э. Гаджизаде // Общество и экономика. 2003. № 9. С. 200–207.

Вердиев А. Аграрные реформы в Азербайджанской Республике // Общество и экономика. 1999. № 10–11. С. 254–263.

Надилов А. Рынок и проблемы эффективного развития внешнеэкономических связей Азербайджанской Республики с мировым сообществом / А. Надилов, А. Алескеров // Общество и экономика. 2001. № 5. С. 142–153.

Албания

Албания // Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. М., 2002. Т. 3: Трансформации 90-х годов. Ч. 2. С. 9–44.

Калядина Е. Албания. Куда ты идешь? // Эхо планеты. 2000. № 22. С. 20–22.

Улуян А.А. Албания после коммунизма (1985–1997 годы) // Общественные науки и современность. 1997. № 4. С. 55–63. <http://ecsocman.edu.ru/ons>

Austin R. Albania's Economic and Political Transition // Carleton University, Europe-Russia Conference Series. Ottawa, 2003.

Albania: Decentralization in Transition // World Bank. 2004. Report No. 27885-ALB.

Strategy for Albania // Document of the European Bank for Reconstruction and Development. 2004.

Армения

Армения. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 28–34. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813r.pdf>

Мецаряков В. Армения. Стратегия выживания // Азия и Африка сегодня. 1998. № 4. С. 7–16.

Погосян С. Армения: Императив стимулирования роста // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 6. С. 22–27.

Республика Армения: Проблемы социально-экономического развития // Общество и экономика. 1999. № 6. С. 5–165.

Белоруссия

Беларусь. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 35–41. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813r.pdf>

Астахова С. Беларусь: Нестабильное и неравномерное развитие // *Мировая экономика и междунар. отношения.* 1998. № 9. С. 132–136.

Буццик В. Рыночные преобразования в Беларуси: Мифы и реальность // *Общество и экономика.* 1999. № 10–11. С.152–162.

Достанко П. Деятельность белорусских предприятий на международном рынке // *Пробл. теории и практики управления.* 2002. № 4. С.112–118.

Кохно П. Перспективы социально-экономического развития Белоруссии / П. Кохно, А. Моисеенко // *Экономист.* 2000. № 6. С. 44–51.

Лученок А. Монополизм в экономике Беларуси и проблемы ценообразования // *Общество и экономика.* 1999. № 12. С. 7–42.

Лыч Г. Беларусь на пути к рыночной экономике // *Вопросы экономики.* 1995. № 10. С. 88–94.

Мясникович М. Основные ориентиры развития экономики и управления в Белоруссии в начале XXI в. // *Пробл. теории и практики упр.* 2000. № 1. С. 9–14.

Никитенко П. Прогнозирование социально-экономического и научно-технического развития Беларуси // *Общество и экономика.* 2001. № 11–12. С. 239–250.

Республика Беларусь: Проблемы социально-экономического развития // *Общество и экономика.* 1998. № 12. С. 3–131.

Болгария

Ангелов И. Расширение Европейского Союза на Восток: Проблемы интеграции Болгарии // *Проблемы теории и практики управления.* 2003. № 1. С. 52–58.

Болгария // *Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. М., 2002. Т. 3: Трансформации 90-х годов. Ч. 2. С. 45–70.*

Зенкин Д. Болгария: Шансы присоединения к ЕС // *МЭиМО.* 1999. № 3. С. 97–99.

Койчев Н. Трансформации в Болгарии: Результаты, ошибки, перспективы // *Проблемы теории и практики управления.* 2001. № 4. С. 28–34.

Миров Г. Экономика Болгарии: Шансы преодоления рецессии // *Проблемы теории и практики управления.* 1999. № 4. С. 12–16.

Царевский В. Механизм и экономические последствия либерализации торговли в Болгарии // *Проблемы теории и практики управления.* 2004. № 5. С. 57–64.

Босния и Герцеговина

Krstić G., Sanfey P. Mobility, poverty and well-being among the informally employed in Bosnia and Herzegovina // *EBRD Working Papers.* 2007. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/wp0101.pdf>

Transitions to Democracy – Bosnia and Herzegovina // *Centre for the Study of Democracy. Queen’s University. March 2006.* http://www.queensu.ca/csd/publications/bosnia_paper.pdf

Slack G.L. Bosnia and Herzegovina A Post-Conflict Economy in Transition // *Macroeconomic Policy Seminar. Vienna. October 2005.* <http://www.imf.org/external/country/BIH/rr/1005d.pdf>

Венгрия

Венгрия // Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. М., 2002. Т. 3: Трансформации 90-х годов. Ч. 2. С. 107–133.

Корнаи Я. Макростабилизация в Венгрии: политэкономический взгляд // МЭиМО. 1999. № 2. С. 33–43; № 3. С. 74–83.

Монин Ю., Усиевич М. Венгрия: самый продолжительный в Восточной Европе опыт реформирования // МЭиМО. 1994. № 10. С. 97–103.

Шпедер Ж., Элекеш Ж., Гарча И., Роберт П. Очерк трансформации в Венгрии // Социологические исследования. 2002. № 5. С. 37–59. <http://ecsocman.edu.ru/socis>

Чаба Л. Венгрия на рубеже веков: Итоги трансформации и перспективы вступления в ЕС // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 34–47.

Шоош Л. Обзор экономического развития Венгрии // Проблемы теории и практики управления. 1995. № 5. С. 31–35.

Вьетнам

Данг Тхи Хиеу Ла. Рынок с социалистической ориентацией // Азия и Африка сегодня. 2002. № 12. С. 38–42.

Дубровин Д. «Несоциалистический» Вьетнам: Либеральные реформы в экономике приносят впечатляющие результаты // Азия и Африка сегодня. 2001. № 5. С. 31–32.

Данг Тхи Хиеу Ла. Вьетнам на пути к рынку // Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 154–158.

Данг Тхи Хиеу Ла. Вьетнам на рынке АТЭС: Преимущества, трудности и задачи // ЭКО. 2001. № 1. С. 167–178.

Нго Там То. Вьетнам: Десять лет по пути экономического обновления // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 1. С. 21–24.

Нгуен Ван Минь. Вьетнамская экономическая реформа: Достижения и проблемы // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 5. С. 27–32.

Нгуен Зуй Куи. Экономика Вьетнама после валютно-финансового кризиса в Юго-Восточной Азии (1997 г.) // Общество и экономика. 2000. № 11–12. С. 296–313.

Нгуен Нгок Тхать. Вьетнамская экономика // ЭКО. 2003. № 12. С. 168–177.

Тригубенко М. Социально-экономическая модель Вьетнама // Общество и экономика. 2002. № 5. С. 156–174.

Грузия

Грузия. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на рус. яз.). С. 42–47. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813r.pdf>

Гушер А. В Тбилиси солнце восходит на Западе // Азия и Африка сегодня. 2002. № 6. С. 43–48.

Кокцаури Л. Основные тенденции развития грузинской экономики // Общество и экономика. 2002. № 8–9. С. 112–124.

Маглакелидзе Т. Валютные проблемы Грузии // МЭиМО. 2002. № 9. С. 89–92.

Республика Грузия: Опыт и приоритетные задачи социально-экономических преобразований // Общество и экономика. 1998. № 2. С. 3–144.

Чикава Л. О социальной ориентированности национальной экономики Грузии // Общество и экономика. 1999. № 10–11. С. 139–151.

Эбаноидзе А. Трудное усилие возрождения: Из опыта Грузии в минувшее десятилетие (1989–1999 гг.). М.: Ключ, 1999.

Журнал «Центральная Азия и Кавказ». 1998. № 14. <http://www.ca-c.org/journal>

Human Development Under Transition – Georgia // United Nations Development Program. <http://www.undp.org/rbec/nhdr/1996/summary/georgia.htm>

At a Glance – Georgia // UNICEF. <http://www.unicef.org/infobycountry/georgia.html>

Nodia G. Demokratizatsiya // Journal of Post-Soviet Democratization. 1998. Vol. 6. No. 1. Dynamics of State-Building in Georgia. <http://www.demokratizatsiya.org/Dem%20Archives/DEM%2006-01%20nedia.pdf>

Gorgiladze R. Demokratizatsiya // Journal of Post-Soviet Democratization. 1998. Vol. 6. No. 1. Georgian Politics and the Conflicts in Abkhazia and South Ossetia. <http://www.demokratizatsiya.org/Dem%20Archives/DEM%2006-01%20gorgiladze.pdf>

Kvarchelia L. Demokratizatsiya // Journal of Post-Soviet Democratization. 1998. Vol. 6. No. 1. Georgia-Abkhazia Conflict: View from Abkhazia. <http://www.demokratizatsiya.org/Dem%20Archives/DEM%2006-01%20kvarchelia.pdf>

Казахстан

Казахстан. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 48–54. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813r.pdf>

Берентаев К. Б. Основные этапы и результаты реформирования экономики республики Казахстан // Центральная Азия и Кавказ. 1998. № 14; http://www.ca-c.org/journal/14-1998/st_11_berentaev.shtml

Бондарь Т. Что происходит в банковской системе Казахстана // Финансист. 2001. № 10. С. 44–48.

Кажегельдин А.М. Социально-экономические проблемы развития Республики Казахстан в условиях реформ. М.: Финансы и статистика, 1995.

Кошанов А., Хусаинов Б. Реформа и макроэкономические преобразования в Казахстане // Общество и экономика. 1998. № 89. С. 56–80.

Шоманов А. Лоббизм и экономические реформы в Казахстане в постсоветский период // Central Asia in Transition. Slavic Research Centre Occasional Papers. 1998. No. 61. <http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/publicn/CentralAsia/cent-cont61.html>
<http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/publicn/CentralAsia/ackap/ackap-1.html>

Киргизия

Киргизия. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 55–60. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813r.pdf>

Койчуев Т. Кыргызская республика на пороге XXI века // Общество и экономика. 1999. № 7–8. С. 5–24.

Примов Э. Формирование и развитие предпринимательской деятельности в Кыргызской республике // Общество и экономика. 2003. № 9. С. 127–134.

- Кудабаев З.И., Ибрагимова Ш.М. Экономический рост и сокращение бедности в Кыргызстане // Вопросы статистики. 2003. № 4. С. 27–35.
- Муралиев А., Купцев П. Регион в условиях реформы // Общество и экономика. 1999. № 7–8. С. 96–103.
- Рысалиев И. О реализации социально ориентированной политики // Общество и экономика. 1999. № 7–8. С. 83–95.

Китай

- Чжоу Синьчэн. Экономическая реформа в Китае: Достижения и задачи // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 2.
- Хуан Дингуй. Китай: Подходы и особенности экономических преобразований // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 6.
- У Сяоцю. Экономический рост Китая и главные принципы управленческой политики // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 1.
- Титаренко М. Постепенное создание многоукладной экономики – фактор успеха реформ в Китае // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 6.
- Bhaumik S., Estrin S. How transition paths differ: Enterprise performance in Russia and China // William Davidson Institute Working Paper. 2005. No. 744.
- Ahrens J., Mengerlinghaus P. Institutional change and economic transition: Market-enhancing governance, Chinese-style // European Journal of Comparative Economics. 2006. Vol. 3. No. 1. P. 75–102.
- Gallagher M.E. Time is Money, Efficiency is Life: The Transformation of Labor Relations in China // Studies in Comparative International Development. 2004. Vol. 39. No. 2.
- Boisot M., Child J. From fiefs to clans and network capitalism: Explaining China's emerging economic order // Administrative Science Quarterly. 1996. Vol. 41.

Латвия

- Вилкас А., Карниге Р. Экономика Латвии // ЭКО. 1998. № 11. С. 138–150.
- Кравченко Е. Скромное обаяние интерфейсной зоны // Деловые люди. 2001. № 128. С. 135–137.
- Латвия // Деловые люди. 2000. № 111. С. 1–55.
- Печерица Н. Латвийский бизнес в разрезе // Коммерсант Baltic. 2004. № 29 (244). 19–25 июня. http://www.kba.lv/news.php?p_id=231&f_id=2901&n_id=6828

Литва

- Симонян Р.Х. Литва думает о себе и о соседях. Итоги мониторинга // Бизнес и Балтия. 1998. № 23.
- Бразаускас А. Роль политической элиты Литвы в прогрессе страны // Зеркало недели. № 44 (469). 2003. 15–21 ноября. <http://www.zerkalo-nedeli.com/nn/show/469/43811/>
- «Ближняя» Балтия между Россией и Западом: выбор курса // МЭиМО. 1995. № 10. С. 150–154.
- Внешнеторговое сотрудничество России с государствами Прибалтики: Состояние и проблемы // Внешнеэкономический бюллетень. 1997. № 7. С. 14–20.

Вушкерник А. Балтийская политика Запада и России // МЭиМО. 1995. № 5. С. 118–122.

Метропольский А. Страны Балтии преодолевают кризис // МЭиМО. 1998. № 9. С. 140–145.

Гирпиус С. Экономика государств Балтии в 1993 году // Вопросы экономики. 1994. № 8.

Симонян Р. Страны Балтии: общее и особенное // Вопросы экономики. 2002. № 9.

Симонян Р., Кочегарова Т. Новые варяги (российская диаспора в странах Балтии) // Вопросы экономики. 2003. № 2.

Илларионов А. Финансовая стабилизация в республиках бывшего СССР // Вопросы экономики. 1996. № 2. С. 64–83.

Тамм Г., Скрипов С., Скальская В. Глазами статистики // Коммерсант Baltic. 2000. № 31 (44). 1–7 августа. http://www.kba.lv/news.php?p_id=18&f_id=219&n_id=820

Молдавия

Молдова. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 61–67. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813r.pdf>

Сорочан О. Экономическое реформирование в Молдове: специфика и уроки 1990-х годов // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 144–151.

Тимуш А. Социальные аспекты экономических реформ в Молдове // Общество и экономика. 1998. № 8–9. С. 24–30.

Хрищев Е. Пути развития экономики Молдовы в условиях глобализации // МЭиМО. 2001. № 10. С. 108–113.

Чумак С. О современном этапе социально-экономического развития Республики Молдова // Общество и экономика. 2001. № 11–12. С. 261–266.

Монголия

Монголия. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 68–73. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813.pdf>

Багабанди Н. Социально-экономическое обновление Монголии // Экономист. 2000. № 4. С. 8–9.

Батбаяр Ц. Монголия: Первые шаги по пути реформ // Международная жизнь. 1992. № 10. С. 96–102.

Гольман М. Весна обновления: О Монголии // Азия и Африка сегодня. 1999. № 11. С. 18–23.

Гыпылов Г. Синее небо, белые юрты: Репортаж о Монголии // Труд. 2000. 14 января. С. 4.

Моломжамц Дэмчигжавын. Проблемы развития аграрного сектора экономики Монголии // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 1. С. 22–26.

Нямзагд С. Экономическая реформа в Монголии // Экономист. 2003. № 2. С. 88–90.

Соколинский В., Сонинтамир Н. Трансформация восточного общества: опыт Монголии // МЭиМО. 2001. № 3. С. 104–110.

Улаан Ч. Монголия: 10 лет развития рыночной экономики и дальнейшие цели // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 4. С. 35–39.

Польша

Вятр Е. Польша: Пять лет после перелома // Свободная мысль. 1994. № 12–18. С. 92–96.

Залуцкий А. Польша: 10 лет трансформации // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 2. С. 16–21.

Куклински А. Экономические преобразования в Польше: Опыт и перспективы (1990–2010 г.) // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 1. С. 27–31.

Румыния

Олтеану О.М. Румыния на пути перехода к рыночной экономике: Обзор законодательства о приватизации // Государство и право. 1993. № 11. С. 104–110.

Румыния // Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. М. 2002. Т. 3: Трансформации 90-х годов. Ч. 2. С. 201–244.

Гуржуй В. Трудная дорога в будущее // Независимая газета. 2001. № 10. 21 июня. С. 13.

Саморукова А., Фейт Н. Социально-экономическая трансформация Румынии // Общественные науки и современность. 1995. № 5. С. 25–35. <http://ecsocman.edu.ru/ons>

Roman V. Transition in Romania // Danubius. 1998. № 1–2. <http://members.tripod.com/~danubedita/library/d98roman.htm>

Dochia A. New Private Firm Contributions to Structural Change in the Romanian Economy // RCEP/WP. 2000. No. 12. <http://www.cerpe.ro/pub/study12en.htm>

Rosu I. Post-Socialist Transition: A Comparison Between Romania and Poland. <http://gsbwww.uchicago.edu/fac/ioanid.rosu/research/notes/kornai.pdf>

Сербия и Черногория

Goldberg I., Radulovic B., Schaffer M. Productivity, Ownership and the Investment Climate: International Lessons for Priorities in Serbia // World Bank Policy Research Working Paper. 2005. Vol. 3681. <http://www.sml.hw.ac.uk/cert/wpa/2005/dp0503.pdf>

Serbia and Montenegro. Republic of Serbia. An Agenda for Economic Growth and Employment // World Bank Report. 2004. No. 29258-YU. <http://siteresources.worldbank.org/INTSERBIA/Resources/SerbiaEconomicMemorandum.pdf>

Словакия

Налдач Р. Словакия: год первый // Международная жизнь. 1994. № 1. С. 73–78.

Словакия // Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. М., 2002. Т. 3: Трансформации 90-х годов. Ч. 2. С. 245–281.

Словения

Князев Ю.К. Словения: Через реформы к государству благосостояния // Новая и новейшая история. 2002. № 6. С. 37–56.

Князев Ю.К. Экономический феномен Словении // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 48–51.

Словения // Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. М., 2002. Т. 3: Трансформации 90-х годов. Ч. 2. С. 282–303.

Таджикистан

Таджикистан. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 81–87. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813r.pdf>

Гушер А. Таджикистан. Война и мир // Азия и Африка сегодня. 1998. № 3. С. 6–13.

Зоидов К.Х. Экономическое развитие Республики Таджикистан: Выбор модели // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1. С.112–121.

Каюмов Н., Назаров Т., Рахимов Р. О темпах экономического роста в условиях переходной экономики Таджикистана // Общество и экономика. 2003. № 6. С. 151–165.

Ниязи А. Таджикистан. Ислам и общество // Азия и Африка сегодня. 1996. № 7. С. 26–31.

Рахимов Р. Экономические реформы и макроэкономическая стабилизация в Республике Таджикистан // Общество и экономика. 1999. № 10–11. С. 176–185.

Рахимов Р. и др. Социальная политика Таджикистана в условиях переходной экономики // Общество и экономика. 2001. № 6. С. 90–119.

Туркменистан

Туркменистан. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 88–94. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813r.pdf>

Морозова М. Туркменистан. От стабильности – к процветанию. Если позволят обстоятельства // Азия и Африка сегодня. 1997. № 12. С. 7–11.

Туркменистан-96 // Азия и Африка сегодня. 1996. № 10. С. 2–52.

Файзуллаев Д. Туркменистан. Нефть и газ как основа инвестиционной политики // Азия и Африка сегодня. 2003. № 8. С. 39–42.

Березовский В. Туркменистан: 10 лет без СССР // Парламентская газета. 2001. 27 октября. С. 7.

Узбекистан

Узбекистан. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 95–101; <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6813r.pdf>

Бедринцев А. Узбекистан в мирохозяйственных связях: интеграционное взаимодействие // МЭиМО. 1999. № 2. С. 99.

Исаходжаев А. Роль малого бизнеса в экономике Узбекистана // Экономист. 2003. № 4. С. 88–91.

Исаходжаев А. Некоторые узловые проблемы развития экономики Узбекистана и экономическая безопасность Республики // Общество и экономика. 2002. № 5. С. 148–155.

Расулев А, Алимов Р. Структурные преобразования и повышение конкурентоспособности экономики Узбекистана // Общество и экономика. 2003. № 6. С. 193–212.

Расулев А. Узбекская модель рыночных реформ и макроэкономическая стратегия // Общество и экономика. 2000. № 3–4. С. 89–115.

Республика Узбекистан: Социально-экономическое развитие // Общество и экономика. 1998. № 3. С. 5–177.

Ризаев Б.С., Хусанов Б.А. Эффективная стратегия реформирования // ЭКО. 2001. № 3. С. 159–171.

Сейтмуратов Р. Использование инвестиционного потенциала Республики Узбекистан // Общество и экономика. 2001. № 2. С. 127–131.

Украина

Украина. Доклад «О процессе перехода за 2006 год» Европейского банка реконструкции и развития (извлечения на русс. яз.). С. 102–108. <http://www.ebrd.com/pubs/econo/6086r.pdf>

Лукинов И. Влияние интеграционных и дезинтеграционных процессов на экономику Украины // Общество и экономика. 2003. № 1. С. 144–162.

Лукинов И., Мельник В. Перспективы экономического роста в Украине и проблемы инноваций // Общество и экономика. 2001. № 9. С. 28–58.

Лукинов И. Стратегические приоритеты и механизмы управляемости современной трансформацией экономики Украины // Общество и экономика. 2001. № 11–12. С. 217–231.

Пахомов Ю. Стратегия качественного роста отлична от программ выживания // Общество и экономика. 2003. № 6. С. 38–64.

Проблемы Украины глазами украинских ученых // МЭиМО. 1995. № 3. С. 53–83.

Федоровская И. Украина: Выход из кризиса задерживается // МЭиМО. 1998. № 9. С. 128–132.

Чередниченко В. Проблемы формирования системы государственного управления экономикой Украины // Экономист. 2000. № 6. С. 52–57.

Всемирный банк в Украине: исправляя ошибки прошлого. Интервью с Лукой Барбоне, директором Всемирного банка по Украине и Беларуси // Трансформация. Ноябрь 2000 – Январь 2001. № 6. <http://www.icps.kiev.ua/publications.htm>

Хорватия

Хорватия // Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. М. 2002. Т. 3: Трансформации 90-х годов. Ч. 2. С. 340–375.

Šonje V., Vujčić B. Croatia in the Second Stage of Transition, 1994–1999 // Croatian National Bank Working Paper. 1999. <http://www.hnb.hr/publikac/istrazivanja/w-001.pdf>

A Policy Agenda for Reform and Growth // World Bank. 2000. Vol. 1. P. 1–32. http://siteresources.worldbank.org/INTCROATIA/Resources/reform_volume_1.pdf

Kopal M., Afric K. Restructuring Economy in Transition – the Case of Croatia. <http://www.ersa.org/ersaconfs/ersa98/papers/227.pdf>

Results of research on socioeconomic standards in Croatian households http://www.hgk.hr/komora/eng/economic_studies/socioeconomic_study.htm

Ott K. Economic Policy and Unofficial Economy in Transition: the Case of Croatia. <http://www.sigov.si/zmar/conference/97-99/ott.pdf>

Brcic E. A Heavy industries struggle in Croatia, a country in transition. <http://www.balkanpeace.org/hed/archive/jan03/hed5433.shtml>

Чешская республика

Даньшина А. Чехия и Словакия: Шоковая терапия или постепенность? // МЭиМО. 1994. № 10. С. 92–94.

Даньшина В. Экономическая реформа в Чешской Республике // Экономист. 1995. № 2. С. 85–92.

- Трансформация и модернизация чешского общества // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 32–48. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Чеклина Т. Чехия: Накопление неблагоприятных тенденций // МЭиМО. 1998. № 9. С. 123–128.
- Чехия // Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. М., 2002. Т. 3: Трансформации 90-х годов. Ч. 2. С. 304–339.
- Чехия в цифрах: Экономика, финансы, внешняя торговля // Проблемы теории и практики управления. 1995. № 2. С. 125–126.
- Экономика Чешской Республики в 1995 г. // Проблемы теории и практики управления. 1996. № 6. С. 50–53.

Эстония

- Бронштейн М. Эстония: Экономика и геополитика // Вопросы экономики. 1995. № 2. С. 114–122.
- Маринин А. Российско-эстонские экономические отношения // МЭиМО. 1996. № 8. С. 105–112.
- Wilson J.S., Luo X., Broadman H.G. Entering the Union: European accession and capacity-building priorities. Policy // World Bank Research Working Paper No. WPS 3832. 2006/02/01. <http://econpapers.repec.org/paper/wbkwbrwps/3832.htm>
- Winners and losers of EU integration: Policy issues for Central and Eastern Europe // World Bank. 2000. Vol. 1. P. 52–97.

Бывшая Югославия

- Гуськова Е.Ю. История югославского кризиса (1990–2000). М., 2001. С. 720.
- Драшкович В. Барьеры на пути создания рыночных институтов в Югославии // МЭиМО. 2002. № 6. С. 88–93.
- Душанич Й. Экономика Югославии в условиях международных санкций // МЭиМО. 1996. № 11. С. 114–117.
- Кудров В.М. Югославия: Прощальный экономический и статистический портрет // Общественные науки и современность. 2002. № 1. С. 90–105. <http://ecsocman.edu.ru/ons>
- Кудров В. Югославский «рыночный» социализм: Крах закономерен // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 112–125.
- Югославия // Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. М., 2002. Т. 3: Трансформации 90-х годов. Ч. 2. С. 376–428.
- Драшкович В. Экономические отношения Сербии и Черногории: роль Евросоюза // МЭиМО. 2003. № 5.

III. ТЕМАТИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ ЧАСОВ

№ п/п	Наименование разделов и тем	Аудиторные часы			Самостоятельная работа	Всего часов
		Лекции	Практические занятия	Всего		
1	Типология трансформационных процессов	4	2	6	16	22
2	Какая модель капитализма возникла в России?	5	4	9	19	28
3	Восточно-европейский капитализм и его особенности	6	4	10	19	29
4	Рыночный социализм в Китае	6	4	10	19	29
	Всего	21	14	35	73	108

IV. ВОПРОСЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ КУРСА

1. Основные социально-экономические причины развития трансформационных процессов в России.
2. Основные социально-экономические причины развития трансформационных процессов в Восточной Европе (отличия от России).
3. Основные социально-экономические причины развития трансформационных процессов в Китае (отличия от России).
4. Главные исходные социально-экономические условия трансформации.
5. Исходные социально-экономические условия трансформации в России.
6. Исходные социально-экономические условия трансформации в Восточной Европе.
7. Исходные социально-экономические условия трансформации в Китае.
8. Трансформация как системное социальное изменение (основные черты).
9. Типы траекторий трансформации по скорости изменений.
10. Типы траекторий трансформации по направлению перемен.
11. Успешность трансформации: социально-экономические критерии.
12. Два полярных варианта успешной трансформации и их различия.
13. Особенности российской трансформации по сравнению с Китаем и Восточной Европой: основные различия.
14. Оценка успешности трансформации в России.
15. Основные институциональные черты модели российского капитализма.
16. Сильные и слабые стороны российского капитализма.
17. Имеющиеся в литературе представления о модели российского капитализма.
18. Исходные социально-экономические условия успешности «шоковой терапии».

19. Сравнение глубины и успешности экономических преобразований в восточно-европейских странах и России.
20. Теневая экономика в Восточной Европе и России: масштабы, формы и факторы.
21. Политические и социальные преобразования в Восточной Европе успехи и неудачи (в сравнении с Россией).
22. Обобщенные оценки хода и результатов трансформации в Восточной Европе и России (изменения индекса человеческого развития).
23. Проблемы и перспективы дальнейшей трансформации восточно-европейских стран.
24. Исходные социально-экономические условия успешности «китайского варианта».
25. Основные отличия «китайского варианта» от российской трансформации.
26. В чем выражаются основные результаты преобразований в Китае?
27. Главные противоречия и проблемы китайской трансформации.
28. Идет ли Китай к капитализму?

Конференции

VIII Международная конференция «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ»

3–5 апреля 2007 г.

<http://new.hse.ru/sites/mbd/program.aspx>

Почетные доклады



В.М. Полтерович (ЦЭМИ РАН)

«Экономическая политика, качество институтов и механизмы ресурсного проклятья»



V. Tanzi (Inter-American Development Bank)

«Complexity and Systemic Failure»



E. Maskin (Institute for Advanced Study and Princeton University, USA)

«Globalization and Inequality»

4 апреля 2007 г.

Сессия Е-04

«ПЛЮСЫ» И «МИНУСЫ» ГИБКИХ РЫНКОВ ТРУДА: ПРОДОЛЖЕНИЕ ДИСКУССИИ

Председатели: **Т.Я. Четвернина** (ГУ–ВШЭ), **М. Bienefeld** (Carleton University, Canada)

- **М. Bienefeld** (Carleton University), **Т.Я. Четвернина** (ГУ–ВШЭ). «Реальная «цена» гибких рынков труда».
- **О. Mehmet** (Eastern Mediterranean University, North Cyprus, and Carleton University, Canada). «Race to the Bottom»: Foreign Direct Investment and Flexible Labor Markets. A Review of Evidence from Selected Emerging Economies».
- **J. Schmidt** (Aalborg University, Denmark). «The Thirdworldization of Global Labor Markets».
- **R. M. Lo Vuolo** (Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas, Argentina). «Argentina: Labour Markets, Life Chances and Growth in the Post-Convertibility Years».

Дискуссанты: **Е.В. Виноградова** (ГУ–ВШЭ), **И.В. Соболева** (ГУ–ВШЭ и ИЭ РАН)

Сессия F-01

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ УСИЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ
В РОССИИ XXI в.**

Председатель – **Р.М. Нуреев** (ГУ–ВШЭ)

- **Р.М. Нуреев** (ГУ–ВШЭ). «Конкуренция западных институтов частной собственности с восточными институтами власти-собственности в России 1990-2000-х гг.».
- **С.Ю. Барсукова** (ГУ–ВШЭ). «Партийная коррупция в России 2000-х гг.».
- **С.Н. Левин** (Кемеровский государственный университет). «Система административной коррупции в регионе».

Дискуссанты: **О.С. Белокрылова** (Ростовский государственный университет), **В.В. Дементьев** (Донецкий национальный технический университет), **В.В. Вольчик** (Ростовский государственный университет), **М.В. Курбатова** (Кемеровский государственный университет).

Сессия F-02

**РОССИЙСКАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ КУЛЬТУРА КАК ПРЕДПОСЫЛКА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ КОРРУПЦИИ**

Председатель – **Р.М. Нуреев** (ГУ–ВШЭ)

- **И.В. Розмаинский** (Санкт-Петербургский филиал ГУ–ВШЭ). «Специфика рациональности «Homo Post-Sovieticus».
- **Ю.В. Латов** (ГУ–ВШЭ). «Региональная дифференциация и перспективы изменения российской хозяйственной культуры (этнометрический подход)».
- **А.Л. Темницкий** (МГИМО). «Патриархальность и институциональные инновации в поведении россиян на рынках труда».

Дискуссанты: **Н.В. Латова** (ГУ–ВШЭ), **Т.Ю. Сидорина** (ГУ–ВШЭ)

Сессия F-03

РОССИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МИРОСИСТЕМЫ – 1

Председатель – **О.И. Шкаратан** (ГУ–ВШЭ)

- **D. Lane** (Cambridge University). «USSR and Russia in the world system».
- **В.А. Красильщиков** (ИМЭМО РАН). «Россия на пути к мировой периферии (в свете опыта развивающихся стран)».
- **S. Mizobata** (Kyoto University, Japan). «The Consequences of the Transformation on the Third World».
- **О.И. Шкаратан** (ГУ–ВШЭ). «Социальный порядок современной России: новая форма советского этакратизма?».
- **W. Teckenberg** (University Heidelberg). «What Can be Learned from the Lessons of Eastern European Societies in Transition about Streamlined Social Change in the “new” Capitalisms?».

Дискуссант – **В.И. Ильин** (Санкт-Петербургский государственный университет)

Сессия F-04

РОССИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МИРОСИСТЕМЫ – 2

Председатель – **О.И. Шкаратан** (ГУ–ВШЭ)

- **Н. van Zon** (University of Sunderland, United Kingdom). «Russia's development problem».
- **Г.И. Мусихин** (ГУ–ВШЭ). «Плюрализм и корпоратизм как институциональные модели взаимодействия государства и общества».
- **О.Д. Куценко** (Харьковский национальный университет). «Новые отношения зависимости? Ценностные солидарности и расхождения на примере разных моделей постсоциалистического капитализма»
- **В.И. Ильин** (Санкт-Петербургский государственный университет). «Классообразование в пост-коммунистическом мире: общее и особенное».

Дискуссанты: **В.В. Карачаровский, Т.Л. Поляников** (ГУ–ВШЭ)

Сессия G-02

КУЛЬТУРА И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА – 2

Председатель – **Н.И. Лапин** (ГУ–ВШЭ)

- **А.Н. Татарко** (Институт этнологии и антропологии РАН). «Психологические исследования социального капитала в современной России».
- **Т.А. Нестик** (Институт психологии РАН). «Социальный капитал: социально-психологический анализ».
- **К.Л. Лидин** (Иркутский государственный университет путей сообщения). «Эмоциональная экономика. Имидж как связующее понятие в трактовке экономических, политических и социально-психологических процессов».
- **Н.Л. Иванова** (ГУ–ВШЭ). «Модернизация экономики и проблема субъективного качества жизни».

Дискуссант: **Т.Г. Стефаненко** (МГУ им. М.В. Ломоносова)

Сессия I-01

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Председатель – **К.В. Юдаева** (ЦСР)

- **Ф. Агион** (Гарвардский университет), **Е.В. Бессонова** (ЦЭФИР). «Вход на рынок и экономический рост: теория и факты».
- **И. Тайтель** (МВФ), **К.В. Юдаева** (ЦСР). «Новые каналы влияния прямых иностранных инвестиций на отечественные компании».
- **С.М. Кадочников** (Уральский государственный университет). «Вертикальные эффекты от иностранных инвестиций в российской экономике»
- **Б.В. Кузнецов, М.Г. Кузык, Ю.В. Симачев, А.А. Чулок** (Межведомственный аналитический центр). «Факторы спроса российских промышленных компаний на исследования и разработки, ключевые проблемы и препятствия в развитии их кооперационных связей с российскими научными организациями и оценка возможных направлений государственной инновационной политики».

- **J. Svejnar, Y. Gorodnichenko, K. Terrell** (University of Michigan, USA). «Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms in Transition»

Дискуссант – **К.Р. Гончар** (ГУ–ВШЭ)

Сессия I–03

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА

Председатель – **А.Н. Клепач** (Минэкономразвития России)

- **В.В. Голикова** (ГУ–ВШЭ), **К.Р. Гончар** (ГУ–ВШЭ), **Б.В. Кузнецов** (МАЦ), **А.А. Яковлев** (ГУ–ВШЭ). «Что мешает российским компаниям стать конкурентоспособными»
- **C. Gianella, C. Chanteloup** (OECD). «Assessing Russia's Non-fuel Trade Elasticities: Does the Russian Economy React Normally to Exchange Rate Movements?».
- **R. Frensch** (Osteuropa-Institut München). «Product variety and technical change».
- **Ю.В. Овчинникова, В.В. Радаев** (ГУ–ВШЭ). «Как формируется структура российских продовольственных рынков в процессе интеграции России в мировое хозяйство».
- **Г. Лоренс** (Школа экономики, Турку, Финляндия), **Л. Гельман** (ООО «Экономические консультации»), **Д.В. Левандо** (ГУ–ВШЭ). «Выстраивание цепочек стоимости в российском сельском хозяйстве».

Дискуссант – **В.В. Дребенцов** (BP Trading)

5 апреля

Сессия E–06

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ ТРУДА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Председатель – **С. Ю. Роцин** (ГУ–ВШЭ)

- **Н.Т. Вишневская** (ГУ–ВШЭ). «Инфорсмент трудового законодательства: региональные различия».
- **В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников** (ГУ–ВШЭ). «Спрос на труд в промышленности: между дефицитом и избытком».
- **М.А. Карцева** (ЦЭФИР). «Здоровье и занятость в российских семьях»
- **И.А. Денисова** (ЦЭФИР). «Тяжело в учении – легко в бою? Достижения на рынке труда выпускников элитных вузов»

Дискуссант – **И. Е. Шульга** (Всемирный банк)

Сессия E-07

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Председатели: **В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников** (ГУ–ВШЭ)

H. Lehmann (University of Bologna, Italy). «Wage policies of a Russian firm and the financial crisis of 1998: Evidence from personnel data – 1997 to 2003»

- **А.Ю. Ощепков** (ГУ–ВШЭ, DIW, Berlin, Germany). «Межрегиональные различия в заработной плате».

- **С.Ю. Роцин** (ГУ–ВШЭ). «Неденежное вознаграждение в структуре оплаты труда»
Дискуссант – **В.В. Осаковский** (независимый исследователь)

Сессия Н–05

ГЛОБАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И РОССИЯ

Председатели: **А.Ю. Чепуренко** (ГУ–ВШЭ), **В.К. Дерманов** (Санкт-Петербургский государственный университет)

- **О.И. Образцова** (ГУ–ВШЭ). «Global Entrepreneurship Monitor» в России: некоторые предварительные результаты».
- **Е.В. Журавская** (ЦЭФИР). «Предпринимательство в Китае, России, и Бразилии: сравнение».
- **О.М. Шестоперов** (НИСИПП). «Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве и факторы, на нее влияющие (по результатам ряда опросов субъектов малого предпринимательства)».
- **Т.А. Алимова** (РНИСиНП / ГУ–ВШЭ). «Государственная политика в сфере предпринимательства: выученные и невыученные уроки».

Дискуссант: **И.М. Бортник** (Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно- технической сфере)

Сессия Н–06

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Председатель – **Л.И. Полищук** (Центр IRIS университета Мэриленда)

- **С.Г. Красильников** (Ульяновский государственный университет). «Социальные сети малого предпринимательства: социальный капитал и социо-культурные аспекты предпринимательской деятельности».
- **В. Butler** (Curtin University, Perth), **S. Purchase** (University of Western Australia, Perth). «Benefits and Risks of Capital for Russian Entrepreneurial Networks»
- **О.Е. Кузина** (ГУ–ВШЭ). «Мотивы и механизмы благотворительности в России».
- **А.А. Московская** (ГУ–ВШЭ). «Возвращение системы социальных гарантий и льгот на предприятиях России – признак архаики или модернизации?».
- **Л.И. Полищук** (Центр IRIS университета Мэриленда). «Корпоративная социальная ответственность в России: мотивы, формы, оценка».