

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 5. № 3. Май 2004

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

E-mail: radaev@hse.ru

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

E-mail: dobryakova@socpol.ru

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

Администратор сайта – **Песоцкий Александр Виниславович**, преподаватель кафедры основ информатики и прикладного программного обеспечения ГУ–ВШЭ.

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

Проект осуществляется при поддержке

Московской Высшей школы социальных и экономических наук

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Редакционный совет журнала

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

Содержание

Вступительное слово главного редактора	4
<u>Интервью</u>	
Клэр Уоллес (<i>перевод М.С. Добряковой</i>)	6
<u>Новые тексты</u>	
Волков В.В. Мафия в зеркале социологии.....	16
<u>Новые переводы</u>	
Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора (<i>перевод М.С. Добряковой</i>).....	35
Димаджио П. Культура и хозяйство (<i>перевод М.С. Добряковой</i>).....	45
<u>Взгляд из регионов</u>	
Фирсов Е.Ю. Социальная стратификация, этничность и этнические экономики (на примере России)	66
<u>Дебютные работы</u>	
Безрукова О.Н. Сеть как условие экономического действия.....	78
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Радаев В.В. Экономическая социология в России: становление и развитие (<i>окончание</i>).....	94
<u>Новые книги</u>	
Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики	110
<u>Исследовательские проекты</u>	
Журнал «SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры».....	116
<u>Учебные программы</u>	
Современная социальная политика (<i>Т.М. Малева, С.В. Захаров, Л.Н. Овчарова, С.В. Шишкин, О.В. Синявская</i>).....	118
<u>Конференции</u>	
Семинар «Современные социологические подходы и теории» (<i>З.В. Котельникова</i>).....	132

У нас юбилей – выходит двадцатый номер! Или, если угодно, первый «взрослый» юбилей. Мы вступаем в пору расцвета. И с удовольствием принимаем Ваши поздравления...

Первая рубрика, как всегда, – **«Интервью»**. У нас в гостях британский социолог *Клэр Уоллес*, главный редактор журнала «European Societies». Очень живое и интересное интервью, рассказывающее в том числе о сложностях проведения межстрановых исследований. Поднимаются вопросы миграции и труда иммигрантов, а также гендерная проблематика. Удивительно, насколько разными получаются эти интервью при единой исходной схеме.

В рубрике **«Новые тексты»** – триллер: предлагается новая работа *В.В. Волкова*, посвященная неувядающей и захватывающей теме мафии. Обстоятельный текст, рассказывающий о становлении и развитии мафии в Италии и США.

В разделе **«Новые переводы»** мы публикуем два текста, оба подготовлены для нашей хрестоматии по западной экономической социологии (см. рубрику «Новые книги»). Первый – основная часть работы *Дж. Коулмана*, где рассматриваются основные элементы, заимствованные теорией рационального выбора из неоклассической экономической теории и из социологии. Второй – фрагмент статьи *П. Димаджио* о связи культуры и хозяйства, в частности, раздел о потреблении.

В статье под рубрикой **«Взгляд из регионов»** анализируется роль этничности для построения стратификационной структуры, и в частности, этническая экономика. Автор – *Е.Ю. Фирсов* – представитель «престижного» ныне питерского региона. В настоящее время он одновременно является слушателем МВСШЭН и Российской экономической школы, а также аспирантом ИЭА РАН. Ранее мы уже публиковали в журнале материал на данную тему *О. Бредниковой* и *О. Паченкова* (кстати, они тоже из Санкт-Петербурга) ([2002. Т. 3. № 2. С. 74–81](#)). Статью Фирсова можно считать прямой полемикой с ними.

«Дебютный» текст вышел из-под пера, пожалуй, самого молодого нашего автора: *О.Н. Безрукова* – студентка второго курса ГУ–ВШЭ. Рассматривается роль сетей в экономике, а также преимущества и недостатки сетевых подходов как теоретической концепции. Текст имеет отнюдь не реферативный характер, что особенно приятно для столь юного автора.

В рубрике **«Профессиональные обзоры»** мы публикуем вторую, заключительную часть обзора *В.В. Радаева* о состоянии экономической социологии в современной России. Первая часть обзора (см. [Том 5. № 2. С. 126–139](#)) была посвящена общей характеристике состояния экономической социологии в советский и постсоветский периоды, процессам ее институционализации. Во второй части дается краткий обзор основных направлений российской экономической социологии.

В рубрике **«Новые книги»** мы (с некоторым трепетом) размещаем оглавление нашей – наконец завершенной – хрестоматии по западной экономической социологии: «Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики». Крупный проект завершен, в него вложено много сил – интеллектуальных и душевных. Книга уже в издательстве. Ожидаемое время публикации – лето 2004 г.

В рубрике **«Исследовательские проекты»** мы представляем проект не вполне исследовательский. Независимый институт социальной политики, наш партнер по многим инициативам, начал издавать собственный журнал по социально-экономической проблематике: «SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры». Мы приветствуем начинание наших коллег. Больше хороших журналов!

В рубрике **«Учебные программы»** мы продолжаем тему социальной политики и размещаем программу курса «Современная социальная политика», подготовленную сотрудниками

Независимого института социальной политики и Центра демографии и экологии человека для Государственного университета – Высшей школы экономики. Курс читался весной 2004 г. Авторы курса – ведущие российские эксперты в данной области: *Т.М. Малева, С.В. Захаров, Л.Н. Овчарова, С.В. Шишкин, О.В. Синявская.*

Наконец, в рубрике «**Конференции**» мы рассказываем о семинаре «Современные социологические подходы и теории», который состоялся в Санкт-Петербурге в апреле 2004 г. Рассказывает *З.В. Котельникова*, непосредственный участник событий.

* * *

Завершая прошлый, мартовский номер, мы сетовали на грязь и слякоть – и досадовали на весну, которая никак не придет. Теперь, видимо, где-то застряло и лето – по крайней мере, до Москвы ему добраться никак не удастся. Надеемся, нашим читателям из других регионов России в этом отношении повезло больше. Однако мы не теряем надежды и желаем всем хорошего летнего отдыха (или успешной работы, если кому так нравится).

Интервью

VR. Клэр Уоллес – одна из наиболее активных европейских исследователей, занимающихся компаративными проектами в посткоммунистических странах. Практически с момента образования европейской исследовательской сети по экономической социологии она принимала участие в ее работе, хотя ее интересы всегда были несколько шире. В 2000 г. вместе с Кристианом Херпфером Клэр Уоллес выступала в Москве на организованной нами международной конференции «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия». В 2001 г. она стала главным редактором журнала Европейской социологической ассоциации «European Societies». И это пошло ему на пользу.

Клэр Уоллес [Claire Wallace], 24 сентября 2003 г.¹

Клэр – на редкость энергичная женщина. Она всегда удивляла меня тем, что, посещая массу конференций, каждый раз выступала не с одним, а с двумя-тремя докладами на разные темы. Интервью было записано в Мурсии (Испания) на очередном Конгрессе Европейской социологической ассоциации. На встречу она пришла со своей помощницей – видимо, для моральной поддержки.

* * *

– Клэр, насколько я знаю, Вы участвовали в работе Европейской исследовательской сети по экономической социологии [European Economic Sociology Research Network] с момента ее основания. Поэтому, полагаю, Вы считаете себя экономсоциологом – по крайней мере, основные Ваши работы можно отнести к этой области, не так ли?

– Дело в том, что в Великобритании нет такой дисциплины – экономическая социология, она просто не существует. Есть множество более узких предметов. Так что нельзя сказать, что я занималась экономической социологией. Позднее я участвовала в работе нескольких ваших секций, и они показались мне очень интересными. Я обнаружила близкие мне аспекты экономической социологии, некоторые идеи были очень полезными. Но в Великобритании не принято идентифицировать себя с экономической социологией.

– Скорее с индустриальной социологией, социальной стратификацией?

– Совершенно верно. Здесь есть целые направления социологии, которые можно отнести к экономической социологии – однако они не выступают под этим именем.

– Я только что встретил Дж. Гершуни, который преподавал социологию хозяйственной жизни в Великобритании еще в 1991 г. Правда, это редкий случай. Но, я слышал, в Манчестерском университете появились авторы, готовящие учебники по экономической социологии. Как Вам кажется, не происходят ли здесь какие-то сдвиги?

– Возможно. Но, мне кажется, эта область гораздо более развита, например, в США или в России – именно как предметная область. И тому, что вы называете экономической

¹ Перевод М.С. Добряковой.

социологией, мы даем другие названия: социология рынков труда, социология стратификации, социология труда, социология организаций и т.д. Все это можно отнести к экономической социологии в качестве ее частей. Быть может, в результате этого распространения идей – в рамках вашей исследовательской сети, на различных международных конгрессах – данная область как таковая утвердится и в Великобритании. Тем не менее это не та область, которая первой придет в голову, когда говоришь о британских исследованиях. И я стала экономсоциологом, когда вошла в вашу исследовательскую сеть.

– *Значит, Вы ощущаете себя экономсоциологом в полной мере только здесь – на европейских конгрессах?*

– Точно.

– *Вы – человек широких интересов и хорошо разбираетесь в направлениях европейских и американских исследований. На Ваш взгляд, какие основные методологические подходы образуют ядро современной экономической социологии?*

– Насколько я себе это представляю, есть целая область экономической социологии – организационные исследования. Здесь работают в стиле Оливера Уильямсона [Oliver Williamson], изучая организации, компании, фирмы, то, как они меняются. В рамках этого подхода работают и многие британские авторы. Например, Анна Поллерт [Anna Pollert]. В принципе, ее можно было бы назвать экономсоциологом. Ее исследования посвящены именно этой проблематике – изменениям в организациях, организационным структурам, социальным отношениям в организациях. Таким образом, это одно направление.

Другое направление – исследования рынков труда.

– *Ваше любимое?*

– Да, верно. Здесь рассматриваются структура и изменения на рынках труда. Например, я сейчас изучаю изменения, связанные с увеличением гибкости [flexibilization]. Изучаются аспекты частичной занятости, изменение моделей труда, моделей занятости – и ведь все это, в сущности, является экономической социологией.

– *Среди экономико-социологических областей две наиболее важные области в британской социологии связаны с исследованиями стратификации и трудовых отношений.*

– Да, эти два направления в Великобритании не относят к экономической социологии, однако, мне кажется, это действительно экономическая социология.

Есть также ряд экономистов, интересующихся социологической проблематикой. Все началось с распространения новой институциональной экономической теории. Экономисты поняли тогда, что существует множество социологических и даже политических переменных, которые важны и которым в экономической теории не уделялось должного внимания. Например, вместе с экономистами мы участвовали в проекте, реализованном при поддержке Европейского банка реконструкции и развития, – их интересовали развитие и трансформации в Восточной и Центральной Европе. Они обнаружили, что при помощи одних только неоклассических моделей невозможно объяснить множество различий между странами Восточной и Центральной Европы и то, почему многое в них пошло не так, как задумывалось. Тогда они заинтересовались такими вопросами, как доверие или социальный капитал, и решили привлечь нас. Так что в экономической теории есть целое направление, разрабатывающее проблемы более социологического и политологического характера. И отсюда выросло особое направление экономической социологии – начало ему положили «дружески настроенные» экономисты. Например, я пересекалась во Всемирном банке со Стивеном Кнэком [Stephen Knack], он занимался исследованиями трансформации в Румынии и других странах (да, пожалуй, во всем мире, но я знакома именно с его работами о странах Центральной и Восточной Европы). Словом, в таких организациях, как Европейский банк

реконструкции и развития и Всемирный банк, есть подобные группы экономистов. Возможно, они есть и в академических учреждениях, но мне довелось с ними встречаться именно в международных организациях. И они понимают, что многие проблемы, с которыми они сталкиваются в странах Центральной и Восточной Европы, нельзя объяснить при помощи классических экономических моделей. Поэтому они начали обращаться к более социологическим парадигмам. И в результате мы получаем интеллектуальную подпитку от этого направления.

Интересные идеи предлагаются и такими авторами, как Джонатан Гершуни [Jonathan Gershuni] или Ричард Сведберг [Richard Swedberg] и Нил Смелсер [Neil Smelser], – которые занимаются социологией, но также интересуются и экономической проблематикой в рамках социологии, мотивацией и культурой, которые стоящими за различными экономическими стратегиями. Словом, мне кажется, есть различные направления – в том числе более ориентированная на социологию экономическая теория.

– Да, небольшая ее часть.

– А некоторые социологи начинают все больше интересоваться экономическими вопросами.

– Вы упомянули социальный капитал и доверие как важные ныне темы. Скажите, а сетевой подход, ассоциируемый с этими понятиями, тоже набирает силу в Великобритании, как, например, в США, где он является одним из двух наиболее крупных направлений?

– Мне кажется, проблема социального капитала действительно стала очень популярной в Великобритании, однако здесь не использовался сетевой подход.

– Скорее более институциональная ориентация?

– Да. Конечно, исследователи здесь интересуются проблемой доверия. При этом они занимаются изучением сетей, но не рисуют все эти графы и диаграммы, как это зачастую делается в сетевой социологии. Скорее это анализ тех связей, на которые люди могут опереться: много ли тех, к кому они могут обратиться, на кого они могут положиться, насколько защищенными они чувствуют себя в своем окружении – такого рода вопросы.

– Это ближе к концепции Карла Поланьи, не так ли? Своего рода стратегии выживания людей, «субстантивная экономика» в противовес «формальной экономике»? Нечто в этом духе? – как в работах Гершуни, которого Вы упоминали?

– Да, верно.

– Насколько я знаю, он последователь идей Поланьи.

– Да. Но в целом идеи Поланьи не особенно популярны в Великобритании. Например, я познакомилась с ними, только когда начала участвовать в международных европейских исследованиях. На европейцев он оказал более сильное влияние.

Я бы хотела добавить еще несколько слов о том, откуда у меня появился интерес к экономической социологии. Это связано с трансформациями в Восточной и Центральной Европе. Появился целый ряд новых парадигм, возникли новые интересы – например, к изучению стратегий домохозяйств. И именно тогда экономическая социология начала приобретать свой вес. Мне кажется, она стала более влиятельной в начале 1990-х годов именно поэтому – по крайней мере, насколько я могу судить по своим наблюдениям.

– Важное место в британской социологии занимает Британское панельное обследование домохозяйств², которое организовывал сначала Тони Коксон [Anthony Coxon] и затем Джонатан Гершуни.

² British Household Panel Survey: <http://iserwww.essex.ac.uk/ulsc/bhps/>

– Да, оно очень важно.

– А многие ли авторы пользуются его данными?

– Панели? Не могу сказать.

– *Хорошо. Возвращаясь к британской и европейской социологии: скажите, пожалуйста, есть ли у европейской экономической социологии (и индустриальной социологии) какие-то особенности по сравнению с американской? Европейцы чем-то отличаются?*

– Не могу сказать, что я так хорошо знаю американскую социологию, чтобы судить об этом. Впрочем, вряд ли кто-то хорошо знает всю американскую социологию. Что касается меня, то я имела дело лишь в небольших ее фрагментах. Я скорее могу говорить о различиях между Европой и Великобританией, эта тема мне ближе. И я бы сказала, что парадигма экономической социологии сформировалась именно в результате развития европейской социологии – а сейчас, видимо, она начинает набирать силу в британской социологии. Возможно, развитие будет идти в этом же направлении. Думаю, именно трансформации в странах Центральной и Восточной Европы открывают все новые и новые проблемы, которые принципиально важны для экономической социологии – например, проблему социального капитала или понимания социальных последствий хозяйственных изменений. Равно как и экономических последствий социальных изменений.

– *Я знаю, Вы участвуете в сравнительных исследованиях, которые проводятся в восточноевропейских странах, и работаете с восточноевропейскими социологами. Как Вы считаете, у восточноевропейской экономической социологии есть какие-то особенности по сравнению, скажем, с австрийской или британской социологией?*

– Мне кажется, экономическая социология в Центральной и Восточной Европе очень сильна. Например, на мою работу очень повлияли идеи Андрэ Шика [Endre Sik], который, несомненно, принадлежит к лагерю экономсоциологов. Он ввел важные идеи в европейскую социологию. Насколько я знаю, он известен и в США, проводит там довольно много времени. Так что одно направление берет начало в его работах. Он занимался исследованием социальных сетей, рыночных транзакций и роли рынка, а также тем, как люди осуществляют рыночные расчеты.

– *Интервью с Андре Шиком будет опубликовано как раз в следующем номере нашего журнала³. На мой взгляд, венгры – одни из самых сильных социологов в Восточной Европе. Они активно переводили свои работы на английский язык – в результате их знают. А кого еще в Восточной Европе Вы бы выделили?*

– Еще, конечно же, Дьердь Ленгель [Georgy Lengyel]⁴. Но он тоже представляет венгерскую экономическую социологию.

Важны Ваши работы и Ваш журнал – мне кажется, это замечательный журнал. Важны также конференции и семинары, которые Вы организовываете. И Ваши исследования. Да, мне кажется, Ваша российская школа здесь очень важна.

Думаю, есть и другие люди, о которых мы не так много знаем, потому что они не публикуют работ на английском языке, не выступают на международных конференциях, и мы просто не пересекаемся с ними. Например, я не могу сразу вспомнить украинских социологов.

В Чешской республике работает Иржи Вечерник [Jiří Večerník]. Он занимается изучением рынков, там сложилась целая школа – которая отличается от венгерской школы. Его больше

³ Шик А. Интервью // [Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 7–14.](#)

⁴ Ленгель Д. Интервью // [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 12–17.](#)

интересуют изменения на рынке труда. Возможно, и в Польше есть своя школа, но я просто не знаю об этом.

– *А если вернуться к сравнительным исследованиям, которые Вы упоминали, – каковы их особенности? В чем преимущества и недостатки таких исследований в Восточной Европе?*

– Я считаю, что сравнительные исследования – это очень важное направление, ведь изменения в разных странах происходят по совсем разным моделям. И сравнивая различные траектории этих изменений в странах Центральной, Восточной и Западной Европы, вы сможете лучше понять их.

Правда, с другой стороны, проводить сравнительные исследования очень непросто. Потому что даже если у вас есть данные обследований, которые считаются объективными... – мы же все хорошо знаем о проблемах, с которыми сталкиваемся, как строятся вопросы, как респонденты их понимают и как мы потом интерпретируем результаты. Здесь могут получаться несопоставимые вещи. Необходимо иметь надежных партнеров в разных странах. Просто хороших данных недостаточно. Нужны также хорошие специалисты, которые помогут объяснить, почему здесь сложилась именно такая модель. Это необходимо даже для количественных исследований, которые считаются объективными. Я считаю, очень важно сотрудничать с исследователями из других стран, так как они могут помочь прояснить, что же происходит. И конечно, это еще более важно для качественных исследований. Это непростая задача... Впрочем, Вы должны хорошо это знать – ведь Вы же проводили качественные исследования стратегий домохозяйств?

– *Я занимался и количественными, и качественными исследованиями, старался сочетать эти методы. А чему были посвящены ваши качественные исследования?*

– Мы изучали вопросы здравоохранения, проводили крупное обследование условий жизни в странах СНГ. И в рамках этих проектов были качественные модули, мы провели множество интервью в разных странах – с экспертами, с обычными людьми. Сравнительные исследования – очень непростая задача. Ведь по большому счету нет четко установленных методов проведения сравнительных качественных исследований. Приходится изобретать собственные. Во многом ситуация разворачивалась уже по ходу исследований, принимались решения по поводу того, как систематически и объективно сопоставить результаты качественных исследований в разных странах. Это до сих пор довольно редко практикуется, исследователи чаще занимаются собственными странами и ограничиваются интервью, которые берут сами. А для сравнительных исследований требуется сотрудничать с теми, кто брал эти интервью в других странах, – если, конечно, вы не владеете в совершенстве языками всех стран, где проводится исследование.

– *Да, это не всякому по плечу... А если вернуться к развитию экономической социологии, индустриальной социологии, исследованиям рынков труда, встречались ли Вам в последнее время работы, которые показались особенно важными, неожиданными, стимулирующими, влиятельными? Если брать не классику, а последние 3–4 года?*

– Если следовать моему определению экономической социологии (включающему области, которые Вы, возможно, к ней не отнесли бы), то прежде всего это сборник под редакцией Сведберга и Смелсера...

– *Вы имеете в виду «Хрестоматию»⁵?*

– Да. Она многим помогла сформировать представление об экономической социологии.

⁵ Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994.

– Этот сборник действительно очень известен. Кстати, в следующем году они собираются опубликовать новое издание, во многом переработанное. Я согласен, это действительно лучшая хрестоматия на сегодняшний день. Но она вышла почти десять лет назад. А как обстоит дело с более новыми работами – европейскими, британскими? Что бы Вы отметили? Я знаю, о новых работах говорить труднее, нежели о тех, которые появились раньше.

– То есть «Хрестоматию» Вы относите к работам, вышедшим давно?

– Ну, ведь прошло почти десять лет.

– Да, Вы правы. Мне кажется, работы Марка Грановеттера пользуются большим влиянием. Не знаю, есть ли у него книги. Точнее, много лет назад у него вышла книга – о поиске работы⁶, очень интересная книга. А потом он писал статьи, некоторые из которых получили большой резонанс.

– Он начал писать новую книгу много лет назад, но еще не закончил ее.

– Да, его работы очень важны. Даже не столько его книга, сколько парадигмы и идеи.

Еще есть, например, такой автор, как Анна Поллерт [Anna Pollert] – Вы ее не знаете. Это чешско-британский социолог. Она много занималась изучением организаций, организационных изменений в Чешской республике. Анализировала роль профсоюзов в изменении трудовых отношений в переходных странах. А еще раньше она написала большую книгу о организационной гибкости [flexibility] в Западной Европе. Так что она занимается вопросами организационных изменений и трудовыми отношениями. Мне кажется, ее работы очень важны⁷.

– А кто еще в Великобритании? Пять-шесть лет назад я хорошо знал британскую социологию, но сейчас, боюсь, я не могу быть в курсе последних разработок. Каковы сейчас основные направления исследований?

– Есть очень интересные работы об изменениях на рынке труда Дж. О’Рейли, К. Фейгин, К. Хаким, С. Кларка [Jacqueline O’Reilly, Colette Fagan, Catherine Hakim, Simon Clarke]. Все они изучали изменение моделей труда, отношений между домохозяйством и рыночным трудом, мотивацию выхода или невыхода на рынок труда⁸. Это развитая традиция в британской социологии. На мой взгляд, здесь были написаны хорошие работы. Кэтрин Хаким – несомненно, очень важная фигура.

– Да, она недавно опубликовала пару книг о трудовых отношениях. Скажите, а есть ли у британских социологов...

⁶ Granovetter M. Getting A Job: A Study of Contact and Careers. Cambridge: Harvard University Press, 1974. (Переиздание: University of Chicago Press, 1995.)

⁷ Pollert A. Transformation at Work in the New Market Economies of Central Eastern Europe. L.: Sage Publications, 2000; Gilbert N., Burrows R., Pollert A. (eds.) Fordism and Flexibility: Divisions and Change. N.Y.: St. Martin's Press, 1992; Pollert A. Girls, wives, factory lives. L.: Macmillan, 1981.

⁸ См., например: O’Reilly J. (ed.). Regulating Working-Time Transitions in Europe. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 2003; O’Reilly J., Fagan C. (eds.). Part-Time Prospects: An International Comparison of Part-Time Work in Europe, North America and the Pacific Rim. L.; N.Y.: Routledge, 1998; Hakim C. Key Issues in Women's Work: Female Heterogeneity and the Polarisation of Women's Employment. L.: Atlantic Highlands, 1996; Hakim C. Social Change and Innovation in the Labour Market: Evidence from the Census SARs on Occupational Segregation and Labour Mobility, Part-Time Work and Student Jobs, Homework and Self-employment. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 1998.

– Извините, я забыла упомянуть Дж. Гершуни. У него же только что вышла книга – о бюджетах времени⁹.

– Верно. И, насколько я знаю, она будет обсуждаться на этом конгрессе.

– Да, Гершуни обязательно надо назвать. Правда, не знаю, считает ли он себя экономсоциологом – Вам лучше спросить об этом его самого¹⁰. Ведь социология хозяйственной жизни – это немного другой предмет.

– Мне кажется, он все-таки относит свои работы к экономической социологии. Скажите, а британские социологи интересуются работами французов? Я имею в виду экономическую теорию конвенций, которая становится все более влиятельной, или работы Пьера Бурдьё.

– Пьер Бурдьё пользуется большим влиянием. Французская теория регулирования тоже стала весьма популярной в британской социологии. Да, мне кажется, к французской социологии есть немалый интерес.

– Теория регулирования популярна до сих пор? Ведь она появилась двадцать лет назад.

– Да. По ней публикуются учебники. Впрочем, я какое-то время уже не преподаю в британских университетах, так что не знаю наверняка, ссылаются ли на нее и сейчас.

– Насколько я помню, на многих конференциях Вы выступали в качестве представителя Австрии, и я какое-то время думал, что Вы австрийка. А Вы сами считаете себя жительницей Австрии или Великобритании?

– Я жила в Австрии с семилетнего возраста, училась там. Но моя работа была связана главным образом с международными проектами, и нельзя сказать, что я занималась исследованиями Австрии. Хотя мы и провели несколько исследований, посвященных работе агентств по временному трудоустройству и гибкости австрийского рынка труда. В целом я занимаюсь сравнительными исследованиями, участвую в международных проектах. В частности, уже долгое время эти проекты посвящены странам Центральной и Восточной Европы. Выходит, что хотя я и жила какое-то время в Австрии, меня едва ли можно отнести к представителям австрийской социологии. Я бы скорее сказала, что я из Великобритании – я долгое время (более 10 лет) преподавала там в разных университетах. Затем четыре года провела в Чешской республике – преподавала в Центральной европейском университете. Потом снова вернулась в Австрию. Словом, я бы назвала себя англичанкой: и образование мое получено в Великобритании, и в качестве точки отсчета я ориентируюсь преимущественно на британскую социологию.

– И мой последний вопрос: какие предметные области, темы в рамках экономической социологии кажутся Вам наиболее перспективными и интересными на ближайшие несколько лет? Например, чем бы Вы порекомендовали заняться аспирантам в течение двух ближайших лет?

– Я считаю, очень интересна экономическая социология миграции. Например, то, чем занимается Алехандро Портес [Alejandro Portes]. Мне кажется, в Европе сейчас появляются новые разработки в этой области в связи с новыми моделями миграции, ее новыми волнами. Интересно исследовать использование рынком домашнего труда [the outsource in domestic

⁹ Gershuny J. Changing Times: Work and Leisure in Postindustrial Society. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2000; Gershuny J., Berthoud R. (eds.). Seven Years in the Lives of British Families: Evidence on the Dynamics of Social Change from the British Household Panel Survey / Institute for Social & Economic Research. Bristol: Policy Press, 2000.

¹⁰ К сожалению, запланированное интервью с ним на конгрессе не состоялось – Дж. Гершуни заболел. – *VR*

labor], участие женщин-мигранток в рабочей силе, изменение моделей рынка труда, то, как различные группы мигрантов участвуют в работе меняющихся рынков труда в Европе.

Да, я забыла упомянуть одну вещь. Я ведь пришла в экономическую социологию отчасти из феминистских исследований. В Великобритании в рамках феминистской социологии давно существовал особый подход к анализу рынков труда. Например, меня всегда интересовали не просто рынки труда, но то, как работа на рынке труда связана с работой *вне* рынка – скажем, с работой по дому или в неформальной сфере, с разного рода социальной работой в рамках сообщества, которая зачастую (если не исключительно) выполняется женщинами. Этот подход позволяет взглянуть на хозяйственную жизнь и труд под несколько иным углом зрения. И когда я говорю о социологии труда, я имею в виду более широкое определение данной области, включая не только рабочие места на рынке труда, но и работу, которую люди выполняют за пределами рынка труда, их неформальную занятость. Так что мои взгляды на экономическую социологию сформировались отчасти под влиянием этого подхода. И многие из авторов, которых я ранее упоминала, работают в рамках этого направления. Кстати, именно поэтому меня интересовали стратегии домохозяйств: ведь здесь можно рассматривать домохозяйство как единое целое, а не просто как совокупность отдельных индивидов, анализировать то, как это целое организует труд на рынке труда и за его пределами. Несомненно, это очень важно для стран Центральной и Восточной Европы, где многие люди выходят на рынок труда. Для анализа их хозяйственного поведения и стратегий выживания очень важно изучить то, что они делают за рамками формальной экономики. Поэтому я заинтересовалась стратегиями домохозяйств.

Не знаю, насколько другие Ваши собеседники интересуются этим подходом. А для меня это было очень важно. Я занималась не просто социологией труда – но социологией хозяйственных отношений, т.е. гораздо более широкой темой. И она стала шире именно потому, что я подошла к ней с позиций феминистской теории. Она позволяет понять, что рынок труда – это лишь часть того, что движет миром. А традиционная социология труда, как правило, не рассматривает эти вопросы. Когда же подходишь с таких более общих позиций, экономическая социология оказывается очень удачной перспективой. Мне кажется, просто социология труда или просто социология организаций – это слишком узкий предмет. Именно поэтому для меня так важна экономическая социология. Но, получается, у меня несколько иной взгляд на нее, чем у многих других людей.

– Мне кажется, Вы совершенно верно указали на вопросы неформальной экономики в связи со стратегиями домохозяйств. Они важны, конечно, не только для Восточной Европы, но для нее – особенно.

– Да. Здесь на меня очень повлияли работы Гершуни, которого я встретила на ранних этапах своей карьеры. Я заимствовала у него это более широкое определение хозяйственных отношений, в которых труд выступает лишь как один из элементов. И для меня оно стало очень важным.

Я уже упоминала миграцию, экономическую социологию миграции. Мне кажется, в Европе в связи с этим встает целый ряд новых вопросов – прежде всего в сфере домашнего и надомного рыночного труда. Ведь в Испании, Австрии, Польше, Чешской республике появились целые армии женщин-мигранток, работающих в рамках домохозяйств, – они присматривают за престарелыми людьми, за детьми и т.п. В этой связи открывается целое направление исследований гендера и миграции через призму хозяйственных отношений домохозяйства: как домохозяйства организуют свое время и свой труд – который все в большей степени выполняется чужими людьми? Это не всегда иностранцы, но их в этой сфере становится все больше в этой сфере.

– То же самое происходит и в России.

– Да, наверное.

– *Причем развитие в этом направлении идет довольно стремительно.*

– Мне кажется, это очень интересное направление исследований – то, о чем вчера говорила Саския Сассен [Saskia Sassen] – отношения между глобальным и локальным на уровне организации домохозяйства, того, как домохозяйство организует свой повседневный труд. Зачастую это связано с глобальными изменениями – например, появлением мигрантов, готовых выполнять работу по дому, заниматься уборкой. Прежде эта работа выполнялась членами домохозяйства или семьи (расширенной семьи) и была связана с семейными отношениями.

Словом, я считаю, очень важны экономическая социология миграции и изучение новых аспектов миграции – то, как она связана с домашним трудом и организацией труда в рамках домохозяйства. Отсюда вытекают и вопросы о рынке труда – ведь если меняются схемы на рынке труда, то меняется и ситуация людей внутри домохозяйства. Это все взаимосвязано, сплетено в единый узел. И, на мой взгляд, экономическая социология может его распутать, если будет изучать не просто миграцию, не просто домашний труд, не просто рынки труда – но их взаимосвязи, социальные отношения между мужчинами и женщинами, между поколениями, между приезжими и коренным населением. Все эти проблемы очень важны, и экономическая социология – как широкая перспектива – будет весьма полезной для их изучения. Так что, несомненно, это направление ожидает весьма интересное будущее.

Не исчерпаны также и вопросы, связанные с изучением социального капитала, – он продолжает оставаться важной областью анализа, здесь предстоит еще многое сделать. Однако не всегда ясно, что же такое социальный капитал и какого рода влияние он оказывает на хозяйственное развитие. Влияние, по всей видимости, есть, но причины его неясны. И по этому вопросу ведется дискуссия, которая, думаю, продлится еще какое-то время.

Очень интересная тема – стратегии домохозяйств. Я как раз написала об этом статью. Эта тема особенно важна, поскольку одна из целей Европейского Союза – привлечь как можно больше женщин в состав рабочей силы. При этом другая цель – повышение рождаемости, что, конечно же, противоречит первой цели. Стратегии домохозяйств описывают то, как индивиды организуют свой труд в рамках домохозяйства, как они ухаживают за детьми, какую роль в этом играет государство и каково соотношение ролей государства и домохозяйства (семьи). Изучение стратегий домохозяйства – это, как мне кажется, ключевая тема для анализа социально-экономических изменений.

Кроме того, я считаю, для экономической социологии очень важны вопросы, связанные с изучением переходных хозяйств стран Центральной и Восточной Европы.

– *Некоторые коллеги утверждают, что интерес к странам Центральной и Восточной Европы пошел на убыль, что сейчас их изучение уже не так важно.*

– Это не так. Мне кажется, оно очень важно. Траектории изменений в этих странах совершенно различны. Например, различия между Чешской республикой и Украиной просто огромны. Я думаю, предстоит еще немало работы, чтобы объяснить последствия экономического перехода, реакцию людей на хозяйственные изменения и то, как их действия влияют на эти изменения. На мой взгляд, эта тема еще далеко не исчерпана. Вовсе нет.

– *Давайте надеяться на это.*

– Да, чтобы на многие годы вперед мы были обеспечены работой!

– Да! Большое спасибо.

Избранные публикации К. Уоллес

Книги

- Patterns of Migration in Central Europe / D. Stola, C. Wallace (eds.). Houndmills, Basingstoke, Hampshire, N.Y.: Palgrave, 2001.
- Youth, Citizenship and Empowerment / H. Helve, C. Wallace (eds.). Burlington, VT: Ashgate, 2001.
- Wallace C., Kovacheva S. Youth and Society: the Construction and Deconstruction of Youth in Europe. N.Y.: St. Martin's Press, 1998.
- Abbott P., Wallace C. An Introduction to Sociology: Feminist Perspectives. 2nd ed. L.; N.Y.: Routledge, 1997.
- Jones G., Wallace C. Youth, Family and Citizenship. Buckingham; Philadelphia Open University Press, 1992.
- Gender, Power and Sexuality / P. Abbott, C. Wallace (eds.). Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan, 1991.
- The Sociology of the Caring Professions / P. Abbott, C. Wallace (eds.). L.; N.Y.: Falmer Press, 1990.
- Youth in Transition: Education, Employment and Training / C. Wallace, M. Cross (eds.). L.; N.Y.: Falmer Press, 1990.

Статьи

- Wallace C. Household Strategies: Their Conceptual Relevance and Analytical Scope in Social Research // *Sociology*. 2002. Vol. 36. No. 2. P. 275–292.
- Wallace C. Opening and Closing Borders. Migration in East-Central Europe // *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 2002. Vol. 28. No. 4. P. 603–625.
- Wallace C. Misunderstandings and Misleading Stereotypes: a Western Feminist Goes East // *Soundings*. 2000. Vol. 16. Autumn. P. 144–167.
- Wallace C. Investing in Social Capital. The Case of Small Traders in Central and Eastern Europe // *International Journal of Urban and Regional Research*. 1999. Vol. 23. No. 4. P. 751–770.
- Haerpfer C., Milosinski C., Wallace C. New and Old Security Issues in Central and Eastern Europe // *Europe-Asia Studies*. 1999. Vol. 51. No. 6. P. 989–1011.
- Sik E., Wallace C. The Development of Open Air Markets in East-Central Europe // *International Journal of Urban and Regional Research*. 1999. Vol. 23. No. 4. P. 697–714.
- Littig B., Wallace C. Möglichkeiten und Grenzen von Fokus-Gruppendiskussion für die sozialwissenschaftliche Forschung // *Forschungsnotiz Österreichische Zeitschrift für Soziologie*. 1998. No. 23 (3). P. 88–102.
- Abbott P., Wallace C. Women Farmers in South West England // *Journal of Gender Studies*. 1996. Vol. 5. No. 1. P. 49–62.
- Wallace C., Kovacheva S. Youth Cultures and Consumption East and West: an overview // *Youth and Society*. 1996. Vol. 28. No. 2. P. 189–214.
- Wallace C., Palyanistsya A. East-West Migration in the Czech Republic // *Journal of Public Policy*. 1995. Vol. 15. No. 1. P. 89–109.
- Wallace C. Young People and the Division of Labour in Farming Families // *Sociological Review*. 1994. Vol. 42. No. 3. P. 501–530.

МАФИЯ В ЗЕРКАЛЕ СОЦИОЛОГИИ

Волков Вадим Викторович

Европейский университет в Санкт-Петербурге,

Санкт-Петербургский филиал ГУ–ВШЭ

Email: volkov@eu.spb.ru

Сегодня слово «мафия» используется очень широко. Им обозначают не только разнообразные формы организованной преступности, но часто и любые замкнутые сообщества, где возможности получения каких-либо благ ограничиваются кругом «своих» людей. Между тем, мафия имеет конкретно-историческое происхождение, ограниченный «ареал» распространения (южная Италия и США), а также специфические культурные и организационные формы. Во второй половине XX в. это явление стало предметом большого числа исторических, антропологических и социологических исследований, что дает возможность более узкого понимания и определения мафии, а также систематического сравнения с аналогичными явлениями в других странах. Одни исследователи акцентируют внимание на стремлении мафии к поддержанию неформального политического господства на подконтрольных территориях; другие – на формах социальной организации, ритуалах, этнокультурных особенностях; третьи рассматривают мафию как экономическое предприятие по производству и продаже определенных услуг. Первоначально, в 1960–1970–х гг. сицилийскую мафию исследовали с помощью этнографических и антропологических методов, прибавляя к этому немногочисленные исторические документы. Свидетельские показания высокопоставленных членов мафии, данные ими на судебных слушаниях в 1985–1997 гг., стали важнейшими источниками, которые были использованы исследователями мафии в рамках социологического и экономического подходов¹. Большинство исследователей сходится в том, что мафия представляет собой упрощенный аналог или субститут государства.

Генезис сицилийской мафии

Явление, известное как мафия, первоначально возникло и устойчиво воспроизводилось в нескольких провинциях острова Сицилия, в основном в западной его части, а также в южноитальянской провинции Калабрия. По свидетельствам членов сицилийской мафии, они называют свою организацию *Cosa Nostra* («наше дело»), а ее аналог в Калабрии носит название *Ndrangheta*, которое произошло от греческого слова, обозначающего «смелый», «благородный». В Неаполе также длительное время существует преступное сообщество, известное как *Camorra* («ссора»).

Исторически Сицилия находилась на перекрестке средиземноморских торговых путей, занимала важное стратегическое положение и постоянно подвергалась завоеваниям.

¹ Первые и наиболее известные показания были даны суду Палермо под председательством Джованни Фальконе (убит летом 1992 г.) в 1985 г. двумя главами мафиозных семей Томаззо Бускетта и Сальваторе Конторно.

Большую часть своей истории население острова прожило под властью других государств – греческого, нормандского и испанского. Феодалная Сицилия не имела собственной государственности, но ее жители, как отмечают многие исследователи, выработали неформальные механизмы самоуправления, которые позволяли поддерживать во многом самостоятельную жизнь, не зависимую от иностранного господства. Этот исторический фон создал локальную субкультуру, характерной чертой которой являлась враждебность к государству и склонность полагаться на свои силы. Конфликт с государством приобрел особую остроту после победной высадки на острове армии Джузеппе Гарибальди в 1863 г. и последующего создания единого итальянского государства.

Первое упоминание о тайных преступных сообществах на Сицилии относится к 1838 г. В докладе генерального прокурора Сицилии министру юстиции Бурбонского королевства говорилось: «Во многих деревнях существуют союзы или братства, что-то вроде сект, которые называются *partiti*, они не имеют политической окраски, целей, постоянных мест встречи и объединены только лишь общей зависимостью от своего главы, который в некоторых случаях является землевладельцем, в некоторых – священником. У них есть общий денежный фонд, служащий общим целям, иногда для освобождения от ответственности или защиты какого-нибудь официального лица, иногда для защиты обвиняемого, иногда для уголовного преследования невинных. Они (братства) образуют множество маленьких государств внутри государства². Первое систематическое описание мафии, свидетельствующее о ее устойчивости и влиянии, было опубликовано в 1876 г. Леопольдо Франчетти. Он представил ее как «индустрию насилия» – совокупность подпольных ассоциаций, имеющих законы, правила членства, санкции и промышленно-незаконным насилием.

Классовая структура феодальной Сицилии вплоть до середины XIX в. состояла из владельцев латифундий (баронов) и крестьян. Испании так и не удалось создать на Сицилии эффективную полицию, и порядок на острове поддерживался частными армиями и частными охранниками (*campieri*). После отмены феодальной собственности на землю в 1812 г. началось формирование земельных и сельскохозяйственных рынков. При этом большая часть владельцев латифундий стала переезжать в города, продавая свои земли или сдавая их в аренду частным предпринимателям (*gabellotti*). Считается, что частично из габеллотти, частично из оставшихся не у дел частных охранников и начала формироваться мафия³. После объединения Италии на Сицилии были создана новая система государственной власти, введены новые законы и выборные органы. Началось формирование нового централизованного государства. Именно в период формирования государственности и рынков (последняя четверть XIX в.) и образовалась мафия.

Самим участникам тайных ассоциаций и братств термин «мафия» долгое время был неизвестен. Они употребляли слово «наше дело», «наши друзья», а себя называли *uomo di rispetto* – уважаемыми людьми, людьми чести. Термин «мафия» вошел в обиход благодаря театральной пьесе Пласидо Ризотто *I Mafiusi della Vicaria*, название которой можно перевести как «Крутые из Викарии» (Викария – тюрьма в Палермо). В ней идет речь о сообществе бесстрашных и агрессивных преступников, находящихся в тюрьме и являющихся членами влиятельного секретного сообщества со своими правилами, ритуалами, характерным поведением. Пьеса была поставлена в Палермо в 1863 г. и стала гвоздем сезона, будучи сыгранной в том же году 55 раз. В последующие двадцать лет на Сицилии и в Италии

² Цит. по: Paoli L. *Mafia Brotherhoods: Organized Crime, Italian Style*. Oxford: Oxford University Press, 2003. P. 33.

³ Подробнее см.: Catanzaro R. *Men of Respect: A Social History of The Sicilian Mafia*. N.Y.: Free Press, 1992.

ее играли более двух тысяч раз⁴. В пьесе термин «мафиози» употребляется в смысле «крутой», «надменный». Одна из реплик стала крылатым выражением того времени: «*Chu vurrissi fari u mafiusu cu mia?*», что в свободном современном переводе звучало бы как «Ты что, пытаешься крутого передо мной изображать?» По мнению большинства исследователей, благодаря этой пьесе термин «мафиози» и производное «мафия» стали устойчиво ассоциироваться с тайным преступным сообществом, которое в то время уже существовало, но не имело обобщающего имени. Функцию наименования – но не изобретения, а скорее артикуляции уже существовавшей совокупности практик и социальных форм – выполнило, как это часто случается, произведение искусства.

К началу XX в. мафия заняла прочное место в политике и экономике южной Италии, насчитывая вместе с калабрийской *ндрагетой* более 200 относительно автономных братств или «семей», каждая из которых контролировала определенную местность или населенные пункты. Численность некоторых семей не превышала 10 человек. Систематическая борьба с мафией началась в 1920-х годах после прихода к власти фашистов во главе с Муссолини и установки на политику укрепления государства. Именно в этот период в уголовном кодексе появился термин *associazione a delinquere*, «преступное сообщество», который позволил комиссару Чезаре Мори, префекту Палермо, назначенному в 1924 г., арестовывать и сажать в тюрьму сотни мафиози. Борьба с мафией велась чисто репрессивными мерами, без особой заботы о правовых и процессуальных аспектах. Имея неограниченные полномочия, полиция просто стремилась выявить наиболее активных членов мафии, поймать их и посадить в тюрьму под любым предлогом. Так, во время операции против клана Грисафи в течение одной ночи подчиненные Мори арестовали 357 человек по подозрению в принадлежности к мафии или сотрудничестве с ней⁵. Прекрасно понимая, что основой власти мафии является насилие, Мори открыто признавал, что он борется с мафией ее же средствами: «Если сицилийцы боятся мафии, то я докажу им, что я самый могущественный мафиозо»⁶. Мори также стремился лишить мафию морального авторитета, обесчестить мафиози в глазах населения. По его распоряжению полиция конфисковывала имущество и скот членов мафии, устраивая праздничные раздачи населению и демонстрируя, что «уважаемые люди» не в состоянии защитить свою собственность, а значит, более не могут претендовать на уважение.

Спасаясь от преследований, многие мафиози эмигрировали в США, пользуясь каналом, налаженным одним из самых знаменитых мафиозо Вито Качио Ферро. В США в то время как раз начался период сухого закона и расцвета бутлегерства, что создавало благоприятные условия для роста организованной преступности. Этот рост, в свою очередь, происходил во многом за счет массового прибытия свежего контингента с Сицилии. В 1928 г. Мори объявил об успешном окончании борьбы с мафией и восстановлении государственности. Действительно, в период фашистской диктатуры влияние мафии было очень слабым. Но в 1943 г. американские войска высадились на Сицилии и начали освобождение острова от фашизма. Для успешной операции им, естественно, требовались союзники, информанты, проводники и т.п., которые нашлись в большом количестве в итальянских кварталах американских городов среди обосновавшихся там «уважаемых людей». Так вместе с триумфальным освобождением Сицилии буквально «на броне» американских танков мафия вернулась и снова заняла господствующие позиции в политико-экономической жизни острова.

⁴ Исследование было проведено Д. Новако. Цит. по: Gambetta D. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Harvard: Harvard University Press, 1993. P. 136–137.

⁵ Blok A. *The Mafia of a Sicilian Village: A Study of Violent Peasant Entrepreneurs*. Prospect Heights: Waveland, 1974. P. 135.

⁶ Цит. по: Arlacchi P. *Mafia Business: The Mafia Ethic and the Spirit of Capitalism*. L.: Verso, 1987. P. 16.

Послевоенная эволюция мафии во многом определялась ее активным вовлечением как в нелегальную, так и в легальную экономику южной Италии. С началом послевоенной индустриализации южной Италии и активного развития инфраструктуры мафия фактически монополизировала государственные субподряды на строительство дорог, заводов, нового жилья. Это позволило повысить доходы преступных организаций. Из сельского дона, заботившегося о местном населении и вершившего справедливость, мафизо постепенно превращался в городского гангстера-предпринимателя, а богатство становилось альтернативным источником статуса. Пино Арлакки одним из первых описал процесс превращения мафии в капиталистическое предприятие и последовавший за этим кризис традиционных ценностей и потерю легитимности. После того как в 1970 г. американская полиция ликвидировала основной канал поставок героина в США через Марсель (известный как *French Connection*), высокодоходные поставки наркотиков были налажены через Сицилию. Это означало нарушение традиционного морального запрета на наркоторговлю, долгое время соблюдавшегося мафией. Именно внутреннее разложение мафии облегчило задачу борьбы с ней, которую на этот раз возглавили коммунисты. В 1983–1984 гг. в Палермо прошли масштабные судебные слушания (*Palermo maxi-processi*), на которых впервые двое глав мафиозных семей, Томаззо Бускетта и Сальваторе Конторно, нарушили обет молчания и дали обличающие показания. Всего в судебном процессе фигурировали 474 члена мафии, 254 из которых были приговорены к различным срокам заключения. К концу XX в. влияние мафии заметно ослабло. Этому способствовало активное преследование членов преступного синдиката, продолжившееся в 1990-е гг., а также снижение преступных доходов, вызванное как уменьшением государственных расходов на строительство в Сицилии, так и изменением географии мировых наркопотоков, которые теперь обслуживаются более мелкими этническими группами, близкими к местам производства наркотиков.

Мафия как субкультура, политическое сообщество и предприятие

Мафия – одна из самых интенсивно эксплуатируемых тем в кино и литературе. Члены подпольных синдикатов предстают то как кровавые убийцы в темных очках с автоматами и на черных машинах, то как защитники обездоленных и последний оплот традиционных семейных ценностей – жутковатые, но в общем-то симпатичные и трагические персонажи. Аура мафии, созданная великой силой искусства, затрудняет понимание этого явления, романтизируя его или, наоборот, сводя к обыкновенному криминалу с примесью эстетики. Что же представляет собой мафия с точки зрения социологии? Каковы основные парадигмы «мафиологии» и какие социологические теории применялись для объяснения ее появления, деятельности и эволюции? Условно можно выделить три основных способа интерпретации мафии в зависимости от того, какому аспекту ее деятельности уделяется основное внимание и какие социологические подходы или исследовательские методы при этом используются: субкультурный, политологический и экономический подходы. Кроме того, различные подходы по-разному отвечают на вопрос о том, существует ли мафия как единая хорошо структурированная организация (и вообще существует ли она как таковая).

Субкультура или организация?

Немецкий социолог Геннер Гесс, проводивший свое исследование в 1960-е гг., исходил из структурно-функциональной логики, типичной для социологии того времени. В своей книге «Мафия и мафиози: структура власти» (1973) он утверждал, что мафия является прежде всего субкультурой и набором поведенческих образцов, которые в контексте социальной структуры Сицилии выполняют ряд важнейших функций. Такой подход привел его к утверждению, что мафии, по сути, нет. «Мафия – это не организация и не секретное общество, а метод, – пишет Гесс. – В своих общественных отношениях мафиозо использует

физическое насилие или угрозу насилия. С помощью частного применения или угрозы насилия, которые государство считает противозаконными, мафиозо не только достигает повышения своего благосостояния или престижа, но и выполняет определенные функции в рамках субкультурной системы, оказывая услуги другим.»⁷

Согласно такой точке зрения, поведение мафиозо выражает идеальные представления о сицилийском характере. Основной чертой этого поведения является требование уважения (*rispetto*) со стороны других и соблюдение соответствующего поведенческого кодекса чести, известного как *omerta*, «способность быть мужчиной», а также постоянная забота о поддержании и повышении собственного социального статуса. На практике это выражалось в следующих нормативно санкционированных чертах поведения. Во-первых, человек, претендующий на статус мафиозо, должен быть готов к насилию, к тому, чтобы отстоять свою собственность, интересы, решительно отомстить за нанесенный ущерб или оскорбление, причем сделать это самостоятельно, без помощи официальных властей и вопреки возможным санкциям. По свидетельству Франчетти, на Сицилии «наиболее действенный способ заставить себя уважать – заработать репутацию человека, совершившего несколько убийств»⁸. Во-вторых, принцип *omerta* предполагал умение хранить тайну, не распространять информацию за пределы доверенного круга, не делиться ею с официальными властями, в идеале, – отказ от всякого обмена или сотрудничества с последними. Эта особенность отражала свойственное традиционной сицилийской культуре стремление полагаться исключительно на собственные силы и укоренившуюся веками двойную мораль. В-третьих, кодекс чести содержал также нормы поведения, регулирующие отношения между мужчинами и женщинами и касающиеся сферы семьи. Если сицилийский мужчина являлся защитником всех женщин в своей семье, то мафиозо выступал в этой роли по отношению к сообществу в целом. Отказ мужчины от ранее данного обещания вступить в брак автоматически означал бесчестие для женщины, особенно в случае, если ее ближайший родственник не мог принудить к выполнению обещания или отомстить. Мафиозо не только являл собой образец мужского патронажа в рамках своей кровной семьи, но и осуществлял принуждение или месть, а тем самым защищал женщин или честь других семей в рамках сообщества. По данным Арлакки, из всех убийств, произошедших на равнине Джойя Тауро с 1940 по 1950 г., более 60% были связаны с сексуальным насилием, похищением женщин или расторгнутыми помолвками⁹. Таким образом, все поведение мафиозо или мужчины, стремящегося им стать, было подчинено фанатической заботе о чести, завоеванию уважения в глазах сообщества путем использования насилия, а также контроля за соблюдением традиционных моральных норм и запретов. Это позволяло достигать высокого статуса, источником которого был объем общественного уважения, что в свою очередь позволяло занять господствующую политическую позицию. При этом мафиозо – это социальная роль или функция, а не должность или профессия. Сторонники этой точки зрения указывают на то, что мафиозо мог иметь любой профессиональный статус. Формально он мог быть арендатором, пастухом, врачом, охранником или даже крестьянином, но благодаря своему поведению и соблюдению кодекса чести он становился «уважаемым человеком» и мог отправлять важнейшие политические функции (об этом ниже), постепенно меняя содержание деятельности, источник дохода и совершая восходящую мобильность.

Рассмотрение мафии как субкультуры ведет к тому, что основное внимание уделяется индивидуальному поведению, а сама мафия рассматривается либо как «метод» (Гесс), либо как слабо структурированная сеть авторитетных посредников, ставших таковыми в силу обладания качествами, особо ценимыми в местном социокультурном контексте. Но такая

⁷ Hess H. *Mafia and Mafiosi: The Structure of Power*. L.: Saxon House, 1973. P. 127.

⁸ Цит. по: Paoli L. *Op. cit.* P. 74.

⁹ Arlacchi P. *Op. cit.* P. 8.

точка зрения, сформировавшаяся отчасти из-за недостатка надежных свидетельств об организации и внутренней жизни мафии, во многом соответствует легитимирующей идеологии самой мафии и ее склонности отрицать свое существование. Это хорошо выражено в определении мафии, данном с позиций самих сицилийцев, которое воспроизвел в своих этнографических очерках Джузеппе Питре в конце XIX в.: «Мафия это не секта и не организация; у нее нет ни правил, ни законов. [...] Мафиозо – это просто смелый человек, который не потерпит провокации; и в этом смысле каждому человеку следовало бы быть мафиозо. Мафия – это определенное сознание своего бытия, преувеличенная значимость индивидуальной силы и мощи как главного и единственного средства разрешения любого конфликта, столкновения интересов или идей»¹⁰.

Однако новые свидетельства, полученные в ходе судебных процессов, дали основания поставить эту точку зрения под сомнение. Данные о ритуалах приема и исключения, о наличии выборных и административных процедур и иерархической организации способствовали изменению представлений о природе мафии. На основе таких данных написана недавно вышедшая книга социолога Летиции Паоли «Мафиозные братства: организованная преступность, итальянский стиль» (2003). Ее автор, в частности, утверждает, что мафия обладает устойчивой организацией, не совпадающей с кровнородственными связями.

Во главе каждой семьи или группы (*cosca*) стоит выборный глава мафии (*rappresentante* или *capomafia*), который, в свою очередь, имеет одного или двух советников (*consigliere*), а также заместителя на случай ареста или других чрезвычайных обстоятельств. Кроме того, глава назначает *capì decina* (буквально, «десятников»), которые руководят группами по 8–10 человек (т.е. это аналог наших «бригадиров»). Средняя численность семьи – около 20 человек, хотя самые крупные насчитывали более 50. Согласно свидетельским показаниям, традиция мафии предполагала прямую демократию, т.е. выборы главы семьи на общем собрании, однако впоследствии во многих мафиях происходила узурпация власти представителями одного кровного рода и передача ее по наследству. Вместе с тем действительная история знает и массу случаев, когда замена главы семейства происходила насильственным способом, что являлось серьезным ограничением узурпации и наследованию власти. К 1950-м гг. на Сицилии начали создаваться специальные органы координации более высокого порядка, так называемые провинциальные комиссии – коллегиальные органы, в которых были представлены семьи, действовавшие в определенной провинции или местности (первая такая комиссия была создана в Палермо, где насчитывается до 18 независимых семей). Каждая мафиозная семья имела право делегировать в комиссию своего представителя (*capo mandato*), который должен был быть рядовым членом, а не главой семьи. Такие комиссии были призваны разрешать споры и конфликты между семьями, выносить приговоры и регулировать насилие. Так, считается, что решения об убийствах в Палермо представителей власти, политиков и журналистов принимала исключительно провинциальная комиссия. Позже, в середине 1970-х гг. с целью более широкой координации и по инициативе Пиппо Калдероне, главы мафии города Катанья, была создана региональная комиссия, в которую вошли представители шести из девяти сицилийских провинций (в трех восточных провинциях острова влияние мафии незначительно). Несмотря на то что комиссии регулярно собирались и принимали решения, их действительная власть над отдельными семействами была невелика, поскольку у комиссий не было своего исполнительного органа.

В 1980-е гг. изначальные принципы «мафиозной демократии» начали ослабевать по мере того, как стала набирать влияние мафиозная семья Корлеоне, возглавляемая Сальваторе «Тото» Риина. Последний сначала централизовал управление внутри семейства, устранив

¹⁰ Arlacci P. Op. cit. P. 6.

промежуточные звенья в виде советников и десятников, а затем путем убийств и договоров с другими семьями создал коалицию, взявшую под контроль наиболее доходную территорию – Палермо. Поставив секретарем провинциальной комиссии Палермо своего человека, Риина сумел превратить этот орган в инструмент дальнейшей централизации. То же самое было впоследствии проделано и с региональной комиссией. По мнению экспертов, к концу 1980-х гг. на Сицилии наметились явные признаки централизации деятельности мафии под руководством корлеонской семьи и «Тото» Риина, а также – как реакции преступного мира на энергичные действия официальных властей – возрождения традиционных ценностей¹¹.

Аргументом в пользу существования мафии как устойчивой организации или секретного сообщества стали также данные о ритуалах приема и принципах членства. По мнению Паоли, членство в мафии нельзя охарактеризовать ни в терминах рациональной бюрократии, ни в терминах утилитарного контракта, когда стороны обмениваются благами или услугами. Наиболее адекватной является веберовская категория «статусный контракт», описывающая отношения, свойственные доиндустриальным обществам и отличные от целерационального контракта. Статусный контракт предполагает тотальное изменение правового и социального статуса человека, который связывает себя таким контрактом, как если бы новая «душа» вселилась в его тело и он бы обрел новое качество, полностью отдавая себя в распоряжение нового сообщества. По словам судьи Фальконе, принятие в члены мафии «налагает на человека пожизненные обязательства. Вхождение в мафию аналогично религиозной конверсии. Невозможно уйти на пенсию из церкви или из мафии»¹². Такой тип сообщества называется «братством», что подчеркивает аналогию с кровно-родственными узами, которые должны иметь первенство перед всеми остальными и не поддаются расторжению. Благодаря членству в таком братстве «людей чести» человек получает и более высокий, квази-аристократический статус, ибо мафия налагает на своих членов печать избранности и исключительности. Соответственно выход из такого статусного контракта живым практически невозможен, что подтверждалось свидетельскими показаниями.

Вступление в мафию представляет собой ритуал перехода, предполагающий определенные символические действия, интенсивные эмоции и, как следствие, внутреннее преображение и приобретение новой идентичности. Церемония инициации включает представление кандидата общему собранию мафии; описание правил, которые следует соблюдать; произнесение ритуальной клятвы. Новичку предписывают отречься от всех своих прежних связей и аффилиаций, а также соблюдать строжайшую секретность. Клятва символически связана как с кровью, так и с религиозными католическими атрибутами. Во время клятвы крестный отец, представивший кандидата, делает надрез на указательном пальце его руки, и кровь должна окропить бумажную иконку с изображением святого или святой (чаще всего это Святая Дева Благовестница), которую потом поджигают. Пока иконка горит, кандидат произносит клятву: «Я сжигаю тебя как бумагу, но боготворю тебя как святую; эта бумага горит, и пусть же мое тело сгорит, если я предам *Cosa Nostra* (т.е. буквально, “наше дело”)». В других вариантах клятва звучал так: «Я вступаю в *Cosa Nostra* кровью и я выйду из нее только кровью». Часто вновь испеченный мафиозо должен был в последующие дни совершить убийство по поручению семьи¹³.

Несмотря на то что действительные кровно-родственные связи играют большую роль в социальном воспроизводстве мафии – часто в мафиозную семью входят родные и двоюродные братья, а лидерство и членство передается по наследству, – свидетельства

¹¹ Paoli L. Op. cit. P. 51–64.

¹² Ibid. P. 73.

¹³ Ibid. P. 65–72.

наличия социальной организации, отличной от кровного родства и воспроизводимой посредством особых правил, символов, практик и ритуалов, привели к изменению взглядов на природу мафии. Мафия теперь представляется не как совокупность взаимодействующих индивидов, характеризующихся специфическим поведением, а как устойчивые организации, координирующие свою деятельность с помощью специальных органов.

Мафия как политическое сообщество

Интерпретация мафии как политического явления опирается на политическую социологию М. Вебера и его последователей, а также на социологию права. Исходным моментом для объяснения генезиса сицилийской мафии выступают проблемы и противоречия, сопутствовавшие формированию государственности на Сицилии после отмены феодализма и присоединения к Италии. В XIX в. Сицилия отличалась высоким уровнем насилия, пережив две революции, несколько крестьянских восстаний и войну. Разгул бандитизма и грабежей стал особенно острой проблемой после роспуска частных армий, охранявших владения баронов и обеспечивавших порядок. Но создание нового объединенного государства не решило проблему порядка. Плохая организация, непопулярная политика (воинская повинность, повышение налогов), а также враждебное и недоверчивое восприятие государства населением острова (как нового завоевателя), способствовало тому, что официальные власти не могли эффективно выполнять свои функции, и граждане отказывались от какого-либо взаимодействия с ними. Образовавшийся вакуум власти оказался заполнен неформальными братствами «уважаемых людей». Государство было не способно представлять и защищать интересы основных классов, регулировать противоречия и конфликты, которые возникали между владельцами земель, арендаторами и крестьянами. Американский антрополог Антон Блок, проживший несколько лет в сицилийской деревне, определил мафиози как «фигурацию политических посредников» (термин заимствован у Н. Элиаса), которые регулировали отношения между основными классами, а также служили связующим звеном между местным сообществом и представителями центральной власти¹⁴. К концу XIX в. многие местные полицейские чины и мэры некоторых городов были членами мафии. Политика кооптации мафии во власть стала вынужденным компромиссом, который позволял Риму сбалансировать фактическую политическую автономию острова. Выборные депутаты также полностью зависели от главы местной мафии, авторитет которого давал ему возможность «попросить» электорат сделать ему одолжение и проголосовать за того или иного кандидата.

Каждая мафиозная «семья» или клан (*cosca*) претендовала на монопольное право регулировать социально-экономическую жизнь определенной местности (в деревне или части города). Любое преступное деяние или акт насилия, который планировался в определенной местности, должен был быть согласован с главой мафии, в противном случае его исполнители рисковали жизнью. По мнению многих исследователей, традиционный сельский мафиозо пользовался действительным уважением населения, его власть и эпизодически применяемое насилие были легитимны. Даже главный обвинитель мафии судья Фальконе признал, что «многие годы мафия вносила свой вклад в то, чтобы остановить хаос и полную дезинтеграцию сицилийского общества»¹⁵. Суммируя исследования Блока, Гесса, Арлакки и Паоли, можно выделить следующие политические функции мафиозо.

Охрана собственности и жизни. В условиях высокого уровня насилия и преступности и в контексте низкой эффективности и слабого авторитета официальных властей мафия стала основным институтом по поддержанию порядка и справедливости – в соответствии с их

¹⁴ Blok A. Op. cit. P. 5–16.

¹⁵ Цит. по: Paoli L. Op. cit. P. 178.

местным традиционным пониманием. В случаях кражи скота или имущества население обращалось за помощью к мафии, и во многих случаях похищенное возвращалось. По данным полиции времен «железного префекта» Мори, в 75% случаев кражи скота полиция не могла достичь каких-либо результатов; в 15% официальным властям удавалось найти похитителей и только в 10% – вернуть похищенное. Вмешательство мафии было успешным на 95% и обеспечивало возврат 70% украденной собственности¹⁶. Одно из правил, установленных мафией, состояло в том, что воры должны были ждать 24 часа, прежде чем сбывать украденное. Если потерпевший не обращался в полицию, а приходил к местному *capomafia*, то это значительно облегчало поиск украденного. При этом нарушители данного правила или люди, совершавшие убийства без ведома мафии (включая и убийства, совершаемые членами мафии без согласования с главой семейства), подвергались наказанию или убивались. Так, по данным итальянской полиции, некий гангстер Сальваторе Файа был убит в Палермо в 1989 г. за то, что он ранее убил любовника своей жены без санкции главы мафиозного семейства Бранкаччо, на территории которого было совершено это преступление.

За охрану порядка и собственности мафия собирала взнос, который назывался *pizzu*. Его должны были платить как деревенские арендаторы, торговцы, пастухи и т.д., так и владельцы магазинов и компаний в городах. Этот взнос давал определенную гарантию безопасности и право обращаться за помощью, но отказ от уплаты влек за собой угрозы, уничтожение имущества или даже расправы. Другой формой охранных платежей было устройство членом мафии на работу на фермы или в компании с выплатой высокой зарплаты или принуждение к покупке продукции по завышенным ценам у фирм или поставщиков, назначенных мафией.

Посредничество. Повседневная деятельность любого главы мафии состояла в приеме многочисленных людей с жалобами, проблемами, сборе информации о конфликтах и противоречиях в данной местности, урегулировании споров по поводу имущества, земельных наделов, долгов, а также личных конфликтов. Мафия давала гарантии выполнения работодателями своих обязательств по отношению к бесправным работникам, но во время массовых выступлений могла защищать интересы собственников, помогая подавлять бунты. Кроме того, мафия опосредовала отношения местных сообществ с центральными властями и национальным рынком. Согласно полицейскому донесению, глава семейства города Санта Мария дель Гезу дон Паоло Бонтаде исполнял роль «традиционного *capomafia*, который вмешивается напрямую во все вопросы на своей территории, осуществляя посредничество в частных конфликтах, беря на себя роль великого защитника своих граждан, проникая в государственные офисы и частные компании, распространяя свое влияние посредством коварной системы скрытых угроз, формально прикрытой корректным и уважительным поведением»¹⁷.

Поддержка морального порядка (социальная интеграция). Мафия также выполняла функцию подавления отклоняющегося поведения и тем самым обеспечивала соблюдение кодекса, который в основных чертах совпадал с традиционной моралью аграрной Сицилии. Легитимность мафии во многом основывалась на ее способности преподнести себя как блюстителя местных обычаев, защищающего их от влияния внешнего мира. *Capomafia* выступал как защитник семейных ценностей, запрещая членам мафии вступать во внебрачные сексуальные отношения и наказывая нарушивших запрет. До начала 1960-х гг. мафия соблюдала моральный запрет на извлечение доходов от организации наркоторговли, проституции, азартных игр. Но с разложением традиционных моральных устоев и переориентацией мафии на извлечение предпринимательского дохода, в том числе от

¹⁶ Цит. по: Agricci P. Op. cit. P. 34.

¹⁷ Paoli L. Op. cit. P. 162.

наркоторговли, мафия перестала выполнять эту функцию, что постепенно привело к потере легитимности.

В своей книге Паоли пришла к выводу, что нормативная система, установленная Коза Нострой и Ндрагетой и основанная на систематическом использовании секретности и насилия, «конституирует правопорядок [legal order], альтернативный государству»¹⁸. Согласно плюралистической теории права, признаком правопорядка является наличие двух типов правил и специально выделенной группы или организации, ответственной за вынесение правовых суждений и исполнение наказаний¹⁹. Правила первого типа регулируют поведение людей, а правила второго типа позволяют идентифицировать или менять правила первого типа, а также определять факты их нарушения и применять санкции. На сегодняшний день нет надежных свидетельств наличия у мафии письменных (формальных) законов или процедур, регулирующих их изменения. Однако, по крайней мере с конца XIX в., и сицилийские, и калабрийские мафиозные семьи оперируют четкими правилами вынесения судебных решений [rules of adjudication], а наказание осуществляет не потерпевший, а другие члены мафии. Конфликты между членами мафии рассматриваются провинциальными или региональными комиссиями. С 1957 г. насилие в отношении другого члена мафии санкционировано только в случае наличия непосредственной угрозы жизни. Что касается конфликтов и «правонарушений» обычных жителей подконтрольной территории, то их дела обычно рассматривались собранием мафиозной семьи. Но кроме этого суда «первой инстанции», в Калабрии, например, существовал еще провинциальный суд, игравший роль верховного суда. Он состоял из трех *capomafia*, контролировавших три административных района Калабрии, а также еще нескольких авторитетных мафиози²⁰.

Несмотря на то, что мафия претендует на контроль за применением насилия на определенной территории и стремится поддерживать некоторый правопорядок, полное отождествление мафии с государством было бы неоправданно. По сравнению с современным государством мафия является более традиционным, архаичным и менее дифференцированным институтом, системой правления и регулирования социальных отношений, свойственной доиндустриальным обществам. «Законы» мафии во многом базируются на традиционной морали и обычаях, поэтому теряют свою силу по мере детрадиционализации итальянского юга. Кроме того, степень дифференциации управляющих функций в мафии низкая по сравнению с государством, т.е. административная, законодательная и правоприменительная власть сосредоточена либо у одного лица, *capomafia*, либо в провинциальной или региональной комиссии. В целом мафию можно рассматривать как совокупность недоразвитых протогосударств, которые, однако, не смогли одержать верх над своими конкурентами. Паоли приходит к следующему выводу: «Мафиозные сообщества представляют собой случаи политических сообществ, институционализация которых незавершена. Они выступают в качестве политического органа по отношению к своим членам, но на протяжении истории боролись – с разной степенью успеха – за то, чтобы навязать свой архаичный порядок всему населению своей территории и придать ему легитимность»²¹.

¹⁸ Paoli L. Op. cit. P. 120.

¹⁹ Здесь Паоли исходит из влиятельной теории права Х. Харта. См.: Hart H. The Concept of Law. Oxford: Clarendon Press, 1994.

²⁰ Ibid. P. 128.

²¹ Ibid. P. 172.

Мафия как экономическое предприятие

Многие исследователи (Франчетти, Гесс, Арлакки) обращали внимание на экономический аспект деятельности мафии – как на ее стремление к извлечению дохода, так и на ее роль в локальной хозяйственной системе. Но содержательно-экономический аспект деятельности мафии, который присутствует наряду с другими аспектами, следует отличать от формально-экономической модели мафии как предприятия или фирмы, занимающейся производством и продажей определенных услуг. Последнее означает описание структуры и деятельности мафии исходя из логики извлечения дохода посредством рыночного обмена, вне зависимости от того, как понимают свои действия сами участники и как они представляются своим клиентам. По сути, это применение теории рационального выбора для анализа явления, которое на первый взгляд представляется традиционным или даже экзотическим.

Наиболее полно и последовательно этот подход выражен в книге социолога Диего Гамбетта «Сицилийская мафия: частный охранный бизнес» (1993)²². Если деятельность мафиозо содержит определенную полезность, то необходимо понять суть услуг, которые он производит, источник спроса на них, ресурсы, требуемые для производства этих услуг, способы их реализации и т.д. Гамбетта исходит из того, что мафиозо по сути является посредником на экономическом рынке; он производит и продает специфический товар под названием «охрана» [protection]. Именно охрана, а не насилие как таковое имеет определенную полезность, цену, а также издержки, требуемые для его производства. Но охрана выступает не столько как физическая защита, сколько как определенные гарантии, которые мафиозо дает продавцам и покупателям на рынках с повышенным уровнем риска. Последнее обстоятельство важно, поскольку именно риски, связанные с низкой защищенностью собственности, склонности к недобросовестному поведению и, как следствие, низкий уровень доверия создают спрос на услуги мафии. Иными словами, посредничество мафиозо гарантирует, что покупателю не продадут «лимон» (некачественный товар), что продавца не ограбят по дороге на рынок, и т.п.²³ На рынках с высоким уровнем риска и низким уровнем доверия экономический обмен и соответственно прибыльная торговля затруднены без посредничества инстанции, которая может принудить обе стороны к соблюдению условий соглашения или прав другой стороны. Покупатель платит мафиозо за то, что тот защищает его от недобросовестного поведения продавца, а продавец – за то, что ему доверяет покупатель. Благодаря такому контракту, пишет Гамбетта, «возникает новое равновесие, и даже в простом мире, состоящим всего из трех агентов – продавца, покупателя и мафиозо, – каждый получит преимущество. Трансакционные издержки будут выше, чем в мире полного доверия, но выгода тоже будет выше, чем при отсутствии трансакций»²⁴.

Гамбетта последовательно проводит аналитическое различие между рынком охранных услуг и рынком обычных товаров и услуг. В условиях Сицилии развитие первого стало условием формирования и функционирования последнего. Вместе с тем деятельность мафии и ее интерес в сохранении своих доминирующих позиций уменьшали эффективность обычных

²² Gambetta D. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Harvard: Harvard University Press, 1993. См. также краткий реферат книги Гамбетты в работе: Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности / Под ред. Л.М. Тимофеева, Ю.В. Латова. М.: РГГУ, 1999. С. 58–63; и обзор экономических теорий организованной преступности: Латов Ю.В. Экономика вне закона: очерки по теории и истории теневой экономики. М.: МОНФ, 2001. С. 68–122.

²³ О проблеме «лимона» см.: [Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. № 5. С. 91–104.](#)

²⁴ Там же. С. 21.

рынков и консервировали отсталость южной Италии. Мафия предоставляла несколько видов защиты своим клиентам. Кроме очевидной физической охраны и защиты от недобросовестного поведения, описанных выше, мафия осуществляла защиту от конкуренции. Например, в строительной сфере в Палермо мафия поддерживала картель, допуская на рынок подрядов только ограниченное количество фирм, поскольку рост числа рыночных агентов приближал бы предоставляемую мафией охрану к общественному благу и затруднял бы контроль, распределение возможностей получения прибылей фирмами и сбор налога мафией. «Именно по этой причине мафиозо продает защиту как благо, которое может потребить один агент, только если другие не могут это сделать. И конкуренция развивается во вредном направлении, поскольку другие фирмы входят в бизнес в меньшей степени за счет улучшения качества своих товаров и конкурентоспособности цен, чем за счет развития тех навыков (в пределе – навыков военного характера), которые позволяют пользоваться монополистической властью мафиозо и его окружения»²⁵. Кроме того, мафия сама заинтересована в поддержании высокого уровня недоверия на рынках и в том, чтобы время от времени были пострадавшие от недобросовестных сделок или сторонней агрессии. Это касается прежде всего хозяйственных субъектов, не являющихся клиентами мафии, однако знание о таких сделках препятствует повышению уровня доверия и перехода к двусторонним контрактам, исключая мафию. Не отрицая, как и другие подходы, определенную функциональность мафии, экономическая модель показывает отрицательные следствия ее господства на рынках, которые заключаются в поддержании менее эффективной конкурентной ситуации и институтов, что в свою очередь, ведет к проблеме хронической недоразвитости и низких темпов экономического роста.

Для производства охраны требуются специфические ресурсы. К таким специфическим ресурсам относятся прежде всего информация (секретность), насилие и репутация. С одной стороны, мафия отличается гипертрофированным культом секретности во всем, что касается ее собственной жизнедеятельности. Это служит получению преимуществ для обеспечения охранной деятельности, позволяя снизить степень уязвимости перед конкурентами из других семей или официальными властями. «*Omerta* не является, как полагали многие, просто традиционным кодексом, который формировался в течение длительного периода иностранного господства и сохранился по инерции; не является он только средством недопущения государства в сферу деятельности мафии. Она является ключевой частью способности выступать в качестве предпринимателя в области охраны. В этом – одно из различий между продажей автомобилей и продажей охраны. Если в последнем случае наша частная жизнь не обязательно является индикатором того, насколько надежны будут наши автомобили, то в случае с охраной [...], то, что мы есть – или кем мы хотим казаться, – считается одним из важнейших признаков надежности», – утверждает Гамбетта²⁶.

С другой стороны, важнейшей частью деятельности мафии является добытие и управление информацией. Рядовые члены мафии все время находятся в людных местах, общаются с населением и бизнесменами, наблюдают, дают задания своим информаторам. Это связано с необходимостью знать о сделках, преступлениях, замыслах, конфликтах, экономической деятельности и прочих аспектах жизни на подконтрольной территории – для того чтобы осуществлять эффективную охрану, разрешение споров, устрашение и посредничество. Лучшая информированность позволяет более эффективно распоряжаться другими доступными ресурсами.

Понятно, что насилие и угрозы являются ключевым ресурсом для производства охраны, поскольку дают возможность к принуждению и контролю. Поэтому решительность в применении силы и готовность к убийству обусловлены не столько культурой как таковой,

²⁵ Акерлоф Дж. Указ. соч. С. 23.

²⁶ Там же. С. 39.

сколько логикой бизнеса. При этом применение силы является частью самого бизнеса, поскольку демонстрирует возможности надежной защиты и создает соответствующую репутацию. Конкуренция между мафиозными семьями как охранными предприятиями неизбежно носит насильственный характер, поскольку отступить означает показать неспособность к защите своих клиентов, а успешное насилие, наоборот, является мощнейшим маркетинговым средством продвижения охранных услуг. Интенсивность насилия в южной Италии объясняется не столько темпераментом или культурными кодами, сколько фактором репутации, который сам по себе является важнейшим ресурсом в охранным бизнесе. Сама репутация, воплощенная в имени «уважаемого человека» или мафиозной семьи, играет роль охранной грамоты без необходимости предпринимать какие-либо действия. В этом специфика репутации в охранным бизнесе – в отличие от других сфер хозяйственной деятельности, где репутация подтверждает надежность поставщика, способствует сохранению прежних клиентов и привлечению новых, но не влияет на издержки производства товара или услуги, – надежная репутация сама выступает как ресурс, который экономит издержки, поскольку автоматически производит эффект сдерживания. Собственность на имя и воплощенную в нем репутацию является аналогом собственности на торговую марку, и многие действия мафиози по регулированию использования своего имени или защите чести по сути аналогичны защите торговой марки.

Гамбетта применяет экономическую логику и для объяснения генезиса мафии на Сицилии, которая господствует преимущественно в западной части острова. С одной стороны, исторические обстоятельства создали спрос на охранные услуги. К таким обстоятельствам можно отнести отмену феодализма, введение частной собственности, формирование рынков. С другой стороны, на Сицилии возникло избыточное предложение людей, готовых к насилию, – бывших охранников поместий, служащих частных армий, вернувшихся с войны солдат, просто бандитов, которые к тому же создавали и дополнительные угрозы хозяйствующему населению. Западная Сицилия была более богатым районом с более интенсивной хозяйственной деятельностью, что, по мнению Гамбетты, и обусловило более широкое распространение мафии на западе. Таким образом, историческая констелляция факторов спроса и предложения обусловила появление специфических предприятий, заменивших собой государство.

Экономическая модель мафии действительно проясняет и позволяет рационально объяснить многие поведенческие особенности ее членов. Она также несет в себе критический потенциал, отрицая культурную предрасположенность некоторых народов к преступной деятельности, что иногда предполагает субкультурный подход. Мафия или аналогичные структуры могут возникнуть там, где появляется сочетание специфических обстоятельств, способствующих возникновению рынка частной охраны и появлению независимых поставщиков соответствующих услуг вне связи с этнокультурной спецификой страны или сообщества, т.е. исключительно под действием экономических стимулов. Аналогичные явления наблюдались в США, Японии, Гонконге и России. Однако эта модель не в полной мере объясняет само формирование соответствующих организаций, их воспроизводство и эволюцию. Воспроизводство мафии на Сицилии на протяжении многих поколений невозможно объяснить лишь устойчивостью рынка, как если бы он был автономен от местной культуры, политики и действий самой мафии. Поэтому адекватное объяснение мафии возможно лишь путем наполнения той или иной модели конкретными историческими и социокультурными деталями.

Мафия в США

В отличие от сицилийской мафии, организованная преступность в США формировалась преимущественно в сферах противозаконной деятельности или торговли, таких, как распространение наркотиков, подпольное производство алкоголя, проституция, азартные

игры и т.д. Основной деятельностью подпольных синдикатов, состоявших в основном из ирландских и еврейских эмигрантов, была торговля опиумом и кокаином после того, как в 1914 г. правительство приняло «Закон ГARRисона», запретивший свободную продажу этих наркотиков. К этому времени уже сформировался устойчивый спрос на опиаты и кокаин, поскольку число наркоманов, среди которых были в основном белые состоятельные женщины среднего возраста, достигло, по некоторым оценкам, 500 тыс. человек. Центром импорта и дальнейшего распространения наркотиков стал город Филадельфия, а лидером картеля – Арнольд Ротштейн по кличке «Мозг»²⁷.

Но «золотой век» американской мафии начался после введения «сухого закона» в 1919 г. Как предшествовавшие события, так и последствия этого закона заслуживают отдельного внимания, поскольку хорошо иллюстрируют сложные причинно-следственные связи и роль непреднамеренных последствий в генезисе социальных институтов. Введению «сухого закона» предшествовало появление широкого общественного движения – «движения за воздержание» [temperance movement], которое было инициировано Американским обществом воздержания, основанным консервативной протестантской частью американского населения в 1826 г., а также Женской христианской лигой воздержания и Американской лигой против салунов [Anti-Saloon League of America]. Впоследствии была создана Национальная партия за запрет алкоголя, которая перенесла широкую общественную инициативу по борьбе с пьянством в сферу законодательной политики. Однако, как выявило исследование, проведенное Джозефом Гусфилдом, в действительности это движение было направлено против новых иммигрантов, прежде всего ирландских католиков, которые и играли роль «модельных» пьяниц, разлагающих трудолюбивую протестантскую Америку²⁸. Антиалкогольное движение было, по сути, классово-этнической борьбой с этническим и религиозным оттенком – борьбой белого протестантского сегмента за рынки труда, лучшие поселенческие территории и другие возможности, против ирландцев, а также евреев, итальянцев и других не англоговорящих групп. В результате в январе 1919 г. была принята знаменитая 18-я поправка, а через 9 месяцев – подзаконные акты, регламентировавшие исполнение закона. Практически сразу начался рост подпольного алкогольного бизнеса – теневого производства, а также «черного» импорта алкоголя из Канады, открытие подпольных баров и клубов (известных как *speakeasies*), которых в одном Чикаго во времена «сухого» закона насчитывалось до 10 тысяч. Наиболее активными и эффективными в организации этого бизнеса оказались итальянские иммигранты и прежде всего выходцы с Сицилии, многие из которых прибыли в США, спасаясь от репрессий против мафии, развернутых Муссолини (наиболее известные среди них – Джозеф Боннано, Джозеф Профачи и Сальваторе Маранзано). Таким образом, сочетание борьбы между американскими протестантами и ирландскими католиками, законодательных мер в США и государственной политики в Италии этого же времени привели к последствиям, которых никто не планировал и не предсказывал. Открылась новая предпринимательская ниша и новые возможности, которыми, в силу имевшихся навыков и организации, воспользовались прежде всего итальянские иммигранты. В результате того что отрицательные следствия явно перевешивали положительные, уже в 1933 г. закон был отменен. Но именно в этот период сформировались мощная теневая экономика и организованная преступность, с которой власти США будут бороться последующие сорок лет, а мафия будет последовательно переносить свою деятельность в новые сферы: азартные игры, управление профсоюзами, торговля наркотиками и т.д.

²⁷ Lyman M., Potter G. Organized Crime. Upper Saddle River: Prentice Hall, 1997. P. 102–103.

²⁸ Gusfield J. Symbolic Crusade: Status Politics and the American Temperance Movement. Urbana: University of Illinois Press, 1963.

Символом новой организованной преступности стали чикагские гангстеры и лидер наиболее крупной группировки Альфонс Капоне. Он родился, вырос и начал свою преступную деятельность в Нью-Йорке, но в 1920 г. после совершения нескольких убийств перебрался в Чикаго, примкнув, вместе со своим наставником Джонни Торрио, к сицилийской мафиозной группе Джима Колоссимо, курировавшего проституцию. Вскоре Колоссимо был устранен, и Торрио с Капоне вложили все силы и средства в организацию подпольного алкогольного бизнеса, который приносил обоим до 100 тыс. долл. чистой прибыли в неделю. По инициативе Капоне чикагские гангстеры, заключив перемирие, разделили Чикаго на зоны влияния, и конкурирующей ирландской группировке О'Бэньона досталась северная часть города. Но перемирие продлилось до 1924 г., после чего началась война, послужившая прообразом для всех гангстерских боевиков. О'Бэньон был убит, и лидерство «северных» перешло к Чарльзу Морану, чей штаб находился в просторном гараже на Кларк стрит. Знаменитый эпизод этой войны вошел в историю как «бойня в день Святого Валентина». 14 февраля 1929 г. по приказу Капоне три киллера, переодетые полицейскими, подъехали к гаражу, вошли в него, поставили к стенке якобы для обыска семерых находившихся там и ничего не подозревавших гангстеров и хладнокровно расстреляли их всех. Сам Моран, который также должен был туда прийти, опоздал, и это спасло ему жизнь. Но вскоре его влияние сошло на нет, и Капоне практически монополизировал организованную преступность в Чикаго. В апреле 1930 г. Криминальная комиссия Чикаго опубликовала список 28 «врагов общества», который возглавлял Капоне – «враг общества номер один». Примечательно, что всего лишь год спустя киностудия «Warner Brothers» выпустила о Капоне фильм «Враг общества» [«Public Enemy»] (режиссер Джеймс Кэгни), в котором известный гангстер был обаятелен, имел хорошие манеры и вел роскошный образ жизни, став своего рода ролевой моделью для Америки 1930-х гг. По мнению социолога Дэвида Рута, именно после того, как Голливуд сконструировал Капоне, гангстер стал центральной фигурой американской культуры. Его образ помогал американцам осваивать и осмысливать быстро меняющийся мир²⁹. Сам Капоне, как известно, летом 1931 г. был посажен в тюрьму на 11 лет за уклонение от уплаты налогов, в 1939 г. освобожден досрочно по состоянию здоровья и в 1947 г. умер своей смертью³⁰.

В Нью-Йорке в это время наблюдался аналогичный бум бутлегерства и организованной преступности. В 1930 г. там тоже начался конфликт между крупнейшими конкурирующими группировками – Джо Массерии и Сальваторе Маранзано, вошедший в историю как «Кателламарецкая война» (по названию городка на Сицилии). Причиной большинства таких войн было то, что гангстеры периодически перехватывали грузовики с алкоголем, принадлежащим конкурентам, и отнимали товар. Кульминацией войны стало убийство обоих боссов, сначала Массерии, а потом Маранзано, классического сицилийского мафиозо, ставшего на короткое время после смерти конкурента «боссом всех боссов». Убийство было подготовлено новыми молодыми гангстерами Чарльзом «Лаки» Лучиано, Джо Адонисом, Франком Костелло, Мейером Лански и Бенджамином Зигелем («Багси Зигель», которому американский народ обязан появлением Лас-Вегаса), работавшими сначала с одним, а потом с другим лидером и предавшими обоих для того, чтобы самим занять господствующие позиции в преступном мире Нью-Йорка. Впоследствии американский криминалист Дэвид Кресси напишет, что в течение нескольких дней после убийства Маранзано, произошедшего 10 сентября 1931 г., последовала серия из сорока других убийств и что это было устранение классических сицилийских мафиози новыми молодыми гангстерами, руководствовавшимися исключительно интересами бизнеса. В отличие от своих «усатых» сицилийских донов, чтивших сельские традиции родины, новое поколение городских гангстеров выросло в

²⁹ Ruth D. *Inventing the Public Enemy: The Gangster in American Culture, 1918–1934*. Chicago: The University of Chicago Press, 1996.

³⁰ Подробнее см.: Bergreen L. *Capone: The Man and the Legend*. L.: MacMillan, 1994.

Бруклине и Бронксе. Они были рациональны, динамичны, руководствовались исключительно интересами бизнеса и были гораздо лучше интегрированы в американское общество, разделяя его ценности и стремление к успеху, который измерялся прежде всего деньгами. И хотя постепенная смена поколений в американской мафии на рубеже 1930-х гг. действительно имела место, обширный заговор, на который указывали представители официальной американской криминалистики, был скорее всего мифом. Историк мафии Алан Блок, проверив все основные американские газеты, вышедшие в течение месяца после убийства Маранзано, обнаружил только три других убийства, которые могли бы быть как-то связаны, что полностью опровергало версию об организованной «чистке» мафии³¹.

Тем не менее версия властей о существовании мафии как обширной подпольной организации, состоявшей преимущественно из сицилийцев и представителей других этнических групп, своего рода заговоре иммигрантов, приобрела популярность по мере усиления борьбы с организованной преступностью. В предвоенные годы борьбу с мафией возглавил прокурор Нью-Йорка Джон Дьюи, наивысшим достижением которого стало уголовное дело против «Лаки» Лучиано за принуждение к проституции, закончившееся осуждением главы нью-йоркской мафии на 50 лет (однако он был освобожден досрочно). Новый этап борьбы властей с мафией пришелся на 1950 г., когда была создана так называемая Комиссия Кефауэра (по имени сенатора от штата Теннесси Эстеса Кефауэра). В течение двух лет перед комиссией предстали около 600 свидетелей, давших показания о различных аспектах деятельности организованной преступности. Слушания комиссии показывались по телевидению, что впервые сделало мафию фактом публичной жизни в США. Однако показания в пользу существования разветвленного преступного синдиката давали только представители власти, ФБР и Комиссии по наркотикам, в то время как все представители мафии, вызванные на слушания, говорили, что ничего о мафии не слышали (этот эпизод нашел отражение во второй части фильма «Крестный отец»). Единственным свидетельством, исходившим «с той стороны», стали показания Джо Валачи, данные им перед комиссией сенатора МакЛеллана в 1963 г. Валачи был одним из рядовых членов мафиозного семейства Гамбино в Нью-Йорке, затем попал в тюрьму, где совершил убийство другого члена мафии и, опасаясь мести, вынужден был пойти на сотрудничество с властями в обмен на гарантии безопасности. Именно Валачи ввел в обиход термин «La Cosa Nostra» (в котором определенный артикль «La» обозначал некую осязаемую сущность в отличие от просто «общего дела»), рассказал о существовании некоего верховного совета мафии под названием «Комиссия», описал жесткую иерархическую структуру мафии, ритуал инициации и назвал основные территории мафиозных семей. В результате показаний Валачи окончательно оформилась теория организованной преступности, представлявшая ее как единую иерархическую организацию, и теория этнического заговора, обвинявшая во всем представителей меньшинств. Наиболее полно эта теория выражена в работе Кресси «Похищение нации: структура и операции организованной преступности в США» (1967)³². По данным ФБР, к началу 1970-х гг. американская мафия насчитывала до 3 тыс. человек, организованных в 24 мафиозных семьи.

³¹ Block A. History and the Study of Organized Crime // Urban Life. 1978. No. 6. P. 455–474. См. также: Block A. East Side – West Side: Organizing Crime in New York, 1930–1950. New Brunswick: Transaction Books, 1983.

³² Cressey D. Theft of the Nation: The Structure and Operations of Organized Crime in America. N.Y.: Harper and Row, 1969.

Дебаты о природе мафии и ее деятельности

Американские социологи и антропологи предложили видение мафии, которое существенно отличалось от картины, нарисованной официальной криминологией³³. В 1953 г. впервые вышла ставшая широко известной статья Дэниэла Белла «Преступность как американский образ жизни»³⁴. Ее основной тезис заключался в том, что в США организованная преступность является «причудливой лестницей социальной мобильности» [queer ladder of social mobility], т.е. выполняет важную социальную функцию и поэтому обладает значительной культурно-символической притягательностью. Эта идея легла в основание теории этнического наследования, согласно которой каждая новая этнокультурная группа, прибывшая в США, проходит стадию организованной преступности, прежде чем ей удастся интегрироваться в американское общество и повысить свой статус (фильм «Крестный отец» является иллюстрацией именно этой теории). Отчасти это происходило потому, что иные каналы вертикальной мобильности были недоступны или монополизированы другими этническими или конфессиональными группами. По мере восхождения одной этнической группы по «лестнице» благосостояния и престижа, во многом за счет коррупции и легализации криминальных доходов, освободившуюся нишу организованной преступности занимает другая группа, и т.д. Если первоначальной этнической основой организованной преступности были ирландские и еврейские иммигранты, то постепенно их сменили итальянские, затем, по мере интеграции последних в деловой мир и политический истеблишмент, эту нишу заняли чернокожие, а также мексиканцы, затем выходцы из Китая и юго-восточной Азии, и т.д.

Антропологические исследования Джозефа Албини и Фрэнсиса Янни наполнили теорию этнического наследования богатым эмпирическим содержанием и нарисовали альтернативную картину структуры и деятельности американской мафии. Албини, исследовавший преступный мир Детройта, утверждает, что мафия организована по сетевому принципу, в котором основную роль играют отношения дружбы, родства и патронажа. Лидеры мафии – это люди, на которых замыкаются множественные связи, соединяющие легальный и нелегальный бизнес, которые могут предоставлять различным теневым группам контакты с политиками и другими влиятельными людьми для создания возможностей по извлечению дохода. При этом такие альянсы часто носят временный характер, включая множество людей, не имеющих постоянного отношения к преступному миру. Албини утверждает, что мафия не является тайным обществом, а представляет собой синдикат, состоящий из системы слабо структурированных отношений, функционирующих прежде всего потому, что каждый участник заинтересован в улучшении своего благосостояния»³⁵.

Исследования Янни подтвердили то, что «организация» преступности далека от современной иерархической бюрократической модели. Связи в преступных группировках имеют традиционный характер, т.е. высоко персонифицированы, аффективны, а преступные организации «не имеют структуры, которая была бы независима от их текущего персонала»³⁶. Помимо изучения итальянской организованной преступности, Янни предпринял попытку анализа преступного мира чернокожего и пуэрто-риканского

³³ Подробный обзор представлен в статье: Lupsha P. Organized Crime in the United States / Kelly R. (ed.). Organized Crime: A Global Perspective. N.Y.: Roman and Littlefield, 1996. P. 33–57.

³⁴ Bell D. Crime as an American Way of Life // Bell D. The End of Ideology. Glencoe: The Free Press, 1967.

³⁵ Albin J. American Mafia: Genesis of A Legend. N.Y.: Appleton-Century-Crofts, 1971. P. 288.

³⁶ Ianni F. Ethnic Succession in Organized Crime. Washington, DC: US Government Printing Office, 1973. P. 20.

населения, к которому переходили наиболее криминализованные виды бизнеса по мере того, как итальянцы перемещались в легальную сферу. Этим он нашел не только подтверждение идеи Белла об этническом наследовании, но и показал наличие различных форм социальной организации преступности в зависимости от этнических корней. Сицилийский тип организации и социального контроля, который давал выходцам с итальянского юга конкурентные преимущества в мало престижных полулегальных сферах жизни, постепенно уступал место другим, более гибким формам организации³⁷.

Версия официальной криминалистики, согласно которой основным бизнесом организованной преступности является поставка населению запрещенных законом товаров и услуг, послужила также отправной точкой дебатов об экономической составляющей деятельности мафии. Альтернативную точку зрения выразил Томас Шеллинг, известный своими работами в области теории игр и теории сдерживания [deterrence]. По его мнению, основным бизнесом организованной преступности является установление монополии для регулирования других видов бизнеса и организованного вымогательства. Мафия использует насилие для установления монопольного контроля над теми сегментами рынка, которые государство объявило нелегальными и на которые защита и контроль со стороны государства не распространяются. Поэтому организованная преступность осуществляет охрану и регулирование других криминальных видов деятельности и собирает налог, выступая в качестве правительства. Поставщики нелегальных товаров и услуг, таким образом, сами являются жертвами организованной преступности³⁸. В книге, написанной по результатам устного интервью с несколькими членами итальянской организованной преступности, Говард Абадинский приводит интересное свидетельство в пользу точки зрения Шеллинга – запись разговора мафиозо с мошенником, предоставленную бывшим начальником отдела расследований полиции Нью-Йорка. Некто «Вуди» мошенническим способом присвоил 500 тыс. долл., принадлежавших универмагу «Мэйз», а Кармин Персико по кличке «Змея», один из боссов мафиозной семьи Профачи, контролировавшей Бруклин, «просит» его заплатить значительную сумму, хотя сам никакого участия в операции не принимал. Персико приводит следующий аргумент:

– ...Когда ты получаешь работу в телефонной компании или даже в универмаге «Мэйз», они берут с тебя налоги на каждую зарплату, так?

– Так, – отвечает «Вуди».

– Тогда ты можешь спросить, имеет ли правительство право заставлять тебя платить налоги? Ответ на этот вопрос, Вуди, таков, что ты платишь налоги за право жить и работать и зарабатывать деньги в легальном бизнесе. Вот, так это та же самая ситуация – ты провернул дело в Бруклине; ты очень старался и заработал много денег. Теперь ты должен заплатить налог на это – так же, как и в нормальном мире. Почему? Потому, что мы тебе это позволяем. Мы – правительство³⁹.

Следует, однако, подчеркнуть, что одно из основных отличий американской мафии от сицилийской состояло в том, что первая действовала в основном в нелегальных и полулегальных секторах американской экономики и никогда не имела ни моральной поддержки со стороны населения, ни политической легитимности.

³⁷ Ianni F. *Black Mafia: Ethnic Succession in Organized Crime*. N.Y.: Simon and Schuster, 1974.

³⁸ Schelling T. *Economics and Criminal Enterprise; What is the Business of Organized Crime* // Schelling T. *Choice and Consequence*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1984. P. 158–194.

³⁹ Abadinsky H. *The Mafia in America: An Oral History*. N.Y.: Praeger, 1981. P. 30.

Современные исследования мафии заимствуют способы интерпретации, выработанные новым институционализмом и экономической социологией. В частности, дальнейшее развитие получила идея о том, что специфика институциональной среды (законы, правила) определяет способ адаптации организаций (фирм) и специфику навыков работников таких организаций. Из этого следует, что государственная правовая политика или возникновение несоответствий между законами и возможностями их применения [enforcement] может способствовать появлению организаций, эксплуатирующих несовершенства правовой системы. Несовершенная система прав собственности и их защиты ведет к появлению частных предпринимательских организаций, создающих альтернативные государству правовые системы и правоприменительные механизмы.

Иллюстрацией применения этого подхода для объяснения деятельности мафии может служить исследование американских правоведов Куртиса Милхаупта и Марка Уэста, посвященное японской организованной преступности, так называемой «якудзе»⁴⁰. В 1997 г. организованная преступность в Японии насчитывала 80 100 человек (в 1963 г. их было 184 091 человек), организованных в большие корпорации. Наиболее крупная группировка Ямагучи-гуми насчитывает до 18 тыс. человек. Семья якудзы представляет собой иерархическую организацию, похожую на фирму, со своей эмблемой, визитными карточками, офисом и т.д.

С одной стороны, группировки якудзы контролируют традиционные виды «индустрии пороков»; они также активны в сфере уличной торговли и в строительстве. С другой стороны, важными сферами деятельности якудзы являются проведение банкротств, получение долгов и посредничество между квартиросъемщиками и собственниками в жилищном секторе. Здесь активность якудзы объясняется несовершенством законодательства. В результате постоянного заимствования схем регулирования банкротства в японском законодательстве присутствует несколько параллельных схем, вследствие чего эффективного механизма банкротства, который бы давал возможность удовлетворять права кредиторов, так и не сформировалось. Поэтому большинство банкротств происходят частным образом с привлечением посредников, которыми могут быть либо лицензированные адвокаты, либо представители якудзы, так называемые *сейрия*, частные посредники. Якудза получает дополнительные предпринимательские возможности и за счет того, что сложная процедура получения адвокатской лицензии в Японии создала дефицит адвокатов. Законодательство, регулирующее отношения между квартиросъемщиками и владельцами, составлено так, что дает преимущества квартиросъемщикам и делает процедуру их выселения, особенно в случае нового строительства, требующего разрушения старых домов, практически невозможным. Поэтому улаживание споров и насильственное выселение жильцов часто берет на себя якудза. Специфика японской организованной преступности состоит в ее полулегальном статусе. С исследовательской точки зрения, по мнению Милхаупта и Уэста, она представляет собой наилучший пример того, как несовершенное государственное регулирование создает организованную преступность.

⁴⁰ Milhaupt C., West M. The Dark Side of Private Ordering: An Institutional and Empirical Analysis of Organized Crime // University of Chicago Law Review. 2000. Vol. 67. No. 1. P. 41–98.

Новые переводы

VR В этом номере мы публикуем два текста, оба подготовлены для нашей хрестоматии по западной экономической социологии. Первый – основная часть работы Дж. Коулмана, где рассматриваются основные элементы, заимствованные теорией рационального выбора из неоклассической экономической теории и из социологии. Второй – фрагмент статьи П. Димаджио о связи культуры и хозяйства, в частности включающий раздел о потреблении.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА¹

Джеймс С. Коулман

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

В социологии появился подход, использующий некоторые из основных инструментов экономической теории. Данный подход, известный как теория рационального выбора [rational choice theory], опирается на идею о том, что в стремлении реализовать свои предпочтения или максимизировать полезность люди действуют рационально.

Эта концепция действия заимствована из неоклассической экономической теории. Однако используемая в социологии теория рационального выбора отличается от неоклассической экономической теории. В последней почти не рассматриваются социальные организации и социальные институты: одним из ее исходных предположений (по аналогии с предположением о рациональности индивидов) является наличие совершенного рынка, позволяющего беспрепятственно осуществлять транзакции [costless transactions]. В экономический анализ было введено понятие «транзакционных издержек» [transaction costs], однако это скорее остаточная категория, не наполненная особым содержанием. Правда, в новой институциональной экономике данное понятие наполняется таким содержанием, однако это направление все-таки ближе к собственно экономической теории [см.: Williamson 1994]. Если сравнить нашу главу и главу, написанную Уильямсоном, можно заметить как пересечение взглядов между институциональной экономикой и социологией рационального выбора, так и особенности каждого из этих направлений.

В социологической теории рационального выбора важную роль играют понятия социальной организации и социальных институтов, и проявляется это двояким образом. В одном случае эти понятия принимаются как данность, как нечто изначально фиксированное, то, что образует структуру, направляющую выбор и переводящую индивидуальные действия в системные результаты. В другом случае они проблематизируются, и на первое место выходит социологический вопрос о том, как и почему рациональные индивиды выстраивают такие институты и затем поддерживают их существование.

В данной главе предлагается не вполне обычный подход к социологии рационального выбора. Здесь обсуждается возможность применения этой теории к объяснению не социологических, а экономических проблем. Задачу можно сформулировать так: берутся

¹ Перевод из: Coleman J. A Rational Choice Perspective on Economic Sociology // Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton. Princeton University Press. 1994. P. 166–180.

инструменты экономической теории, преломляются под социологическим углом зрения и вновь применяются к решению вопросов экономической теории. Впрочем, подобная формулировка предполагает, что между вопросами, которые рассматриваются данными дисциплинами, можно провести совершенно четкую грань. Однако, как будет показано ниже, эта грань в действительности весьма размыта.

Четыре основных элемента из неоклассической экономической теории

Прежде всего следует описать основные элементы, на которых построен подход теории рационального выбора к решению проблем в области социологии. Первые четыре ее элемента являются прямыми заимствованиями из неоклассической экономической теории, вторые четыре – дополнениями и модификациями, заимствованными из социологии.

Методологический индивидуализм. Несмотря на свое название теория рационального выбора предназначена для объяснения не действий, а функционирования социальных и хозяйственных систем. Однако последнее объясняется не просто на уровне системы, но и на уровне действий составляющих ее индивидов; рассматриваются также связи между этими действиями и системой. В результате получается двухуровневая теория: анализируются уровень акторов и уровень системы действия [system of action]. Схематически она представлена на рис. 1, где описаны три типа отношений: (1) влияние системных явлений на ориентации индивидов; (2) действия индивидов, считающиеся рациональными; (3) сочетание этих действий в некоторой институциональной структуре, которое ведет к системным последствиям (см. рис. 1).

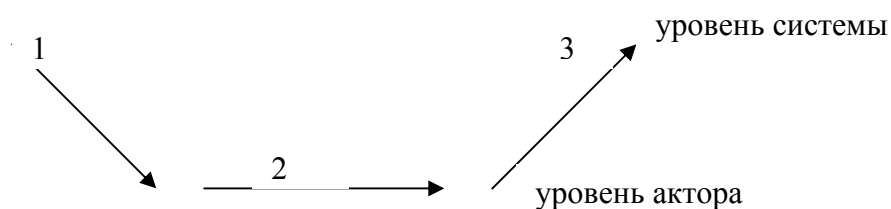


Рис. 1. Типы отношений в социологической интерпретации теории рационального выбора

Данный рисунок помогает понять сущность теории рационального выбора в социологии путем ее сравнения с направлением, известным как бихевиористская экономическая теория. Неоклассическая экономическая теория имеет дело со всеми тремя типами отношений и в целом опирается на упрощенные предпосылки относительно каждого из них. В частности, она исходит из предположения о существовании совершенной информации – так что отношение (1) понимается просто как передача информации о ценах покупателя и ценах продавца с уровня системы на уровень индивидов. Предполагается, что люди совершенно рациональны, так что в отношении (2) действие (по умолчанию понимаемое как максимизация полезности) определяется информированностью субъекта и его предпочтениями. Бихевиористская экономическая теория (область исследований, которой занимаются преимущественно когнитивные психологи) изучает психологические аномалии, заставляющие индивидов отклоняться от рациональной линии поведения. Позиция теории рационального выбора в социологии по отношению к чистой неоклассической экономической теории аналогична позиции бихевиористской экономики. Фокусируясь на отношении (3) и принимая упрощенность неоклассической экономической посылки о рациональности действия (2), теория рационального выбора изучает то, что можно назвать *социальными аномалиями* [social anomalies]. Подобно психологическим аномалиям в бихевиористской экономической теории, которые демонстрируют систематические

отклонения индивидов от рациональной линии поведения, рассматриваемые социологической теорией рационального выбора социальные аномалии сосредоточены на анализе систематических отклонений от принятой в неоклассической экономической теории посылки о существовании совершенного рынка – отклонений, возникающих между микро- и макроуровнями в отношении (3). В рамках этого достаточно широкого направления – социологической теории рационального выбора – особую нишу занимает новая институциональная экономическая теория (как она понимается в работах Оливера Уильямсона или в публикациях «Журнала институциональной и теоретической экономики» [Journal of Institutional and Theoretical Economics]).

В качестве яркого примера такого рода социальных аномалий можно привести проблему общественных благ [public goods]. К ней чаще обращаются экономисты и политологи, однако она хорошо иллюстрирует общий характер социологической теории рационального выбора. Сочетание рациональных действий индивидов ведет к результату, который все участники не считают оптимальным; однако разрозненные рациональные действия индивидов также не позволяют достичь желаемого результата. Это пример того, что Роберт Мертон называл «непредвиденными последствиями целенаправленного действия» [the unanticipated consequences of purposive action] [Merton 1949: 51]. Отличительной особенностью теории рационального выбора в социологии является то, что в ней используется посылка о рациональности индивидов, при этом посылка о совершенном рынке заменяется понятием социальной структуры (порою она рассматривается как эндогенный, порою – как экзогенный фактор), который придает действиям индивидов системный эффект. Примером может служить проблема общественных благ: здесь в (неделимом) благе, по поводу которого необходимо принять решение, потенциально заинтересована некоторая группа людей; при этом отсутствует социальная структура, которая связала бы этих потенциально заинтересованных индивидов в единый коллектив. Стремясь удовлетворить собственные интересы, эти индивиды наносят ущерб удовлетворению точно таких же интересов других людей.

Теория рационального выбора в социологии занимается не столько анализом отсутствия социальной структуры при перемещениях с микроуровня на макроуровень, сколько изучением имеющейся социальной структуры (часто, хотя и не всегда, существующей в форме стабильных институтов), которая порождает макросоциальные последствия. Примечательно, что эта социальная структура есть нечто иное, нежели недифференцированная, наполненная идеально работающими связями социальная структура, которой оперирует неоклассическая экономическая теория, рассуждая о совершенном рынке.

Принцип максимизации или оптимизации актора [actor maximization or optimization]. Наиболее характерной для неоклассической экономической теории и, следовательно, несущей основную ответственность за ее дедуктивные возможности является посылка о том, что действия индивидов направлены на максимизацию полезности. В более широком смысле это означает, что индивиды всегда ориентированы на некую цель и что как только эта цель определена, последующие действия, предпринимаемые индивидом, являются, с его/ее точки зрения, наиболее эффективным путем ее достижения. В теории рационального выбора используются оба определения – и узкое, и широкое. Но какое бы определение мы ни приняли, именно эта посылка является источником дедуктивных возможностей этой теории в социологии точно так же, как и в неоклассической экономической теории. Приведем очень простой пример: теоретик может рассматривать мотивационную структуру производства общественного блага как некую среду, в которой выгоды одного индивида зависят от вклада всех остальных, причем даже в большей степени, нежели от собственных действий индивида. Если мы имеем дело с последователем теории рационального выбора, то следующий логический вывод будет таков: даже если выгоды, которые несет данное общественное благо, значительно превышают издержки его производства, если индивидуальная выгода не превышает индивидуальные издержки, рациональный индивид не

станет вкладывать усилия в его производство без дополнительной мотивации. Прогноз таков: общественные блага не будут производиться на добровольной основе [voluntarily supplied]. Данная дедуктивная цепочка способна объяснить многие явления, не поддающиеся никаким другим объяснениям, – например, почему люди не платят налоги добровольно, а их надо к этому принуждать. Однако теория не всегда ведет к точным предсказаниям. Например, многие общественные блага действительно являются продуктом добровольных действий (зачастую не в той мере, как если бы эти действия несли прямую выгоду тем, кто их совершил); тем не менее отчасти эти действия совершаются вразрез с рациональным прогнозом². Однако данный пример приведен не для того, чтобы показать, что с помощью дедуктивных операций всегда можно сделать точные предсказания, а чтобы продемонстрировать, что данная теория действительно позволяет выводить дедуктивные заключения, поддающиеся проверке. Это напрямую вытекает из постулата о рациональности и является ключевым, отличительным элементом теории рационального выбора.

Понятие социального оптимума. Согласно теории рационального выбора, вся система действия подчинена принципу, согласно которому акторы стремятся максимизировать полезность. Однако на системном уровне также есть некоторые важные понятия, и одно из них – понятие социального оптимума [social optimum]. Роль данного понятия в теории рационального выбора существенно отличается от его роли в социологическом функционализме. В теории рационального выбора социальный оптимум (иногда его называют оптимумом Парето) есть некое социальное состояние, изменение которого в лучшую сторону для одного человека или группы людей непременно повлечет за собой ухудшение ситуации для другого индивида или группы³. Данное состояние может возникать или не возникать, когда индивиды стремятся в рамках своей системы максимизировать полезность. Это возможный результат действия, а не его движущее начало. В функционалистской же теории, напротив, социальный оптимум является тем началом, которое приводит в движение всю систему.

Основной постулат функционалистской теории заключается в том, что социальные системы действуют таким образом, чтобы поддержать свое существование, т.е. достичь ситуации социального оптимума. Социальные институты объясняются в соответствии с гомеостатическим принципом, т.е. согласно функциям, которые они выполняют для поддержания системы в состоянии оптимума. Хрестоматийный пример – объяснение системы стратификации, предложенное К. Дэвисом и У. Муром: представители разных профессий получают разное статусное вознаграждение, поскольку их вклад в поддержание системы различен⁴ [Davis, Moore 1945].

² Большинство сторонников теории рационального выбора, столкнувшись с таким отклонением от предсказания, не станут отказываться от постулата о том, что люди действуют рационально, а примутся искать прежде не выявленные мотивы, которые стоят за такими добровольными действиями и тем самым делают их рациональными для этих людей. Такой подход может привести к реальному обнаружению этих мотивов и, как результат, – к более полному анализу ситуации. Однако возможен и другой результат – непроверяемая теория, в которой всегда делается отсылка к некоей еще не выявленной цели.

³ В некоторых версиях теории рационального выбора используются утилитаристские критерии, согласно которым потери одного человека можно уравновесить выгодами другого. Подробнее см.: [Coleman 1990, chaps. 13, 29].

⁴ Существуют значительно более слабые версии функционалистской теории, однако их трудно отличить от общего моделирования причинно-следственных связей, в котором уже не учитывается гомеостатический принцип. Это отчетливо прозвучало в выступлении Кингсли Дэвиса, президента Американской социологической ассоциации [Davis 1959].

Это сравнение, пожалуй, не хуже других показывает сходства и различия между теорией рационального выбора и функционалистской теорией. Обе теории строятся на схожих постулатах, обе имеют гомеостатический характер. Различие между ними заключается в том, что центральный элемент функционалистской теории, – гомеостатический принцип, – применяется к уровню системы, поведение которой он призван объяснить. В теории же рационального выбора этот основной постулат применяется к уровню, который расположен ниже уровня системы и который должен быть ею объяснен. Одним из следствий подобных подходов является неспособность функционализма объяснить сбои или изменения системы; аналогично, теория рационального выбора не может объяснить сбои на уровне индивида или даже смену индивидуальных предпочтений, однако может объяснить сбои или изменения системы⁵. Второе следствие заключается в том, что для построения теории социальной системы теория рационального выбора нуждается в дополнительных элементах, основного постулата для этого недостаточно. Двумя такими элементами являются отношение (1) и отношение (3), о которых шла речь в разделе, посвященном методологическому индивидуализму (см. рис. 1). Поскольку речь идет о двухуровневой теории, то она должна включать в себя элемент, который покажет влияние макро- или системного уровня на уровень индивидов (отношение 1), а также элемент, который покажет на макроуровне последствия действий, совершаемых на микроуровне, т.е. то, как сочетание индивидуальных действий приводит к системным результатам (отношение 3).

Понятие социального равновесия. В теории рационального выбора понятие социального равновесия [social equilibrium] (иногда его называют равновесием Нэша [Nash equilibrium]) отлично от понятия социального оптимума. Это состояние, в котором ни один отдельно действующий актер не может улучшить своих результатов, сколько бы он ни изменял свои действия⁶. Иными словами, ни у одного актора нет мотива к их изменению, и равновесие становится результатом отсутствия таких мотивов. Возможно, различие между социальным равновесием и социальным оптимумом лучше показать на примере игры с двумя ее участниками, результат которой зависит от действий обоих, и каждый участник в большей степени контролирует последствия, которые важнее для другого, чем последствия, контролируемые другим. На рис. 2 показана структура действия, отвечающего этим условиям. В каждой ячейке таблицы первая цифра – вознаграждение для актора *A*, вторая – для актора *B*. Как показывает соотношение этих вознаграждений, выбрав действие 2 вместо действия 1, актер *A* улучшит свою ситуацию на одну позицию, в то время как актер *B*, выбрав действие 2 вместо действия 1, ухудшит ситуацию *A* на две позиции.

⁵ Существуют социологические теории сбоев или изменений в системе, авторы которых считают себя функционалистами. Например, теория культурного запаздывания [cultural lag] У. Огберна, теория систем Т. Парсонса [AGIL theory], понятие дисфункций Р. Мертона, теория исторических изменений Н. Смелсера [Ogburn 1964; Parsons 1951; Merton 1949; Smelser 1959]. Однако в своих работах об изменениях в системе эти теоретики не используют постулат системного гомеостазиса.

⁶ Более слабым понятием, характеризующим равновесие и особенно полезным для анализа политических действий, является понятие ядра [the core]. Ядро – это набор состояний, в каждом из которых ни одна группа акторов, способных выстроить новое (отсутствующее в данном ядре) состояние, не улучшит своей ситуации по сравнению с их состоянием в данном ядре.

		актор <i>B</i>	
		1	2
Актор <i>A</i>	1	1, 1	-1, 2
	2	2, -1	0, 0

Рис. 2. Структура вознаграждений в игре, в которой социальное равновесие и социальный оптимум являются различными состояниями

В данной структуре равновесным является состояние, в котором и актор *A*, и актор *B* предпринимают действие 2. Вознаграждение обоих в этом случае равно нулю. Это единственное состояние, в котором ни у одного из них нет мотива что-либо изменить. Таким образом, согласно определению, – это состояние социального равновесия. Социальный же оптимум – это состояние, в котором оба актора предпринимают действие 1. Оба они в данном случае оказываются в лучшей ситуации, чем если бы каждый из них предпринял действие 2.

Различие между социальным оптимумом и социальным равновесием – это различие между коллективным и индивидуальными действиями. В теории рационального выбора социальное равновесие возникает в результате совокупных последствий индивидуальных действий, а социальный оптимум – состояние, достигаемое коллективно под руководством «великодушного деспота», не желающего, чтобы кому-то стало хуже, а кому-то лучше. В некоторых структурах действия социальный оптимум и социальное равновесие совпадают. В других случаях, как и в приведенном здесь примере, – это разные состояния. Возможна также ситуация существования нескольких состояний равновесия, лишь некоторые из которых достигают социального оптимума. Наконец, есть случаи, когда существуют несколько социальных оптимумов, некоторые из которых совпадают с состоянием социального равновесия.

Различие между социальным оптимумом и социальным равновесием является отличительной особенностью теории рационального выбора. И оно вновь показывает контраст между этой теорией и функционализмом. В функционализме этого различия нет: социальное равновесие это и есть социальный оптимум, а социальный оптимум и есть социальное равновесие.

Четыре основных элемента из социологии

Различие между социальным оптимумом и социальным равновесием уже выходит за рамки неоклассической экономической теории в узком смысле, анализирующей только частные блага, производимые без всяких экстерналий. Различие между социальным оптимумом и социальным равновесием может возникнуть именно в движении к обеспечению общественных благ или в действиях с экстерналиями.

Однако в теории рационального выбора есть также элементы, которые еще более отходят от неоклассической экономической теории, чем категория общественных благ, которая в принципе в нее вписывается. Эти элементы отличают теорию рационального выбора в социологии от неоклассической экономической теории – так же, как четыре элемента, описанных выше, отличают теорию рационального выбора от других социологических теорий.

Достижение полезности путем отказа от контроля. Неоклассическая экономическая теория изучает распределение ограниченных ресурсов между независимыми индивидами, каждый из которых стремится максимизировать полезность. Явно или неявно предполагается, что каждый индивид максимизирует полезность, установив контроль над ресурсом, и теряет ее вместе с утратой контроля. Иными словами, индивид вступает в отношения обмена, только когда он обретает контроль над чем-то, что является для него более предпочтительным, чем то, контролем над чем он был вынужден пожертвовать ради этого нового блага. Однако возможна также ситуация, когда индивиды максимизируют полезность, в одностороннем порядке отказавшись от контроля за тем или иным ресурсом. Яркий пример – отказ от контроля за собственными действиями. Если индивид полагает, что передача контроля за его действием другому индивиду приведет к лучшему результату, то такая передача выглядит рациональной. В обыденной речи мы говорим, что человек находится под чьим-то влиянием, полагается на чье-то мнение больше, чем на свое собственное, позволяет другому управлять своими действиями или следует примеру другого. Во всех этих случаях индивид передает контроль за своими действиями или права на этот контроль другому, при этом другой не отказывается от дефицитного ресурса – здесь вообще нет отношений реципрокности. Такого рода передача контроля, доверие к другому или подчинение чьему-то влиянию наиболее вероятны в ситуации ограниченной информации, т.е. когда результат действия в значительной степени не определен⁷.

В этой ситуации возможны существенные изменения системы. Один вариант изменений – когда совокупность прежде независимых индивидов преобразуется во властную структуру [authority structure]. В результате односторонней передачи несколькими индивидами права контролировать свои действия одному харизматическому лидеру образуется харизматическая власть. Другой вариант изменений системы – возникновение нестабильных систем при отсутствии уравнивающих процессов. Поскольку отказ от контроля над действием происходит в одностороннем порядке, преодолевается «дефицит» ресурсов, и, следовательно, отпадает потребность в равновесии. Хороший пример – инвесторы, копирующие действия признанного эксперта по инвестициям. При определенных обстоятельствах это может вести к возникновению нестабильных, неконтролируемых систем, когда множество людей следуют за одним лидером или за другими людьми, в свою очередь следующими за одним лидером. Такой эффект снежного кома особенно вероятен, когда индивиды не просто решают передать контроль за своими действиями одному лидеру, но, принимая это решение, оглядываются на других людей. Все это может быть совершенно рациональным поведением в ситуации неопределенности, однако способно при этом порождать крайнюю нестабильность в системе действия, вызывая быстро проходящие массовые увлечения, ажиотаж, финансовые «пирамиды», панику и обвалы. В хозяйственных видах деятельности эти явления не менее распространены, чем в тех, что не связаны с хозяйством, причем особенно вероятно их возникновение на рынках ценных бумаг и фьючерсных рынках.

Социальный капитал. Социальный капитал – это любое проявление неформальной социальной организации, которое выступает как продуктивный ресурс для одного или более акторов. Для родителей, заинтересованных в том, чтобы их дети хорошо учились в школе, социальным капиталом являются устойчивые социальные нормы сообщества, которые отворачивают молодежь от поп-культуры и направляют ее в школу. Для студентов тесные

⁷ Поскольку у информации нет свойства сохраняться, ее дефицит в один момент времени не обязательно означает ее дефицит в следующий момент времени. Если одному человеку доверяют многие (например, получают от него информацию или, как в нашем случае, передают ему контроль за своими действиями), это не значит, что тот, кому доверяют, теряет какую-то информацию. Следовательно, происходит общее распространение информации во всей системе.

связи с группой сокурсников, работающих над теми же проблемами, являются социальным капиталом, способствующим обучению в университете. Широкая сеть друзей и знакомых, через которых индивид может узнать о новых вакансиях, – социальный капитал для человека, ищущего работу [Granovetter 1973].

Индивиды могут рационально инвестировать в социальный капитал, и дружба или знакомство – возможный вариант такого рода инвестиций. Однако социальный капитал есть общественное благо, и поэтому большинство его форм всегда будет сталкиваться с недостатком инвестиций. Этот капитал социален по своему существу, и большинство его форм является результатом действия нескольких или многих людей. Решения каждого из них имеют последствия для всех остальных. Например, семья решает переехать в другой город, руководствуясь только своим благом. Однако член этой семьи может быть лидером в местном сообществе или организатором молодежной группы, так что его отъезд ослабит нормы сообщества, и это окажет влияние на всех многих людей за пределами данной семьи.

Социальный капитал зависит от свойств социальной структуры, характера *закрытости* [closure] социальных сетей, *длительности* [continuity] социальных отношений и *множественности* [multiplexity] связей (множественная связь между двумя людьми означает, что они связаны несколькими видами деятельности или ролями). Например, в одних типах социальных структур социальный капитал формируется активно, а в других – нет. Неоклассическая экономическая теория либо вовсе не рассматривает такие социальные структуры, либо считает их эндогенными. А социологическая теория рационального выбора, анализируя функционирование системы, не колеблясь называет предзаданные социальные структуры экзогенными.

Социальное происхождение прав. В отличие от неоклассической экономической теории, теория рационального выбора проявляет очевидный интерес к вопросу распределения и происхождения прав. То, какое действие в данной среде считается рациональным, зависит от распределения прав [distribution of rights]. При этом истоки прав коренятся в социальных процессах, в ходе которых индивиды действуют рационально и преследуют свои интересы, коллективно формируя выгодную для них систему распределения прав [rights allocation]. Это предполагает существование некоей иерархии действий: действия на одном ее уровне определяют права для следующего, более низкого уровня, которые ограничивают действия на данном уровне⁸.

Одним из аспектов социального происхождения прав, выходящим за пределы неоклассической экономической теории, но попадающим в аналитическую схему теории рационального выбора, является существование конфликта. Социальное распределение прав [allocation of rights] (например, в случае конституционной конвенции, гражданской войны или революции) предполагает только один результат, относительно которого у людей складываются разные интересы. Эта ситуация относится к сфере общественного выбора – направлению теории рационального выбора, опирающемуся в качестве основы на неоклассическую экономическую теорию, но выходящему за ее пределы.

Институты. Четвертый элемент, отличающий теории рационального выбора от неоклассической экономической теории, – ключевая роль институтов. В неоклассической экономической теории институты практически не рассматриваются; совершенный рынок – единственный признаваемый ею институт, причем это не столько институт, сколько предположение о том, что в условиях обмена по устанавливаемым рынком ценам [market-clearing prices] институциональные проблемы будут разрешены.

⁸ Дж. Бьюкенен анализировал двухуровневый процесс принятия решений: первый шаг (конституционный) определяет права для второго [Buchanan 1975]. Я обращался к этим вопросам в нескольких работах [Coleman 1990, chaps. 3, 10, 11; 1992; 1993].

Конечно, нельзя сказать, что в неоклассической экономической теории институты не рассматриваются вовсе. При анализе многих проблем она допускает существование фирм, и в теории фирм есть интересные наработки, например, теория агентских отношений [agency theory], рассматривающая различия во внутренней организации фирмы. А в некоторых работах в рамках новой институциональной экономической теории привлекается внимание к изучению границ фирмы, определяющих количество транзакций, осуществляемых в ее пределах [см.: Williamson 1994].

Согласно теории рационального выбора, институты выполняют две роли. Вновь обратимся к рис. 1: через отношение (3) институты объединяют индивидуальные действия отдельных акторов и позволяют им производить системный эффект. Иначе говоря, рыночные институты способствуют перераспределению ресурсов по ценам, которые зависят от этих конкретных институтов⁹ (3. Линденберг показывает, как в отсутствие подходящих политических институтов рыночные институты могут способствовать появлению структур, направленных на подавление конкуренции [Lindenberg 1992].) Электоральные институты создают коллективный результат на основе голосов отдельных избирателей, и этот результат может быть самым разным – в зависимости от того, какой электоральный институт из ныне имеющихся обладает наибольшим влиянием.

Во многих работах, написанных в русле теории общественного выбора, анализируется влияние различных политических институтов на формирование политики. (Обзор основных подходов и результатов исследований данной теории см. в работе: [Mueller 1989].) Бюрократические институты структурированы так, чтобы координировать действия индивидов, способных производить некий общий результат.

Вторая роль институтов, согласно теории рационального выбора, состоит в транслировании состояний системы (отношение (1) на рис. 1) и тем самым – в оказании влияния на ориентации отдельных акторов. Основную группу таких институтов образуют средства массовой коммуникации. Определяя когнитивный мир индивида, эти институты могут влиять на его предпочтения и, следовательно, на его действия. Отчасти это происходит в результате рамочного воздействия, отчасти – просто посредством избирательной передачи [selective transmission].

В рамках теории рационального выбора оба вида институтов – и те, что связывают макроуровень с микроуровнем, и те, что, напротив, выводят действия с микро- на макроуровень, – при изучении влияния конкретных институциональных структур на индивидуальные действия или на системные результаты могут рассматриваться в качестве экзогенных факторов. Их можно анализировать и как эндогенные факторы, – в частности, при исследовании того, как рациональные действия индивидов способны породить определенные институты. Например, различную организацию японской и немецкой автомобильных фирм можно рассматривать как рациональную реакцию на ограничения, возникшие при образовании этих фирм в институциональной структуре Японии и Запада.

<...>

⁹ См., например, ряд номеров журнала «Исследования по экспериментальной экономике» [Research in Experimental Economics], где обсуждаются результаты экспериментов, демонстрирующих различные состояния равновесия, связанные с различными типами аукционных рынков, т.е. с различными институтами.

Литература

- Buchanan J. *The Limits of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press, 1975.
- Coleman J.S. *Democracy in Permanently Divided Systems* // *American Behavioral Scientist*. 1992. Vol. 35. P. 363–374.
- Coleman J.S. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Coleman J.S. *The Role of Rights in a Theory of Social Action* // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1993. Vol. 149. P. 213–232.
- Davis K. *The Myth of Functional Analysis as a Special Method in Sociology and Anthropology* // *American Sociological Review*. 1959. Vol. 24. P. 757–773.
- Davis K., Moore W. *Some Principles of Stratification* // *American Sociological Review*. 1945. Vol. 10. P. 396–410.
- Granovetter M. *The Strength of Weak Ties* // *American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78. P. 1360–1380.
- Lindenberg S. *An Extended Theory of Institutions and Contractual Discipline* // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1992. Vol. 148. P. 125–154.
- Merton R.K. *Social Theory and Social Structure*. N.Y.: The Free Press, 1949.
- Mueller D.C. *Public Choice II: A Revised Edition of Public Choice*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Ogburn W.F. *On Cultural and Social Change: Selected Papers* / Ed. by O.D. Duncan. Chicago: University of Chicago Press, 1964.
- Parsons T. *The Social System*. N.Y.: The Free Press, 1951.
- Smelser N. *Social Change in the Industrial Revolution: An Application of Theory to the British Cotton Industry*. Chicago: University of Chicago Press, 1959.
- Williamson O.E. *Transaction Cost Economics and Organization Theory* // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 77–107.

КУЛЬТУРА И ХОЗЯЙСТВО¹

Пол Димаджио²

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Цель, поставленная в данной главе, – дать критический обзор исследований взаимосвязи между культурой и хозяйством. Большинство из нас не ставит под сомнение принятую в социальных исследованиях и теории гипотезу о том, что хозяйственные отношения оказывают влияние на идеи, мировоззрение и символы. Гораздо реже говорится о том, что обратное тоже верно – различные аспекты культуры формируют хозяйственные институты и процессы; следовательно, это направление более многообещающе для экономической социологии и междисциплинарных диалогов. Поэтому в данном случае я буду рассматривать в первую очередь влияние культуры на хозяйство и лишь затем – влияние хозяйства на культуру.

Если под культурой мы понимаем разделяемые людьми смыслы [cognitions], ценности, нормы и экспрессивные символы [expressive symbols], а экономика для нас означает ограниченность ресурсов и возможность выбора, то рамки нашего анализа распространяются на социальные науки в целом, ибо символы и ограниченность ресурсов присутствуют всюду. Мы сузим предмет анализа трояким образом. Во-первых, несколько ограничим определение «культуры»: откажемся от слишком широкого ее определения, когда культура понимается как все множество образов жизни, и слишком узкого определения, согласно которому культура сводится к «искусству и письменным текстам» [arts and letters]³.

Во-вторых, мы еще более ограничим определение «экономики» и сосредоточим внимание именно на хозяйственных институтах и отношениях, а не на экономической теории как дисциплине или на «проблеме выбора в условиях ограниченных ресурсов» как таковой. Без подобного ограничения пришлось бы рассматривать такие вопросы из сферы экономической теории, как коллективное поведение или исследование семей, что невозможно в рамках небольшой статьи. В-третьих, на некоторых важных вопросах – таких, как религия, гендер, досуг и реклама, – мы остановимся лишь вкратце.

Моя аргументация покоится на двух убеждениях. Во-первых, хозяйственные процессы всегда имеют некую нередуцируемую «культурную» составляющую. Серьезное отношение к культуре позволит не только обогатить наше понимание хозяйственных явлений, но и лучше их объяснить. Во-вторых, если мы хотим воспользоваться потенциалом культурного анализа, следует тщательно определить термины, воздерживаясь от утверждений чересчур общего характера, и признать, что многие символические и когнитивные явления, которые

¹ Перевод из: DiMaggio P. Culture and Economy // N. Smelser, R. Swedberg (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 27–57.

² Я благодарен редакторам хрестоматии Нилу Смелсеру [Neil Smelser] и Ричарду Сведбергу [Richard Swedberg], Фрэнку Доббину [Frank Dobbin], Джеффри Ходжсону [Geoffrey Hodgson], Сюзанне Келлер [Suzanne Keller], Ювалю Йонэ [Yuval Yonay], Вивиане Зелизер [Viviana Zelizer], а также участникам семинаров «Организации, институты и хозяйства» Принстонского университета и «Комплексные организации» Йельского университета за их полезные критические замечания и комментарии.

³ Есть достаточно интересные работы по экономической теории искусств [см. обзор в работе: DiMaggio 1987], однако они не имеют прямого отношения к предмету данной статьи.

часто называют «культурой», влияют на хозяйственные структуры и практики самыми разными способами. Забавно, но платой за удачные решения и объяснительные возможности социокультурного подхода оказывается неиссякаемый скептицизм по поводу «культуралистских» объяснений, пытающихся объять необъятное или обобщить слишком широко. Впрочем, этот скептицизм отражает и мое собственное убеждение: да, мы *можем* выявить факторы влияния культуры и продемонстрировать их важность, но лишь при условии, что всякий раз при этом будем критически проверять то, что нам подсказывает наша культурная интуиция.

Введение

В данном разделе разъясняется наше видение культуры, описываются различные аспекты хозяйственной жизни, анализируется статус «культуры» и родственных понятий в современной экономической теории.

Вариации культуры [varieties of culture]

Наиболее сложной для исследователей культуры представляется задача систематизации – четкого выделения ее объектов и проведения границ между ними. Классическая типология включает *когнитивный* [cognitive], *экспрессивный* [expressive] и *оценочный* [valuative] аспекты культуры, – например, представления о физическом мире, эмоционально нагруженные символы, оценочные ориентации [Parsons, Shils 1951: 161–175]. Ряд авторов культуре как источнику *стратегий* или *средств* противопоставляют культуру как источник *ценностей* или *целей* [Swidler 1985; Tilly 1992]. Некоторые авторы выстраивают формы культуры иерархически: те из них, что считаются само собой разумеющимися (*классификации, сценарии и схемы, когнитивные репрезентации*), образуют фундамент для более сознательно конструируемых форм (*предпочтений, установок, мнений*) [DiMaggio 1990].

У каждой типологии есть свои сферы применения; я не буду пытаться привести различные типологии к общему знаменателю. Вместо этого я хотел бы обратить внимание на одно простое аналитическое различие, которое будет полезно при обзоре литературы по экономической социологии, а именно на различие между типично *конституирующими* (категориями, сценариями [scripts], концепциями действия [conceptions of agency], понятиями методов [notions of technique]) и преимущественно *регулятивными* формами культуры (нормами, ценностями, обычаями [routines]). В широком смысле это деление соответствует двум подходам к анализу связи между культурой и хозяйством. Исследователи, которые считают культуру и экономическое поведение взаимообусловленными явлениями, склонны придерживаться первой точки зрения: культура предоставляет нам категории и понимания [understandings], позволяющие участвовать в экономическом действии. Авторы же, которые считают экономическое поведение категорией, аналитически отличной от культуры, подчеркивают, каким образом нормы и конвенции [conventions] ограничивают в противном случае беспрепятственное преследование индивидом собственного эгоистического интереса. Антропологи обычно принадлежат к первой группе, экономисты – ко второй. Социологи же встречаются в обеих. Дело не в том, что одна точка зрения «более правильна», чем другая: элементы культуры и открывают, и ограничивают возможности, причем во многих случаях это делается одновременно, так что полезность каждого подхода зависит главным образом от того, что именно мы хотим объяснить⁴.

⁴ Данная дихотомия – аналитическое упрощение, используемое здесь исключительно в эвристических целях. Я благодарен Вивиане Зелизер, обратившей мое внимание на то, что

Основное внимание в данной главе уделяется методологии, поскольку анализ отношений между культурой и хозяйством требует уточнения двух вопросов. Во-первых, исследователь, демонстрирующий влияние культуры (или отсутствие такового) на то или иное хозяйственное явление, должен пояснить, что он (она) понимает под «культурой». Немногие обобщения можно отнести ко всем ее проявлениям. Например, нет оснований считать, что различия между двумя группами в трудовых нормах (один тип «культуры») окажут такое же воздействие на их трудовые усилия, как различия в эстетических предпочтениях (другой аспект «культуры»).

Во-вторых, чтобы говорить о наличии или отсутствии влияния культуры, необходимо четко очертить границы явления, к которому относится данное утверждение [Walker 1985]. Влияние культуры можно показать, только если она имеет вариации в рамках изучаемой группы населения или если мы сравниваем разные эпохи. Когда социологи или антропологи утверждают (с должным обоснованием), что категории экономического действия культурно обусловлены и социально сконструированы, они рассуждают так же, как экономисты прошлого, описывавшие отдельные фирмы или государства в кратко- или среднесрочном периодах. Рассуждения о том, что «культура имеет значение», без соответствующей отсылки на ее значимые вариации в пределах изучаемого населения или за рассматриваемый период времени, едва ли являются убедительной основой для критики экономических объяснений. Но стоит пояснить, что мы понимаем под культурой и где границы наших обобщений, как многие противоречия будут сняты.

Влияние культуры в экономической социологии

Под хозяйством я понимаю институты и отношения производства, обмена и потребления, и ниже последовательно остановлюсь на каждом из них. В исследованиях *производства* множество работ посвящено организационным культурам и обычаям (общим, управленческим и цеховым), а также институциональной легитимности в рамках отраслей и организационных систем; все больше авторов рассматривают межнациональные различия. В исследованиях *обмена* анализируется культурная составляющая рыночных акторов, а также роль символических выражений для адаптации мужчин и женщин к рынку. Много работ посвящено также институциональным предпосылкам капитализма – последние изучаются с разных позиций и включают самые разные территории и эпохи: развитые западные страны, менее развитый мир, Японию, «маленьких гигантов» Юго-Восточной Азии, бывшие социалистические страны. Здесь есть также работы о роли культуры в формировании доверия, столь важного для поддержания рыночных систем, а также о нормативном управлении обменом и, наконец, о взаимном влиянии рынков и культур. Что касается *потребления*, то здесь исследуются формирование предпочтений, структура потребительских товаров, а также форма и функции вкусов. Последняя тема интересовала социологов, антропологов и историков, и некоторые из них поместили понятие потребления в центр таких идеальнотипических концепций, как «общество потребления» [consumer society] и «постмодернизм» [postmodernism].

При обзоре этой литературы я буду анализировать прежде всего влияние культуры на хозяйственные явления. Для того, чтобы говорить о «влиянии культуры» [cultural effect], необходимы два условия. Во-первых, следует показать, что индивиды или коллективные акторы, принадлежащие к одной культуре, ведут себя иначе, чем те, кто принадлежат к другой культуре. Культура может влиять на экономическое поведение, оказывая воздействие

регулятивная эффективность и конституирующая сила элемента культуры – аналитически независимы друг от друга, и та или иная культурная форма может иметь развитыми оба аспекта, а возможно – ни одного.

на то, как акторы определяют свои интересы (*конституирующее* воздействие культуры, как оно представлено выше), побуждая их ограничивать свои собственные действия (*регулятивное* воздействие), формируя способности группы мобилизоваться или задавая цели этой мобилизации.

Во-вторых, необходимо показать, что эти различия не просто опосредуют влияние структурных или материальных факторов. Чтобы говорить о «влиянии культуры», последняя должна не просто отражать структурные позиции или материальные условия. Например, в любой системе обмена при прочих равных условиях акторы, которые могут настроить потенциальных партнеров по обмену друг против друга, сумеют извлечь бóльшую выгоду, нежели те, кто на это не способен [Burt 1992]. Вполне вероятно, что предприниматели, привыкшие извлекать выгоду из своей позиции посредника, связывающего покупателей и продавцов, имеют иную групповую «культуру» (т.е. представления о справедливости, человеческой природе и т.д.), чем те, кто такой позиции не занимает. Однако было бы неверным утверждать, что такие нормы или идеологии влияют на объем прибыли, если они суть лишь побочный продукт структурной позиции⁵.

Культура в экономической мысли

Прежде чем двигаться дальше, рассмотрим статус культуры и связанных с ней понятий в экономической теории. «Старые» институционалисты уделяли много внимания изучению привычек, обычаев и традиций [Hodgson 1994]. Большинство современных экономистов, напротив, не особенно интересуется культурой. Точнее, оставаясь незаметной, культура скрывается непосредственно за поверхностью неоклассических рассуждений: как отмечает Н.Смелсер, «идея рационального выбора по сути своей является идеей культуры, сколь бы неартикулированной она ни была» [Smelser 1992: 23]; тем не менее, это именно культура, ошибочно названная природой. (Действительно, пишет один экономисторик: «Классическая экономическая теория, – которая во многом является продуктом творчества британцев, –

⁵ Критические замечания коллег, любезно согласившихся прочитать предварительный вариант моего текста, по этому вопросу разделились на две группы. Одни замечания заключались в том, что я задаю более высокие стандарты объяснения с точки зрения культуры, нежели обычные стандарты при оценке структурных или материалистических объяснений. Я готов это признать; однако я предпочел бы установить более высокие стандарты во втором случае, нежели снизить их в первом. Моя рабочая гипотеза предполагает всепроникающее влияние культуры, поэтому чем четче мы определим используемые термины и чем более критически будем подходить к нашим собственным посылкам, тем более эффективно мы сможем их описать. Другие замечания сводились к тому, что, используя конструктивистскую аргументацию в исследованиях столь широкого географического или временного охвата, я предлагаю слишком прагматическую трактовку науки – как предсказания, но не объяснения. Однако я, напротив, полагаю, что научная работа имеет множество достойных целей, при этом многие исследования в области экономической теории и экономической социологии ориентированы на предсказания или объяснения относительно более узкого масштаба, и следует оценивать такие исследования в этих же рамках. Замечание, что авторы таких исследований задают неверные вопросы, совершенно справедливо, однако его не следует смешивать с утверждениями о том, что они неверно отвечают на свои вопросы. Все это не означает, что экономистам или другим исследователям следует дать карт-бланш. Когда предпринимаются попытки делать необоснованные обобщения на основе мелкомасштабных исследований (например, возводя исторически конкретные наблюдения о развитых капиталистических демократиях в статус политической догмы), конструктивистская аргументация обеспечивает необходимый противовес.

превратила опыт Великобритании в нечто, весьма напоминающее *идею* капитализма в духе Платона» [Shonfield 1965: 71]⁶). Ближе всего к категориям культуры экономисты подошли в понятиях «предпочтения» и «вкусы», однако, как правило, трактуют их как экзогенные переменные и настолько инвариантные, что к ним пропадает всякий интерес [Stigler, Becker 1977]. В других случаях изучение культуры – удел одиночек [Boulding 1973; Tool 1986; Hodgson 1988] или авторов в таких специализированных областях, как развитие [Sen 1977], экономическая история [Hirschman 1986a] или экономическая теория организаций. Последняя включает изучение стратегий (в этой связи экономисты писали о символической коммуникации и когнитивных картах [cognitive maps] [Porter 1980; Oster 1990]); а также об институтах – в связи с обычаями и организационной культурой [Akerlof 1980; Kreps 1990; Casson 1991; Williamson 1994].

Как же объяснить, что культура (в той или иной формулировке), являющаяся столь важной категорией для других социальных наук, так непопулярна в экономической теории? Отчасти это вопрос стратегии: экономисты предпочитают точные дедуктивные модели, как правило, нацеленные на высокий уровень абстракции и обобщений [Hirsch, Michaels, Friedman 1990; Baron, Hannan 1993]. Культурные же переменные, напротив, неизбежно демонстрируют некоторую «размытость» [grittiness], ибо обладают «нередуцируемыми свойствами» [differentiae of an irreducible nature] [Nadel 1957: 28], которые уводят от элегантных количественных моделей к таксономическим частностям [DiMaggio 1993]. Сталкиваясь с аномалиями в процессе принятия людьми решений, экономисты предпочитают когнитивную психологию культурной антропологии: ведь насколько проще инкорпорировать в свои модели неизменную, жесткую логику эвристики решений, чем анализировать пертурбации, вызванные культурно-обусловленными схемами восприятия и оценивания.

Когда нынешние экономисты (и в целом теоретики рационального выбора) все же признают важность культуры или родственных терминов, они обращают внимание прежде всего на их регулятивную функцию и оставляют в стороне функцию конституирующую. Дж. Коулман, лидер социологии рационального выбора, представляет культуру как совокупность норм, которые побуждают к действию, не отвечающему интересам индивида, или запрещают поведение, им отвечающее [Coleman 1990]. Некоторые экономисты следуют чересчур широкой трактовке культуры: Д. Норт определяет ее как «передачу от одного поколения другому знания, ценностей и прочих факторов [sic. – ПД], влияющих на поведение» [North 1990]. Авторы, дающие более четкие определения культуры, могут, напротив, понимать ее слишком узко: для О. Уильямсона культура – это «социальная обусловленность [social conditioning], при помощи которой работники понимают цели фирмы и преданно служат им», которая важна для «отношений внутри команды» [relational teams], но не для обычных рынков или иерархий [Williamson 1985: 247]. (Впрочем, в другой своей работе Уильямсон вслед за другими авторами придерживается более широкого понимания культуры: Williamson 1994; Hodgson 1994; Nelson 1994.)

Эти субъективные наблюдения подтверждаются обзором библиографической справочной системы «EconLit», выполненным в сентябре 1992 г.⁸ Поиск по ключевому слову «культура»

⁶ Я благодарю Фрэнка Доббина, обратившего мое внимание на это замечание.

⁸ Система «EconLit» финансируется Американской экономической ассоциацией и охватывает, по ее собственному определению, более «300 основных экономических журналов и коллективных сборников (материалов конференций, семинаров и т.п.), а также книг и диссертаций по экономической теории».

выдал 505 записей за 1981–1992 гг. При этом в течение указанного периода внимание к данной теме несколько возросло: с 1981 по 1987 г. доля таких записей составила 0,17% от их общего числа в базе данных; с 1988 по 1992 г. – 0,38%.

Сравнительный анализ результатов поиска по слову «культура» с поиском по другим словам в 1988–1992 гг. показывает маргинальность этой темы. Ведущие экономисты публикуют больше статей, нежели монографий. Однако 63,6% ссылок, найденных по слову «культура», описывали именно книги; на долю прочих типов материалов пришлось 8,5%. Экономисты основного направления редко цитируют социологов [Baron, Hannan 1993]. А в записях поиска по слову «культура», «социология» в качестве ключевого слова встречается в 15 раз чаще, чем во всех прочих записях (таких ссылок было 8,8%).

Экономисты склонны считать культуру ограниченной конкретным временем и пространством. Например, слово «культура» чаще встречается в работах, связанных с организациями, нежели с рынками: в поиске по слову «культура» ключевое слово «организация» встречается в 11 раз чаще (15,7% записей), чем другие ключевые слова. При этом в прошлом слово «культура» использовалось чаще, чем оно применяется в настоящем: 38,3% ссылок на работы о «культуре» содержат также ключевое слово «история», т.е. оно встречается в 4 раза чаще других ключевых слов. Наконец, слово «культура» чаще используется применительно к менее развитым странам, чем к сформировавшимся рыночным обществам: среди результатов поиска слово «развитие» встречалось в 2 раза чаще (33% записей), а слова «Африка», «Азия», «Латинская Америка», «Южная Америка» – в 3 раза чаще (10%). Точнее, мнения о том, что наша среда конструируется рационально и свободна от влияния культуры, придерживаются наверняка не только экономисты. Однако маргинальность понятия культуры в экономической теории по сравнению с его ключевой ролью в антропологии и социологии позволяет подобным взглядам оставаться вне критики.

<...>

Культура и потребление

Культурные аспекты производства и обмена в последнее время находились в относительной немилости и были лишены исследовательского внимания, тогда как наличие культурного элемента в потреблении давно признано всеми, за исключением разве что экономистов-неоклассиков [Stigler, Becker 1977; о мнении экономистов см.: DiMaggio 1990; Frenzen et al. 1994]. Свой обзор я начну с обсуждения предпочтений (понимаемых в широком смысле) и затем перейду к анализу взаимосвязи между вкусами и материальными потребностями, попутно затронув давнюю дискуссию о «культуре бедности». Далее я опишу несколько культурных процессов, посредством которых образуются объекты потребительских вкусов, и рассмотрю три подхода к потреблению, каждый из которых соответствует определенной социальной формации. Наконец, будут проанализированы два блока литературы, в которых способы потребления представлены соответственно двумя типовыми понятиями: «потребительская культура» и общество «постмодерна».

Вкус и структура: культура бедности

Одним из тезисов данной главы является указание на трудности разграничения поведения, обусловленного культурой, и поведения, являющегося просто рациональной реакцией на давление обстоятельств¹¹. Поскольку на карту поставлены серьезные политические вопросы, американские исследователи бедности особенно тщательно изучали различия между культурой и структурой. А политический контекст здесь таков. Предстояло объяснить непонятное поведение бедных слоев, внушающее разного рода опасения представителям среднего класса. К объяснениям с точки зрения культуры, представляющим бедных в негативном свете, склонны зачастую те, кто не особенно желает, чтобы правительство пыталось как-то улучшить их положение. Структурные объяснения, описывающие ситуацию более благоприятно для бедных людей, чаще выдвигаются авторами – сторонниками соответствующей политики поддержания доходов и прочих активных форм помощи.

О. Льюис предположил существование особой «культуры бедности» [culture of poverty], предполагающей ориентацию бедняков на настоящее и предпочтение ими краткосрочных вознаграждений [short-term gratifications] [Lewis 1966]. Критики его концепции [см., например: Valentine 1968; Stack 1974] утверждали, что для бедных отклонение от норм среднего класса рационально: либо потому, что подобное поведение скрывает выгоды, ускользнувшие от внимания исследователей (к примеру, женщины из низкодоходных семей заводят детей, чтобы уйти из той семьи, в которой они выросли); либо потому, что у бедных недостаточно ресурсов для других форм поведения (например, матери с низкими доходами не могут работать, так как зарплата на доступной им работе не покрывает затрат, связанных с уходом за детьми); либо потому, что выгоды от инвестиций в «ответственное» поведение, типичное для среднего класса (например, продолжение учебы в школе), оказываются значительно меньшими для бедняков, чем для представителей среднего класса. Например, опираясь на данные своего исследования нерегистрируемых доходов получателей пособий

¹¹ Предвидим недоверчивую улыбку читателя, вызванную эпитетом «просто», – ведь, как было показано выше, рациональность сама является культурнообусловленным понятием. Однако я опять-таки хочу обратить внимание на вопрос масштаба: если нас интересует изменение поведения за некоторый период времени и в рамках определенной группы людей, для которых понятие «рациональности» неизменно, то и проблемы здесь не возникает. Ограничение же лишь отражает консервативный аналитический принцип: если для объяснения неких явлений достаточно более или менее тщательно проработанных и легко операционализуемых моделей, помещающих в центр анализа интересы или структуру, нет нужды изобретать что-то еще.

по Программе помощи семьям с детьми-иждивенцами [Aid to Families with Dependent Children], К. Эдин и К. Дженкс утверждают, что эти матери «руководствуются теми же моральными принципами, что и большинство американцев», но вынуждены обманывать лишь потому, что, соблюдая правила, невозможно свести концы с концами. По их мнению, подобные нарушения обусловлены «системой, правила которой несовместимы с расхожей моралью американцев, а не особыми характеристиками получателей социальной помощи» [Edin, Jencks 1992: 205].

Нельзя сказать, что у гипотезы о том, что бедняки являются заложниками «ущербной культуры», много сторонников в академической среде. (Хотя бы потому, что бедность – явление, как правило, временное, т.е. границы группы более проницаемы, чем это предполагают модели культуры бедности.) При этом многие авторы, даже отвергающие упрощенный культурный детерминизм, полагают, что в основе особых моделей поведения, ассоциируемых с бедностью, все же лежат определенные культурные различия.

Есть также некоторые авторы, пытающиеся преодолеть разрыв между культурными и структурными теориями. Одни из них утверждают, что бедняки разделяют ценности своих более зажиточных соседей, но отличаются от них в других аспектах своей культуры. Х. Родман приходит к выводу, что нормы поведения изменяются, когда бедняки не могут с помощью своих ограниченных ресурсов жить в соответствии со своими собственными ценностями [Rodman 1963]. Э. Суидлер, подчеркивая первенство когнитивных аспектов культуры перед нормативными, утверждает, что представители бедных и средних слоев имеют схожие ценности, но следуют разным сценариям поведенческих стратегий [Swidler 1985].

Представители еще двух европейских теорий также подчеркивают классовые различия в когнитивных, а не нормативных аспектах культуры. Вслед за Э. Дюркгеймом Б. Бернстайн пытается увязать лингвистические и когнитивные различия с позициями в системе разделения труда [Bernstein 1975]. Индивиды, выросшие и живущие в замкнутой, ограниченной социальной среде, где все друг друга знают и обладают общим социальным знанием, мыслят конкретно и разговаривают, используя «ограниченный код» [restricted code], предполагающий, что слушатели владеют необходимой контекстуальной информацией. А индивиды, выросшие и живущие в нескольких социальных пространствах и имеющие широкие разнообразные социальные связи, должны мыслить абстрактно и разговаривать при помощи «расширенного кода» [elaborated code], либо переключаться с расширенного кода на ограниченный и обратно, в зависимости от обстоятельств. И поскольку у индивидов второй группы больше властных возможностей, они выстраивают общественное пространство [public spaces] и организации в соответствии со своими пространственными и лингвистическими ориентациями.

Теория Бернстайна, имевшая целью объяснить неудачи системы школьного образования в Великобритании, первоначально была применена без каких бы то ни было модификаций к анализу ситуации в США. И Бернстайн, которого несправедливо приписывали к школе «культуры бедности», открыто раскритиковал попытку распространить его гипотезу о британских школьниках из семей рабочих на детей бедных американских меньшинств. Однако даже если конкретные объяснения нельзя вольно переносить, сама схема анализа заслуживает внимания. Ведь если Бернстайн был прав, то нестабильность поселенческой ситуации американской городской бедноты может способствовать усвоению мобильными детьми бедняков «расширенного» кода, – аналогичного тому, которым оперируют дети из среднего класса. Более того, индивиды, живущие или работающие в этнически

неоднородной среде, вероятно, достигают большей когнитивной сложности, нежели те, кто находится в однородной среде. Каждое из этих утверждений предполагает существование значительно более серьезных различий внутри группы, нежели между группами, что совершенно противоречит гипотезам теории культуры бедности.

Введенное П. Бурдьё понятие габитуса, встроенных [embodied schemes] схем восприятия, вкусов и верований, которые задают параметры стратегического поведения [Bourdieu 1990], также является связующим звеном в жесткой дихотомии культуры и структуры. По его мнению, структура кодируется в *габитусе* посредством социального обучения и воспроизводится в практиках, основанных на таком образом закодированных интернализированных правилах. Например, то, что члены той или иной социальной категории предпочитают определенные рабочие места, отражает статистическую вероятность того, что они их получают; в более общем плане это означает, что культурно смоделированные «предпочтения» отражают структурные ограничения [Bourdieu 1974]¹³. Аргументация Бурдьё не является целиком структуралистской, поскольку параметры могут быть сконструированы культурой (как это происходит с категориями, с которыми идентифицируют себя люди, потенциально имеющие доступ к нескольким идентичностям) или являться предметом политической борьбы (как это происходит с расчетами вероятности).

Дискуссия о культуре бедности преподносит нам общие уроки исследования вкусов и предпочтений. Во-первых, поведение, которое кажется обусловленным культурой, может быть укоренено в структуре или продиктовано конкретной ситуацией. Во-вторых, здесь, как и во всех других случаях, необходимо пояснить, что понимается под культурой. В большинстве случаев вариации в поведении чаще отражают различия в средствах, стратегиях и субъективных оценках вероятности их успеха, а также лингвистических или пространственных ориентациях, укорененных скорее в повседневной жизни, чем в господствующих ценностях [master values]. Более того, эта дискуссия предполагает, что жесткое противопоставление «культурных» и «структурных» объяснений скрывает тонкие взаимосвязи между многими переменными, которые охватываются понятиями «культура» и «структура». Наконец, она показывает, что во многих случаях рассмотрение предпочтения как экзогенного фактора – не самое мудрое решение [Hirschman 1986a; Wacquant 1992].

Формирование предметов потребления

Как и в исследованиях обмена, чем шире временной и пространственный фокус исследований потребления, тем более они сосредоточены на анализе конституирующих элементов. Так, экономисты спрашивают, почему люди покупают одни товары, а не другие, в то время как историки и антропологи спрашивают, каким образом товары становятся предметами, между которыми возможен выбор.

Антропологи подчеркивают роль потребительских товаров в системах репрезентаций и классификаций. А. Аппадурай утверждает, что предметы обладают «социальной жизнью»: с течением времени они конструируются как товары, а затем присваиваются и в процессе использования персонализируются. Эти процессы обусловлены культурой в соответствии с «таксономической структурой, определяющей мир вещей, слепляющей одни из них вместе и разъединяющей другие, наделяющей получившиеся группы смыслами и ценностями и обеспечивающей основу для правил и практик, регулирующих обращение этих вещей» [Appadurai 1986: 14]. Как отмечает Аппадурай, эти таксономии и правила сами являются

¹³ Подтверждающие эту гипотезу данные об изменении профессиональных ожиданий в зависимости от пола и расы молодых американцев см. в работах: [Jacobs 1989; Jakobs, Karen, McClelland 1991].

предметом дискуссий. Например, жесткое разграничение между «высокой культурой» и «поп-культурой», возникшее в XIX в. в Европе и США, выросло из скрытого убеждения, что определенные спектакли и выставки обладают особой ценностью, и способность оценить их по достоинству демонстрирует похвальные свойства характера и восприятия. Это разграничение легло в основу дифференциации организационных форм всех видов искусств, что повлекло за собой дальнейшую дифференциацию аудитории и творцов в сфере искусства. Каждая из таксономий, в свою очередь, усиливала концептуальную дихотомию, распадавшуюся на дополнительные подкатегории в каждой сфере искусства (утонченное искусство, авангардная музыка, обывательские вкусы, приличный водевиль и многое другое) [см.: DiMaggio 1982a, 1982b; Abrams 1985; Levine 1988; исследование фабрик, в котором высказываются аналогичные суждения, см. в работах: Reddy 1984, 1986]. Институционализация дихотомии «высокая культура – поп-культура» получала финансовую и моральную поддержку влиятельной, хорошо организованной элиты. А сформировавшись и утвердившись, она стала ресурсом, при помощи которого представители различных творческих течений и профессий пытались повысить свой статус [DiMaggio 1992].

Проблема «вкусов»

Экономисты трактуют вкусы как нечто стабильное, основанное на потребительной стоимости, формируемое индивидуально и имеющее экзогенный характер [Frenzen et al. 1994; DiMaggio 1990]. В социологии и антропологии вкусы рассматриваются как нечто переменное, основанное на символических свойствах предметов, зависящее от восприятия вкусов других людей – и неизменно интересное. Однако в рамках социологии можно выделить несколько течений, различающихся трактовкой того, как формируются вкусы, у каких акторов они «есть» и каковы функции вкусов. Эти течения можно рассматривать как альтернативные подходы, конкурирующие модели или, как я покажу далее, описания роли вкусов в различных типах общества.

Вкусы как внутригрупповые узлы: веберовская модель. М. Вебер обратил внимание на конкуренцию при использовании символических товаров коллективными акторами [Weber (1922) 1978]. Агенты конкуренции – это статусные группы, а ее предмет – создание и защита статусных культур, сочетаний стилей, черт и навыков, на основе которых воздаются почести на уровне общества в целом. Успешные проекты позволяют членам статусной группы монополизировать культурные ресурсы, укрепить внутригрупповую солидарность и повысить престиж группы. Это, в свою очередь, увеличивает возможности членов группы получить доступ к таким формам материального вознаграждения, как хорошие рабочие места и коммерческие права [trading rights], а также жилье в престижном районе и выгодный брак. Поскольку статусные культуры должны позволять членам группы признавать «своих» и преграждать путь «самозванцам», они остаются относительно стабильными: их элементы меняются медленно за исключением тех случаев, когда они оказываются не в состоянии передать информацию о членстве в группе. Относительная открытость, стабильность и монополия принадлежность статусных культур предполагают существование коллективных акторов (статусных групп), которые могут сконцентрировать культурную власть в специализированных институтах. Распределение благ и вкусов подчиняется главным образом традиции, которая реализуется посредством определенных комбинаций контролируемых группой социализующих агентов [socializing agents], коллективных ритуалов и в сильной степени регулируемых рынков.

Данный подход оказал влияние на исследователей «субкультур» и «жизненных стилей», а также на взгляды П. Бурдьё, утверждающего, что члены разных классов различаются своими эстетическими предпочтениями и отношением к «культурному капиталу», обладая вкусами и способностями, наиболее престижными в их социальном поле [Bourdieu, Passeron 1977]. Аналогично, Р. Коллинз полагает, что вкусы и предпочтения представляют культурные

ресурсы, принимающие разные значения в разных «сообществах сознания» [consciousness communities] – расширенных статусных группах, «вербующих» своих членов среди представителей определенных профессий и среди людей определенных типов и уровней формального образования [Collins 1979].

Вкус как оружие, потребление как конкуренция: традиция Т. Веблена. В «Теории праздного класса» Т. Веблена¹⁴ описывается прототипическая модель конкурентного использования индивидами символических объектов. Как пишет Веблен, статусная конкуренция порождает «денежное соревнование» [pecuniary emulation] одного человека с другим, основанное на «завистливом сравнении людей друг с другом с целью ранжирования согласно их относительной ценности или стоимости... с точки зрения эстетического или морального смысла». Обратите внимание на контраст с веберовской сплоченной «статусной группой»: вместо коллективной культуры Веблен говорит лишь о некоем «идеале», различиях между людьми, которых можно «сравнивать» и в результате «ранжировать и выстраивать людей с определенной точностью и эффективностью на одной шкале». Данный образ статусной конкуренции предполагает существование жестко ограниченных, иерархически упорядоченных, ритуально нагруженных жанров, относительные ранги которых понимаются и принимаются всеми. В богатом языке «ранжирования» существуют тонкие разграничения жанров и аудиторий.

Множество данных подтверждают влияние стилей потребления на образовательные и профессиональные достижения. Многочисленные исследования демонстрируют влияние объема «культурного капитала» студентов на их образовательные успехи [обзор см. в работе: DiMaggio 1994]. Аналогично, охватывающие 60-летний период этнографические исследования труда показывают важность вкусов и символических практик (например, манеры одеваться и говорить) для успеха на работе [Barnard 1938; Dalton 1959; Kanter 1977; Kunda 1992].

В теории потребления Веблена недостаточно разработана институциональная сторона. В понятии «идеала» не ставится под сомнение существование некоего централизованного культурного авторитета, считается, что люди способны достаточно хорошо понять этот идеал, чтобы стремиться к нему приблизиться. Веблен принимает как данность существование относительно открытого рыночного хозяйства. Проблема заключается в том, что первое может не соответствовать второму.

И. Копытофф пишет о «тенденции всех хозяйств распространять сферу влияния товаров [commoditization] и ответной тенденции всех культур ограничивать ее» [цит. по: Appadurai 1986: 17]. Вебер убеждает нас, что от динамики рынка зависит то, какая же из сторон одержит верх: по его мнению, рыночная среда неблагоприятна для статусных культур, поскольку допускает открытую конкуренцию за ритуальные эмблемы статусных групп. Открывая статусные культуры аутсайдерам, 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. (Например, исследование организации обывательской культуры в начале XX в. демонстрирует взаимодействие спроса на освоение канонической культуры со страстным желанием прогрессивно настроенных индивидов «возвысить» вкусы масс, дабы создать новые коммерческие возможности» [Horowitz 1987; Radway 1990; Rubin 1992].) Таким образом, модель Веблена пригодна для описания переходного периода от раннего капитализма к зрелому, когда законы и обычаи, регулирующие расходы, утратили свое влияние, а неформальные культурные авторитеты остались централизованными.

¹⁴ Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1984.

Идеи Веблена оказали влияние на некоторых экономистов, подтолкнув их к разработке моделей выбора с взаимозависимыми функциями полезности [Leibenstein 1950; Granovetter and Soong 1986]. Так, Р. Фрэнк предлагает модель, в которой относительный статус, определяемый через социальное сопоставление, играет важную роль в формировании индивидуального выбора работы [Frank 1985].

Потребление как формирование идентичности. Символические товары также можно рассматривать как ресурсы, при помощи которых люди конструируют свои идентичность и отношения с другими членами их символического поля [symbolic universe]. Как писал Г. Зиммель, «это исчезнет, утратит свою структуру, если лишится окружения внешних объектов, которые, подчиняясь или, иными словами, принадлежа ему, становятся выражением его тенденций, силы и индивидуального стиля» [Simmel (1907) 1978: 323]. Интеракционистская, драматургическая и этнометодологическая традиции обращают внимание на использование символических объектов как маркеров идентичности [Goffman 1967; Czikzentmihalyi, Rochberg-Halton 1981; Collins 1981; Erickson, Shultz 1982]; в мире, где распределенные социальные сети заменили сплоченные группы и стали неформальной основой социальной структуры, ссылки на символические товары и демонстрация культурной компетентности служат условным паролем [conversational tokens], говорящим о принадлежности к одной группе [DiMaggio, Mohr 1985].

Согласно этому *микросоциологическому* подходу, люди выбирают из множества потенциальных благ те, которые позволяют им «наилучшим образом проявить себя» и выстроить отношения с желанными другими. Товары дифференцированы, однако границы между ними подвижны и неоднозначны. Людей привлекают предметы, позволяющие им проявить свою идентичность, однако выбор остается относительно свободным от таких факторов, как классовая или профессиональная принадлежность. Актеры используют культурные блага для приобретения статуса, однако иерархии благ не отличаются жесткостью структуры и требуют постоянного переопределения. Как и модель Веблена, микросоциологический подход принимает рыночное хозяйство как данность, но в отличие от нее не предполагает существование какого-либо центрального авторитета, регулирующего функционирование рынка. Образ структуры – это сети, а не группы или иерархии: индивиды, не имеющие жесткой идентичности или привязанности к определенной группе, прокладывают себе путь через взаимопереплетающиеся связи.

Некоторые антропологи и социологи отмечают, что отчасти люди утверждают свое членство в обществе посредством потребления [Parsons, Smelser 1956; Douglas, Isherwood 1982]. Вслед за Дж. Дьюзенберри, Л. Рэйнуотер демонстрирует вполне четкие представления американцев относительно того, что такое «хорошая жизнь» и в каком объеме допустимы бедность и неравенство [Duesenberry 1949; Rainwater 1974]. Этот подход оказал влияние на экспертов в сфере маркетинга, которые используют методы этнографии или интервью для выявления символического значения товаров для потребителей и разработки межнациональных маркетинговых кампаний [Wallendorf, Arnould 1988; Hirschman, Holbrook 1992].

Потребление как определяющий принцип социальной организации

В последнее время потреблению стало уделяться все больше внимания в социальной теории, хотя и по-разному в разных ее течениях. Идея о том, что потребление определяет идеальный тип социальной организации, наиболее четко звучит в работах о «культуре потребления» (прежде всего американских историков), однако заметна она и в исследованиях постмодернистской культуры и общества.

Общество потребления [consumer society]. Это направление берет начало в замечаниях К. Маркса о товарном фетишизме, оно впитало идеи франкфуртской школы и подверглось мощному влиянию концепции Веблена. История гласит, что ранний капитализм создал

«культуру производства». Однако по мере развития технологий капиталисты, осознав необходимость формирования массовых рынков, начали использовать дизайн и рекламу для создания новых классов человеческих потребностей, которые только они и могли удовлетворить. К 1950-м годам потребление стало основным средством, при помощи которого американцы (большая часть работ описывает практики США) преодолевали экзистенциальное беспокойство, определяли свою идентичность и конкурировали за социальный статус. Однако истоки этого общества потребления можно обнаружить уже в 1900 г., а первые его институты появились к 1920-м годам.

Классическое исследование Л. Ловенталя, посвященное эпохе джаза, когда в популярных журналах биографии промышленников и прочих «героев производства» сменились биографиями знаменитостей («героев потребления»), открыло путь научным изысканиям в этом направлении [Lowenthal 1961]. Общество потребления стало центральной темой и в работах о возрождении американской культурной истории [Fox and Lears 1983; Bronner 1989; Lears 1989; Agnew 1990]. Примеры: анализ культурной амбивалентности на рубеже веков Т. Лиарза [Lears 1981]; исследования К. Пайс, Р. Розенцвайга и У. Тейлора об утрате классовой и этнической культурой своих позиций и способах, какими коммерческая культура структурирует восприятие населением городской жизни [Peiss 1986; Rosenzweig 1983; Taylor 1992]; работы Р. Маршана и С. Штрассер об институтах потребительского капитализма (в частности, рекламы и массового маркетинга) [Marchand 1985; Strasser 1989].

Эти увлекательные исследования льют воду на мельницу экономической социологии, они насыщены эмпирическими догадками и открытиями о потребительских рынках и их роли в социальных изменениях. С точки зрения стандартов социальных наук им порою недостает тщательности в определении ключевых терминов при избытке теоретического эклектизма. Словосочетание «культура чего-либо» слишком часто используется просто как удобный способ связать «провисшие» концы самых разных культурных изменений. Тем не менее идеи, лежащие в основе наиболее интересных из этих исследований, должны заставить задуматься исторически ориентированных экономсоциологов. Наиболее проработаны здесь три темы. Во-первых, в 1920-е годы в жизни американцев произошло нечто важное, и эти изменения нельзя объяснить одной индустриализацией. Во-вторых, определенные отношения между потребителями и товарами отражают как стратегии прозорливых капиталистов, так и конкретное сочетание потребностей, сформированное жизнью в современном городе. В-третьих, успех американского капитализма зависел от установления в свое время этой связи между потребителями и товарами.

Общество и культура постмодерна. В исследованиях потребительской культуры «потребители» – это те, о ком писал Веблен: индивиды, ищущие новые потребности, соревнующиеся со своими коллегами в их удовлетворении и использующие культуру в качестве статуса и средства самопознания [self-understanding]. В постмодернистской теории потребитель более соответствует микросоциологическому подходу, согласно которому акторы вылавливают несвязанные между собой обрывки стилей, пытаясь сплести из них стабильную идентичность и социальные сети.

Термин «постмодернизм» охватывает широкий спектр явлений – от архитектуры торговых центров до интеллектуального нигилизма. Лучшие проявления постмодернизма породили литературу, представляющую все больший интерес для экономсоциологов. Основная идея заключается в том, что взаимное воздействие потребления и производства определяет как организацию труда, так и сущность потребления. По утверждению Ч. Сейбела, спрос на специализированные товары, при помощи которых представители образованного среднего класса конструируют дифференцированные идентичности, создает рынки для небольших групп относительно дорогих товаров [Sabel 1993]. В свою очередь, через сети взаимосвязанных фирм на эти рынки приходит мелкомасштабное гибкое производство [см.: Powell, Smith-Doerr 1994]. Доступность таких товаров увеличивает дифференциацию вкусов и укрепляет тенденцию к образованию «коллажа» (перемешивания символов, собранных из

самых разных уголков времени и пространства). Ш. Зукин утверждает, что культурные изменения, связанные с постмодернизмом, являются побочными продуктами «творческого разрушения» [creative destruction] в результате хозяйственных инноваций, о котором писал Й. Шумпетер [Zukin 1991; Schumpeter (1942) 1975].

Социологические работы о постмодернистской культуре полны явных и неявных замечаний о необходимости изучения потребления, рыночной сегментации и хозяйственных изменений. Однако понять, что же мы подразумеваем под «постмодернистскими» обществом и культурой и какие их особенности оказывают влияние на формирование потребительских предпочтений и рабочих мест (а также воздействие на каких потребителей и работников оказывается наиболее сильным), представляется пока неподъемной задачей.

Экономическая теория как культурная система

До сих пор я рассматривал хозяйство, определяемое как некий набор институтов и процессов. Теперь я попытаюсь вкратце охарактеризовать экономическую теорию как интеллектуальную традицию, которая сама может оказывать культурное влияние.

Сама идея о том, что экономическая теория, как и любая другая дисциплина, имеет культурную составляющую (независимые от содержания стилистические нормы, гарантирующие легитимность дискурса, а также привычки мышления, обобщенные на основе научного процесса), не нова [Foucault (1966) 1970]. В последнее время критики (включая и некоторых экономистов-«перебежчиков») обратили внимание на культурные отклонения внутри самой неоклассической системы. Д. МакКлоски проанализировал риторические средства, при помощи которых экономисты доказывают преимущества своих методов и результатов [McCloskey 1985, 1990]: строгая терминология, интенсивное использование дедукции на основе формальных моделей (эмпирическим данным зачастую уделяется гораздо меньше внимания); предпочтение абстракции и элегантности взамен субстантивной конкретики и вариаций [Hirsch, Michaels, Friedman 1990; Baron, Hannan 1993].

Для построения моделей и прогнозов экономическая теория использует аналитическую редукцию – homo economicus. Homo economicus беззастенчиво эгоистичен и расчетлив; это не тот человек, которого мы желали бы видеть своим другом или соседом. Требуется прослушать несколько курсов по экономической теории, чтобы найти хотя бы один, который позволит описать благосостояние собственной семьи с помощью функции полезности [Sen 1977].

В конце XX в. экономическая теория и homo economicus проникли в массовую культуру, играя на престиже и проблемах бизнеса. Никакие другие представители социальных наук не обнародуют свое мнение на страницах прессы столь активно. Никакая другая социальная дисциплина не создала интеллектуальной базы для журналов (деловой прессы), еженедельно расходящихся миллионными тиражами. Никакая другая социальная дисциплина не является предметом, преподавание которого в государственных школах закреплено законом.

Имеет ли все это какое-то значение? Быть может, авторы, занимающиеся экономической теорией, принимают иные хозяйственные решения по сравнению с теми, кто ею не занимается? (Если мы постоянно рассуждаем о людях так, будто все они – эгоистичные индивидуалисты, максимизирующие полезность, то не начинаем ли мы в конечном итоге действовать так, как если бы это было правдой?) Или общества, постоянно ощущающие на себе влияние экономических подходов, вырабатывают иные общественные ценности и формы гражданства, нежели те, которые такого влияния не испытывают? А разве правительственные структуры, в которых работают экономисты, принимают иные решения, нежели те, где работают другие эксперты?

Исследований, которые напрямую обращались бы к этим вопросам, довольно мало. Проведенное экспериментальное исследование выявило, что экономисты гораздо чаще демонстрируют поведение «безбилетника», чем другие участники эксперимента. Еще одно необычное обследование экономистов, обучающихся в лучших экономических университетах, показало, что «учеба в вузе вызывает в студентах то, что мы назвали бы риторической трансформацией», наносящей «когнитивную боль» [Klamer, Colander 1990: 178].

Н. Флигстин приводит данные о том, что высшие менеджеры корпораций, которые по образованию являются экономистами и работают в сфере финансов, ведут себя иначе, чем другие менеджеры. Он утверждает, что финансовая концепция фирмы (совокупность продаваемых и покупаемых активов) задает особые рамки процессу принятия решений этими менеджерами [Fligstein 1990]. Аналогично, Дж. Дэвис обнаружил, что финансовая концепция была тесно связана с рынками поглощений [takeover market] 1980-х годов [Davis 1992].

Наконец, во многих работах описывается роль экономистов и инженеров в правительстве. Маркс и Энгельс пишут о разделении труда в правящем классе на «умственный и физический труд», противопоставляя «мыслителей класса» его «активным представителям», у которых «меньше времени на то, чтобы предаваться иллюзиям и самоанализу» [Marx and Engels (1845–1846) 1947: 39–40]. В более поздних работах о технократическом лидерстве утверждается, что бюрократы, получившие степень в области экономической теории в западных университетах, действуют согласно иным принципам, нежели их коллеги, ее не имеющие. Например, М. Сентено показывает, что в мексиканском правительстве экономисты, получившие образование в США, занимают в государственных органах принципиально иные позиции, участвуют в особых сетях и используют особые лингвистические модели, чтобы защитить особые подходы к политике, отличные от тех, что предлагаются чиновниками иного происхождения [Centeno: forthcoming].

Заключение

Мой анализ охватил многие – весьма различные – сферы. Теперь можно попытаться сформулировать несколько общих принципов.

Первый заключается в бесплодности попыток делать обобщения по поводу таких широких предметов, как культура и хозяйство. Культура играет множество ролей в хозяйственной жизни: конституирует акторов и хозяйственные институты, определяет цели и средства действия, регулирует отношения между ними. Термин «культура» относится ко многим различным понятиям, – например, к сценариям, метафорам, рутинным практикам, категориальным схемам, нормам, ценностям, ритуалам, институтам, рамкам и правилам переключения [от одной схемы к другой] [switching rules]. И оснований полагать, будто все они изначально увязаны в неких особых каузальных, конституирующих или регулятивных отношениях или же в любой эмпирической ситуации побуждают к одному и тому же, ничуть не больше, чем считать, будто каждый аспект «социальной структуры» одновременно объясняет каждый «структурный эффект» или будто классовая позиция, позиция в сети и гендер одинаково влияют на поведение¹⁵.

Второй принцип заключается в принципиальной необходимости определять границы любого обобщения. Конституирующее влияние культуры распространяется в рамках широких временных и пространственных границ: вероятность обнаружить различия в категориях хозяйственного действия более велика при сопоставлении обществ, относящихся к

¹⁵ Аналогичный взгляд на понятие «институт» см. в работе: [Nelson 1994].

различным историческим эпохам, нежели при сравнении групп в рамках одного общества. Обнаружение регулятивных эффектов более вероятно при сопоставлении групп или контекстов в рамках одного общества, чем при сравнении схожих обществ с различными регулятивными режимами. Чем длительнее период анализа и чем более различаются изучаемые единицы, тем больше внимания следует уделять вариациям на уровне институтов. Чем короче период наблюдения и чем проще сопоставляемые единицы, тем безопаснее игнорировать культурные факторы и полагаться исключительно на структурные объяснения, включая те, что основаны на посылках об эгоистическом интересе.

Третий принцип состоит в том, что аргументы, относящиеся к культуре, одновременно дополняют экономическую логику и бросают ей вызов. Возможно, здесь наиболее важны понятия «схематизации» [framing] и «логики действия», уточняющие условия, при которых есть вероятность, что конвенциональные формы экономической логики будут адекватными. Аргументы, связанные с культурой, подобны объяснениям, предлагаемым экономической теорией в рамках концепции зависимости от первоначально избранного пути: если, как утверждает Вебер, идеи суть вехи истории, аргументы относительно зависимости от первоначально избранного пути говорят, что эти вехи имеют значение. Некоторые теории культуры (особенно те, в которых подчеркиваются ее когнитивные аспекты) могут иметь много общего с работами в рамках экономической теории информации (которую формально можно рассматривать так же, как «культуру» [Carley 1991]), а также моделями риска и неопределенности (которые подобны идеям культурного многоголосия и расхождения [dissensus] и, возможно, связаны с ними).

Четвертый принцип таков: трудно выявить однозначно «культурное» влияние на хозяйственное поведение. Взять, например, доверие. Согласно подходу с позиций культуры, культурное подобие (ценностей, сценариев, экспрессивных символов или их комбинаций) вызывает доверие, ведет к взаимодействию и сетевым отношениям, укрепляющим доверие, что, в свою очередь, позволяет ослабить правила регулирования обмена. Согласно экономическому подходу, характеристики транзакций (неопределенность, высокая частота, специфика активов) обеспечивают оптимальное утверждение доверия в отношениях, в силу чего эволюция может избрать плотные сети культурно подобных акторов [Williamson 1994; Oberschall, Leifer 1986]. Эти аргументы различаются не столько общей логикой, сколько акцентами и исходными посылками.

Наконец, культура оказывает особенно мощное влияние на ряд областей, внешних по отношению к экономике: масштабные модели исторических изменений; ситуации, к которым не применима экономическая или рыночная логика; формирование идентичностей [White 1992] и акторов, которые, появившись, уже не могут вести себя рационально. Тем не менее значимость культурных факторов в определенных вопросах, центральных для экономической теории (например, формирования и стабильности предпочтений, изменения и инноваций хозяйственных институтов) показывает, что экономисты, равно как и экономсоциологи, необоснованно игнорируют культуру.

Литература

Abrams M.H. Art-as-Such: The Sociology of Modern Aesthetics // Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences. 1985. Vol. 38. P. 8–33.

Agnew J.-C. Coming Up for Air: Consumer Culture in Historical Perspective // Intellectual History Newsletter. 1990. Vol. 12. P. 3–21.

- Akerlof G. A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May Be One Consequence // *Quarterly Journal of Economics*. 1980. Vol. 94. P. 749–775.
- Appadurai A. Introduction: Commodities and the Politics of Value // *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective* / A. Appadurai (ed.). N.Y.: Cambridge University Press, 1986. P. 3–63.
- Barnard C.I. *The Functions of the Executive*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1938.
- Baron J.N., Hannan M.T. *The Impact of Economics on Contemporary Sociology* / Unpublished manuscript. Graduate School of Business, Stanford University. California. 1993.
- Bernstein B. *Class, Codes and Control // Towards a Theory of Educational Transmissions*. Vol. 3. Boston: Routledge & Kegan Paul, 1975.
- Boulding K.F. *Towards the Development of a Cultural Economics // The Idea of Culture in the Social Sciences* / L. Schneider, C. Bonjean (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1973. P. 47–64.
- Bourdieu P. *Avenir de classe et causalite du probable // Revue Francaise de Sociologie*. 1974. Vol. 15. P. 3–42.
- Bourdieu P. *The Logic of Practice*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1990.
- Bourdieu P., Passeron J.-C. *Reproduction in Education, Society and Culture* / Transl. and ed. by R. Nice. Beverly Hills, CA: Sage Publications, 1977.
- Bronner S.J. (ed.). *Consuming Visions: Accumulation and Display of Goods in American, 1880–1920*. N.Y.: W.W. Norton, 1989.
- Consuming Visions: Accumulation and Display of Goods in American, 1880–1920* / S.J. Bronner (ed.). N.Y.: W.W. Norton, 1989.
- Burt R. *Structural Holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.
- Carley K. *A Theory of Group Stability // American Sociological Review*. 1991. Vol. 56. P. 331–354.
- Casson M. *The Economics of Business Culture: Game Theory, Transaction Costs, and Economic Performance*. N.Y.: Oxford University Press, 1991.
- Centeno M. *The New Cientificos: Technocratic Politics in Mexico, 1970–1990*. State College: Pennsylvania State University Press, Forthcoming.
- Coleman J.S. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Collins R. *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. N.Y.: Academic Press, 1979.
- Collins R. *The Micro-Foundations of Macro-Sociology // American Journal of Sociology*. 1981. Vol. 86. P. 998–1014.
- Czikszenmihalyi M., Rochberg-Halton E. *The Meaning of Things: Symbols and the Development of the Self*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- Dalton M. *Men Who Manage*. N.Y.: John Wiley & Sons, 1959.
- Davis G.F. *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. 605–633.
- DiMaggio P. *Cultural Entrepreneurship in Nineteenth-Century Boston: I. The Organization of a High Culture in the United States // Media, Culture and Society*. 1982a. Vol. 4. P. 33–50.

- DiMaggio P. Cultural Entrepreneurship in Nineteenth-Century Boston: II. The Classification and Framing of American Art // *Media, Culture and Society*. 1982b. Vol. 4. P. 303–322.
- DiMaggio P. Nonprofit Organizations in the Production and Distribution of Culture // *The Nonprofit Sector: A Research Handbook* / W.W. Powell (ed.). New Haven, CT: Yale University Press, 1987. P. 195–220.
- DiMaggio P. Cultural Aspects of Economic Organization and Behavior // *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* / R. Friedland, A.F. Robertson (eds.). N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 113–136.
- DiMaggio P. Nadel's Paradox Revisited: Relational and Cultural Aspects of Organizational Structure // *Networks and Organizations* / N. Nohria, R. Eccles (eds.). Boston: Harvard Business School Press, 1993. P. 118–142.
- DiMaggio P. Social Stratification, Life Styles, and Social Cognition // *Social Stratification: Class, Race and Gender in Sociological Perspective* / D. Grusky (ed.). Boulder, CO: Westview Press, 1994.
- DiMaggio P., Mohr J. Cultural Capital, Educational Attainment, and Marital Selection // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 90. P. 1231–1261.
- Douglas M., Isherwood B. *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*. N.Y.: Norton, 1982.
- Duesenberry J.S. *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1949.
- Edin K., Jencks C. *Reforming Welfare* // Jencks C. *Rethinking Social Policy: Race, Poverty, and the Underclass*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992. P. 204–235.
- Erickson F., Shultz J. *The Counselor as Gatekeeper: Social Interaction in Interviews*. N.Y.: Academic Press, 1982.
- Fligstein N. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Foucault M. *The Order of Things: An Archaeology of the Human Sciences*. N.Y.: Vintage Books, [1966] 1970.
- Fox R., Lears T.J.J. (eds.). *The Culture of Consumption: Critical Essays in American History, 1880–1980*. N.Y.: Pantheon Books, 1983.
- Frank R.H. *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. N.Y.: Oxford University Press, 1985.
- Frenzen J., Hirsch P., Zerrillo F. Consumption, Preferences and Changing Lifestyles // Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 403–426.
- Goffman E. *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*. N.Y.: Doubleday, 1967.
- Granovetter M., Soong R. Threshold Models of Interpersonal Effects in Consumer Demand // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1986. Vol. 7. P. 83–89.
- Hirsch P., Michaels S., Friedman R. Clean Models vs. Dirty Hands: Why Economics Is Different from Sociology // *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy* / S. Zukin, P. DiMaggio (eds.). N.Y.: Cambridge University Press, 1990. P. 39–56.
- Hirschman A.O. *Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse* // *Rival Views of Market Society and Other Recent Essays*. N.Y.: Viking, 1986a. P. 142–160.

- Hirschman A.O., Holbrook E.C., Holbrook M.B. *Postmodern Consumer Research: The Study of Consumption as Text*. Newbury Park, CA: Sage Publications, 1992.
- Hodgson G.M. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge: Polity Press, 1988.
- Hodgson G.M. *The Return of Institutional Economics* // Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 58–76.
- Horowitz J. *Understanding Toscanini: How He Became an American Culture-God and Helped Create a New Audience for Old Music*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1987.
- Jacobs J.A. *Revolving Doors: Sex Segregation and Women's Careers*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1989.
- Jacobs J., Karen D., McClelland K. *Dynamics of Young Men's Career Aspirations* // *Sociological Forum*. 1991. Vol. 6. P. 609–639.
- Kanter R.M. *Men and Women of the Corporation*. N.Y.: Basic Books, 1977.
- Klamer A., Colander D. *The Making of an Economist*. Boulder, CO: Westview Press, 1990.
- Kreps D.M. *Corporate Culture and Economic Theory* // *Perspectives on Positive Political Economy* / J.E. Alt, K.A. Shepsle (eds.). N.Y.: Cambridge University Press, 1990. P. 90–143.
- Kunda G. *Engineering Culture: Control and Commitment in a High-Tech Corporation*. Philadelphia: Temple University Press, 1992.
- Lears T.J.J. *No Place of Grace*. N.Y.: Pantheon, 1981.
- Lears T.J.J. *Beyond Veblen: Rethinking Consumer Culture in America* // *Consuming Visions: Accumulation and Display of Goods in America, 1880–1920* / S.J. Bronner (ed.). N.Y.: W. W. Norton, 1989. P. 73–97.
- Leibenstein H. *Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand* // *Quarterly Journal of Economics*. 1950. Vol. 64. P. 183–207.
- Levine L.W. *Highbrow/Lowbrow*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1988.
- Lewis O. *La Vida: A Puerto Rican Family in the Culture of Poverty – San Juan and New York*. N.Y.: Random House, 1966.
- Lowenthal L. *The Triumph of Mass Idols* // *Literature, Popular Culture, and Society*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1961. P. 109–140.
- Marchand R. *Advertising and the American Dream*. Berkeley: University of California Press, 1985.
- Marx K., Engels F. *Feuerbach: Opposition of the Materialistic and Idealistic Outlook* // *The German Ideology*. New York: International Publishers, [1845-1846] 1947. P. 3–78
- McCloskey D.N. *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press, 1985.
- McCloskey D.N. *If You're So Smart: The Narrative of Economic Expertise*. Chicago: University of Chicago Press, 1990.
- Nadel S.F. *Theory of Social Structure*. L.: Cohen and West, 1957.
- Nelson R.R. *Evolutionary Theorizing about Economic Change* // N. Smelser, R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 108–136.
- Nelson R.R., Winter S.G. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.

- North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.
- Oberschall A., Leifer E.M. *Efficiency and Social Institutions: Uses and Misuses of Economic Reasoning in Sociology // Annual Review of Sociology*. 1986. Vol. 12. P. 233–253.
- Oster S.M. *Modern Competitive Analysis*. N.Y.: Oxford University Press, 1990.
- Parsons T., Shils E.A. *Values, Motives and Systems of Action // Toward a General Theory of Action / T. Parsons, E.A. Shils (eds.)*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1951. P. 47–275.
- Parsons T., Smelser N.J. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Glencoe, IL: The Free Press, 1956.
- Peiss K. *Cheap Amusements: Working Women and Leisure in Turn-of-the-Century New York*. Philadelphia: Temple University Press, 1986.
- Porter M. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. N.Y.: The Free Press, 1980.
- Powell W.W., Smith-Doerr L. *Networks and Economic Life // Smelser N., Swedberg R. (eds.) The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 368–402.
- Radway J. *The Scandal of the Middlebrow: The Book-of-the-Month Club, Class Fracture, and Cultural Authority // South Atlantic Quarterly*. 1990. Vol. 89. P. 703–736.
- Rainwater L. *What Money Buys: Inequality and the Social Meanings of Income*. N.Y.: Basic Books, 1974.
- Reddy W. *The Rise of Market Culture: The Textile Trade and French Society, 1750–1900*. N.Y.: Cambridge University Press, 1984.
- Reddy W. *The Structure of a Cultural Crisis: Thinking about Cloth in France Before and After the Revolution // The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective / A. Appadurai (ed.)*. N.Y.: Cambridge University Press, 1986. P. 261–284.
- Rodman H. *The Lower-Class Value Stretch // Social Forces*. 1963. Vol. 42. P. 206–215.
- Rosenzweig R. *Eight Hours for What We Will: Workers and Leisure in an Industrial City, 1870–1920*. N.Y.: Cambridge University Press, 1983.
- Rubin J.S. *The Making of Middle Brow Culture*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1992.
- Sabel C. *Moebius-Strip Organizations and Open Labor Markets: Some Consequences of the Reintegration of Conception and Execution in a Volatile Economy // Social Theory for a Changing Society / P. Bourdieu, J. Coleman (eds.)*. Boulder, CO: Westview Press, 1993. P. 23–53.
- Schumpeter J. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. N.Y.: Harper & Row, [1942] 1975.
- Sen A. *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory // Philosophy and Public Affairs*. 1977. Vol. 6. P. 317–344.
- Shonfield A. *Modern Capitalism*. L.: Oxford University Press, 1965.
- Simmel G. *The Philosophy of Money / Transl. and ed. by T. Bottomore, D. Frisby*. Boston: Routledge & Kegan Paul, [1907] 1978.
- Smelser N.J. *Culture: Coherent or Incoherent // Theory of Culture / R. Munch, N.J. Smelser (eds.)*. Berkeley: University of California Press, 1992. P. 3–28.

- Stack C. *All Our Kin: Strategies for Survival in a Black Community*. N.Y.: Harper and Row, 1974.
- Stigler G., Becker G. *De Gustibus non est Disputandum* // *American Economic Review*. 1977. Vol. 67. P. 67–90.
- Strasser S. *Satisfaction Guaranteed: The Making of the American Mass Market*. N.Y.: Pantheon, 1989.
- Swidler A. *Culture in Action: Symbols and Strategies* // *American Sociological Review*. 1985. Vol. 51. P. 273–286.
- Taylor W.A. *In Pursuit of Gotham: Culture and Commerce in New York*. N.Y.: Oxford University Press, 1992.
- Tilly C. *How to Detect, Describe and Explain Repertoires of Contention* // *Center for Studies of Social Change, New School for Social Research*. New York, N.Y. Working Paper No. 150. 1992.
- Tool M.R. *Essays in Social Value Theory: A Neoinstitutionalist Contribution*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1986.
- Valentine C.A. *Culture and Poverty: Critique and Counter Proposals*. Chicago: University of Chicago Press, 1968.
- Veblen T. *The Theory of the Leisure Class*. Boston: Houghton Mifflin, [1899] 1973.
- Wacquant L. *Taste* // *The Blackwell Dictionary of Twentieth-Century Social Thought* / T.B. Bottomore, W. Outh-waite (eds.). Oxford: Basil Blackwell, 1992. P. 662–664.
- Walker H. *Scope Conditions* // *American Sociological Review*. 1985. Vol. 51. P. 288–301.
- Wallendorf M., Arnould E.J. *My Favorite Things: A Cross-Cultural Inquiry into Object Attachment, Possessiveness, and Social Linkage* // *Journal of Consumer Research*. 1988. Vol. 14. P. 531–547.
- Weber M. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology* / G. Roth, C. Wittich (eds.), E. Fischhoff et al. (transl.-ed.). 2 vols. Berkeley: University of California Press, [1922] 1978.
- White H.C. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1992.
- Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press, 1985.
- Williamson O. *Transaction Cost Economics and Organization Theory* // N. Smelser, R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 77–107.
- Zukin S. *Landscapes of Power: From Detroit to Disney World*. Berkeley: University of California Press, 1991.

Взгляд из регионов

VR В статье анализируется роль этничности для построения стратификационной структуры и, в частности, этническая экономика. Автор – представитель «престижного» ныне питерского региона. В настоящее время он одновременно является слушателем МВСШЭН и Российской экономической школы, а также аспирантом Института этнологии и антропологии РАН. Ранее мы уже публиковали в журнале материал на данную тему О. Бредниковой и О. Паченкова (кстати, они тоже из Санкт-Петербурга) ([2002. Т. 3. № 2. С. 74–81](#)). Статью Е. Фирсова можно считать прямой полемикой с ними.

СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ, ЭТНИЧНОСТЬ И ЭТНИЧЕСКИЕ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ)

Фирсов Е. Ю.

Санкт-Петербург

аспирант Института этнологии и антропологии РАН,
студент факультета социологии МВШСЭН, студент РЭШ

Email: efirsov@nes.ru

Задача данной статьи – выяснить, приводит ли к заметному упрощению/искажению реальности игнорирование в стратификационном анализе современного российского общества деления по этническому принципу.

Интересующий нас вопрос лежит в плоскости двух наук – этнологии и социологии. Поэтому для ответа на него нам придется сначала решить проблему связи понятийного и аналитического аппаратов задействованных дисциплин. Следующим (после установления междисциплинарной смычки) шагом будет собственно стратификационный анализ выделенных групп. Специфика интересующего нас сюжета в том, что основные социологические теории, призванные упорядочить накопленный эмпирический материал, разрабатывались западными учеными применительно к реалиям своих обществ. Краткое резюме исследований этнического предпринимательства/этнических экономик в Европе и США позволит нам определить ту систему координат, в которой будут проходить наши российские штудии. Рассмотрению соответствующей отечественной литературы и построению собственной теории соотношения этничности и стратификации будут посвящены два последних раздела работы. При этом на протяжении статьи мы будем постоянно возвращаться к проблеме импортирования накопленного (западного) знания для анализа российской действительности.

Исходный пункт: диаспорные группы и этнические сети

Существующее в массовом сознании современного общества представление об этническом единстве миграционных сообществ давно уже стало объектом деконструктивных усилий некоторых пишущих о диаспорах ученых. Однако внешне достаточно правдоподобные утверждения целого ряда антропологов и социологов [см., например: Тишков 2000; Малахов 2001] об искусственности и надуманности делений по этническому признаку вступают в явный конфликт со свидетельствами о реальности доминирования этнических групп в различных секторах экономики, существования сетей взаимной поддержки мигрантов-

земляков и пр. Пытаясь преодолеть это затруднение, ученые стараются объяснить причины противоречий и предлагают свои варианты «перепрочтения» полевых свидетельств.

Применительно к исследованию новых этнических групп в «русских» регионах России типовой теоретической логикой становится рассмотрение этнических категорий как результата действия в целом случайных процессов перекройки административных границ в советском прошлом, навязывания стигмационных ярлыков и глобального конструирования этнических сообществ. Такая трактовка позволяет отказаться от идеи обусловленности этнического разделения *реальными* совокупностями, связанными с культурным единством, и постулировать поверхностность этнического самосознания, которое легко подвергается изменениям в связи с внешними обстоятельствами и не оказывает серьезного влияния на экономическое и социальное поведение индивидов [подробнее о критике данного подхода см.: Фирсов 2004].

Противоположная точка зрения состоит в большей акцентуации этнического единства. Особенно убедительной для нас выглядит теория этноса Чебоксарова – Арутюнова [см.: Арутюнов, Чебоксаров 1972; Арутюнов 1989]: основой этнических совокупностей являются плотные потоки специфической культурной информации, которой обмениваются их члены в ходе коммуникаций. Такие общности реально существуют и самовоспроизводятся во времени [см. также: Попков 2003; Фирсов, Кривушина 2004].

Ключевым для нас разделением между двумя полярными трактовками является также способ, которым этничность влияет на поведение в различных ситуациях. В соответствии с этим диаспора/этническая группа оказывается либо совокупностью рациональных и независимых друг от друга действующих индивидов, либо типом «коллективного тела», отдельные части которого – конкретные люди – могут анализироваться как часть суммарно неразделенного целого. Как мы увидим ниже, разница в исходных пунктах трактовки определит в конечном счете возможность или невозможность построения на базе этничности связанной стратификационной теории, одним из главных принципов которой является иерархическое ранжирование социальных различий [Радаев, Шкаратан 1996: 27].

Западные теории

Массовые миграции второй половины XX в. породили множество исследований адаптации и ресоциализации иммигрантов. Чрезмерная концентрация переселенцев в определенных секторах экономики поставила вопрос о причинах этого явления, получившего название этнического предпринимательства. В литературе мы сталкиваемся со следующей теоретической дихотомией: объяснять особенности интеграции факторами культурного, коммуникационного, информационного единства этнической группы или сконцентрировать внимание на политике принимающего общества, ставящего рациональных агенто-мигрантов в ситуацию таких кредитных и институциональных ограничений, что они *вынуждены* выбрать именно такой способ адаптации.

Приведем несколько характерных экономико-социологических моделей.

1. Модели этнического обособления Э. Боначич [Bonacich 1972, 1973]. В первой работе (1972) автор утверждает, что к антагонизму, который находит свое выражение в этнических терминах, приводят не расово-культурные различия, а экономический конфликт между тремя типами акторов: владельцами предприятий, высокооплачиваемыми местными рабочими и готовыми работать за любые деньги иммигрантами. Расколотость рынка труда по этническому признаку является в большей степени следствием асимметрии информации и различия в торговой власти между нанимателями и работниками-иммигрантами [Bonacich, 1972: 549–550], чем специфических характеристик этнических образований – подобное явление вполне может возникнуть и при найме арестантов или женщин [Ibid: 552]. Таким

образом, механизмы исключения и кастообразования имеют, по мнению Боначич, не столько культурные, сколько экономические основания.

В своей последующей широко цитируемой работе (1973) Боначич продолжает исследование механизмов исключения, определяя модельный идеальный тип теперь уже не как группу иммигрантов – наемных работников, а как исторический пример меньшинства–посредника, занимающего скорее промежуточные, чем низкостатусные позиции в иерархиях [Bonacich 1973: 583]. Оно возникает также не столько в связи с особой предрасположенностью группы к мелкой предпринимательской деятельности, сколько как следствие особенностей самого процесса миграции/пребывания в составе принимающего общества, которое меньшинства стремятся покинуть сразу после достижения своих (материальных) целей. Сплоченность в рассеянии, таким образом, становится следствием сохранения этнического самосознания и антиассимиляционной настроенности мигрантов, а также отторжения со стороны непосредственного окружения, выражающего агрессию по отношению к не желающим интегрироваться чужакам. Институциональная ловушка захлопывается тогда, когда изоляция еще более усиливает солидарность (в том числе и экономическую) переселенцев и делает рыночную конкуренцию с ними еще более сложной.

2. Модели Уолдингера, Уолдингера – Уорда – Олдрича. В своей работе Р. Уолдінгер [Waldinger 1986] тоже делает попытку отойти от собственно культурных оснований и предложить свою экономическую трактовку этнического предпринимательства. Теперь, правда, он фокусируется не на групповом взаимодействии, как Боначич, а предлагает оригинальную микроэкономическую теорию иммигрантского бизнеса. Основой успеха мигрантов становится не постепенное вытеснение местных предпринимателей в результате жесткой конкуренции и недоступной для них групповой мобилизации, а занятие рыночных ниш, пустующих в силу малой прибыльности, волатильного спроса и значительной рискованности капитальных вложений. Идеи Уолдингера очень изящны. Кроме очевидного довода о преимуществе многофункциональности над специализацией в ситуации отсутствия стабильности и экономии от масштаба [Ibid: 22–24] автор предлагает значительно более изощренные модели функционирования неструктурированных рынков труда в нишевой экономике – именно здесь, по Уолдінгеру, и начинают «играть» ресурсы этнической солидарности [Ibid: 33–39]. Главный итог его построений таков: с одной стороны, этническая экономика оказывается производной от экономики принимающего общества, с другой – и это особенно важно для темы нашей работы, – значение культурных ресурсов этнических сообществ и исторических обстоятельств иммиграции не отрицаются. При этом, хотя данное явление и не рассматривается впрямую с точки зрения социальной стратификации, четкая экономическая логика предлагает особое место для этнических предпринимателей в иерархии принимающего общества. Механизм интеграции в экономику через занятие *покинутых* местным бизнесом рыночных ниш позволяет фиксировать «выявленную стратификацию» (своеобразный аналог экономических «revealed preferences») – шкалированную самим обществом социально-профессиональную структуру занятости.

Широко цитируемая работа Р. Уолдингера, Р. Уорда и Х. Олдрича [Waldinger, Aldrich, Ward 1990] в теоретическом отношении во многом повторяет вышеописанный текст. Наиболее существенным добавлением стал особый акцент на институциональных/правовых ограничениях, накладываемых принимающим обществом на деятельность предпринимателей-иммигрантов [Ibid: 28–31]. Более проработаны и неэкономические типы изоляции иммигрантских сообществ. В случае чрезмерной локальной концентрации этнической группы экстенсивному развитию этнического бизнеса препятствует ограниченность рынков сбыта. Тема соотношения типа расселения и экономических стратегий переселенцев всесторонне рассматривается и в работе Р. Уорда [Ward 1999]. Главным ее выводом стал тезис о тесной корреляции между возможностями, предлагаемыми экономикой принимающего общества, и пространственными стратегиями мигрантов [Ibid:

125] – утверждение вполне в духе построений Уолдингера, с описания которых мы начали данный раздел.

3. Модель И. Лайта и С. Карагеоргиса. Существенным нововведением в обобщающей работе этих двух авторов [Light, Karageorgis 1994] стала четкая формулировка принципов выделения этнических экономик, обязательной чертой которых является не использование ресурсов этнической солидарности, а характер занятости иммигрантов в принимающем обществе. Ключевым становится тот факт, что переселенцы придают большее значение не возможностям, предлагаемым на местном рынке труда, а самостоятельному решению проблемы обеспечения себя средствами к существованию. Ориентировка этнических предприятий на удовлетворение собственно спроса на «этнические» товары в связи с этим не принципиальна – не замыкание в эссенциальные рамки своей среды, а скорее, наоборот, экстенсивное развитие определяет успешность этнических экономик. Такая чисто экономическая перспектива, впрочем, не исключает необходимости объяснять, почему достижения разных меньшинств так различаются. Авторы не предлагают здесь опираться только на традиционные объяснения, связанные с использованием этнических ресурсов. Не менее принципиальна классовая солидарность: «Классовая принадлежность в стране исхода предшествует и репродуцирует себя в принимающей стране» [Ibid: 659].

Рассмотрение основных западных теорий этнического предпринимательства позволяет сделать важные для нашей темы выводы. На первый план в объяснениях выходят не столько культурные стороны этнических общин, сколько рациональные стратегии их членов. Экономике мигрантов – это вовсе не могущественные мафиозные структуры, функционирование которых описывается особой «нечеловеческой» логикой. Сложности адаптации переселенцев к социальным и экономическим структурам принимающих обществ редко позволяют им добиться значительных успехов. Конкретные стратегии определяются предысторией и мотивами миграции. В ходе борьбы за существование используются *все* возможные (а не только этнические) ресурсы.

Российские тексты

Материал для коллективной монографии «Социальное неравенство этнических групп: представления и реальность», вышедшей под редакцией одного из ведущих отечественных этносоциологов Л.М. Дробижевой [Социальное неравенство... 2002], дали массовые опросы (общее число респондентов около 4,5 тыс. человек) в четырех российских регионах – Якутии, Татарстане, Башкортостане и Оренбургской области, а также серии глубинных интервью с экспертами. Стратификационная роль этничности выявлялась авторами как через сравнение характерных траекторий (вертикальной) мобильности представителей русского населения и титульных национальностей за последние полвека, так и на психологическом уровне – через определение межэтнических установок и стереотипов. Приведенные в книге данные четко показывают, что с течением времени конфигурация занятости различных этнических групп, а также соотношение между различными игроками этнической сцены претерпевают значительные изменения. Таким образом, вывод о том, что этнический фактор вполне может использоваться для построения стратификационных схем, оказывается вполне уместным.

Тем не менее приведенные в данной работе результаты не могут дать четкого ответа на вопрос об очищенной от различных примесей стратификационной роли этничности. И дело тут даже не в том, что обобщенные данные количественной этносоциологии редко позволяют с уверенностью говорить о сути происходящих процессов. Важнее другое. Сравнение тех или иных характеристик русского и титульного населения российских регионов никак не может дать нам содержательную оценку роли в наблюдаемых изменениях самого предмета нашего интереса – этнической идентичности. «Соревнование» между русскими и якутами, русскими, татарами и башкирами и пр. происходит в далеко не

безразличной к этничности правовой и институциональной обстановке. Должны ли мы трактовать явный прогресс в отношении вертикальной мобильности якутов за последние десятилетия как результат действия объективных, заложенных в самой этнической группе факторов, или в данном случае мы имеем дело с результатом соответствующей политики [affirmative action] центрального (российского) правительства? Подобные вопросы всегда будут возникать в ситуации сравнения поставленных в неравные правовые условия различных групп «местного» населения. Приводимые авторами цифры могут соответствовать действительности, однако сама эта действительность является суммой слишком большого количества факторов, так что выделение одного из них – собственно этнического, – который нас и интересует в наибольшей степени, не представляется возможным. Более эффективный путь – исследование экономических стратегий переселенцев.

В отечественной литературе было предпринято всего лишь несколько попыток анализа экономической адаптации постсоветских иммигрантов. Одной из первых стала работа В.В. Радаева [Радаев 1993], посвященная вопросу об этническом предпринимательстве в российской перспективе. Содержательным вкладом в научную дискуссию (помимо введения в оборот отечественной науки широкого круга западных концепций) стал акцент на институциональных особенностях российского общества – рудиментарность правовой базы, а также коррумпированность бюрократии и значительная напряженность на низовом уровне, создавшие препятствия, преодоление которых стало добавочной проблемой для этнического бизнеса [Ibid: 86]. Недостаток работы – чересчур «легкое» отношение к этнологической терминологии. Например, в тексте без необходимых пояснений используется дискуссионно перегруженное понятие «этносо», что приводит к уязвимости дальнейших, собственно социологических построений.

Сотрудники Центра независимых социологических исследований (г. Санкт-Петербург) О. Бредникова и О. Паченков, изучавшие этническую экономику азербайджанцев – торговцев на петербургских рынках, начинают свою статью с изложения собственной точки зрения на ключевые этнологические параметры, однако далее занимаются совершенно бесплодным делом доказательства отсутствия феномена, предварительно определив его таким образом, что он существовать в принципе не может [Бредникова, Паченков 2000]. Авторы исходят из определения «этнической экономики» «как экономики, в которую вовлечены индивиды, субъективно осмысленно ориентирующиеся в своем экономическом поведении на собственную субъективно понимаемую этничность и этничность тех, с кем они взаимодействуют» (Бредникова, Паченков, 2000; курсив наш. – Е.Ф.). Разумеется, ожидать того, что мигранты вместо рационального преследования собственной выгоды будут обеспечивать себе средства к существованию, руководствуясь (иногда в прямой ущерб себе) главным образом этническими чувствами, было бы странным. Тем не менее именно на доказательстве этого, в общем, тривиального тезиса и концентрируются в своем дальнейшем анализе авторы. Уже в заключении своего текста Бредникова и Паченков подводят следующие итоги: «Для наших информантов этничность не является достаточно важным ориентиром в экономическом поведении», и наконец: «гораздо большее значение <...> имеет позиция экономического мигранта, которая и вынуждает мигрантов строить свои социальные сети, ориентируясь на легкость и удобство, выгодность, доверие/контроль и другие принципы, описанные в статье» [Там же].

Собственно говоря, работы по теории этнических экономик, некоторые из которых мы кратко описали выше, обычно используют этот вывод как вполне очевидный отправной пункт для дальнейшего исследования *реальности*, а не как окончательное и бесповоротное доказательство невозможности ее существования. Теоретическая проблема как раз и состоит в том, чтобы понять, каким образом вполне рациональные действия иммигрантов – носителей одной этнической идентичности (пусть даже и субъективной) – приводят к широко известным феноменам их концентрации/доминирования в определенных секторах

экономики, где переселенцы создают новые рабочие места путем либо самозанятости, либо привлечения на свои предприятия наемного труда из числа представителей своей этнической группы, других мигрантов или местного населения.

Ответить на вопрос о том, почему азербайджанцы стали в какой-то момент преобладать в розничной и оптовой торговле овощами и фруктами на рынках крупных городов, а армяне, по утверждению С. Дамберга и Е. Чикадзе [2000], придерживающихся близких авторам теоретических воззрений, – контролировать до 70% рынка производства и ремонта обуви, О. Бредникова и О. Паченков, собственно, и не стремятся. Пожалуй, единственным приближением к постановке и решению этой проблемы стало выделение основных принципов возникновения постмиграционных социальных связей – уже упомянутых выше факторов легкости взаимодействия и культурной близости, экономической рациональности, доверия, давления извне и пространственной близости. Комментируя действие каждого из этих факторов, Бредникова и Паченков, правда, нехотя и далеко не всегда, но все же соглашаются, что подобные связи возникают преимущественно между представителями одной этнической группы. Тем не менее авторы каждый раз считают нужным особо заметить, что ни о какой закономерности говорить не приходится, а сети возникают не столько как следствие идеологически нагруженных этнических стратегий, сколько как результат случайных стечений обстоятельств, когда представители своей этнической группы оказываются единственными объектами, удовлетворяющими тому или иному признаку.

А действительно ли иммигранты начинают свою деятельность «с чистого листа», создавая заново те социальные связи, которые делают возможным их выживание в новых условиях? Полевые исследования российских армян показывают, что очень редко появление иммигранта в том или ином месте никак не предопределено существовавшими до того времени связями с представителями уже обжившихся здесь членов его этнической группы [Попков 2003: 126; Фирсов 2004]. С азербайджанцами дело обстоит несколько сложнее. Так, А. Снисаренко [1999] говорит о сильной этнической централизации азербайджанской среды Петербурга – община обеспечивает первичную адаптацию вновь прибывающих азербайджанцев в город. В. Попков указывает на слабость связей между кланово-земляческими кружками азербайджанцев Калуги. Как бы то ни было, мигрант с самого первого момента своего появления на новом месте оказывается в пусть и неорганизованной, но определенно этнической по составу, во многом изолированной от русского общества среде [Попков 2003: 174–175].

Интеграция переселенцев, таким образом, никак не может быть концептуализирована как случайный процесс. Конечно, основой возникающих сетей, которые уже постфактум определяются в этнических терминах, становится не эксплицитно выражаемая идеологическая этничность, а реально существующие задолго до акта миграции дружеские или родственные узы со своей этнической группой. Эти сети и их реализация в бизнесе и конституируют то самое рыночное доминирование, которое Бредникова и Паченков предлагают анализировать как результат независимых стохастических процессов. Но социальный хаос при ближайшем рассмотрении часто оказывается упорядоченным.

Этническое предпринимательство и этнические экономики в России как стратификационная проблема

Теперь можно обратиться к нашему главному вопросу о соотношении этничности и стратификации. Свой анализ мы, во-первых, ограничим территориально (случай Москвы в силу его особенности рассматривать не будем), а во-вторых, в силу большего знакомства с темой, будем в значительной степени основываться на собственных исследованиях российских армян и цыган. Впрочем, как мы постараемся показать, для построения модели этих двух примеров будет достаточно.

Как показывают западные исследования экономики иммигрантских сообществ, возможность построения стратификационных схем на основе этничности возникает в результате констелляции таких показателей, как материальное благосостояние, престиж, правовой статус и пр. Собственно, место в иерархии оказывается функцией изначального теоретического подхода, обычно имеющего марксистские или веберянские корни [Miles 1999: 93]. Независимо от взглядов исследователя, западные иммигранты, как наиболее ущемленные слои населения, чаще всего помещаются в самые низы стратификационных схем. Таким образом, основанный на картине неравенства западного общества тезис В. Радаева и О. Шкаратана кажется вполне обоснованным: «этнический фактор, действительно, обладает завидной устойчивостью в объяснении многих стратификационных проблем» [Радаев, Шкаратан 1996: 146]. Этничность коррелирует не только с классовым делением по зонам рынка труда, но и с территориальной структурой расселения членов этнической группы в дешевых запущенных районах западных городов [Там же: 144–145]. К этим замечаниям стоило бы добавить явление «выявленной стратификации», близко связанное с выделенным В. Вахштайном фактором резидентности – постепенным изменением положения индивида/группы по мере увеличения времени пребывания в принимающем обществе [Вахштайн 2003].

Возникает вопрос, сможем ли мы встроить фактор этничности и в стратификационный анализ российского общества. Есть два варианта. Во-первых, степень сходства в экономическом, социальном и культурном статусах (всех/большинства/репрезентативных) членов этнической группы может оказаться достаточной для того, чтобы учитывать показатель этничности при построении иерархии. Во-вторых, наши стратификационные мучения могут не принести нам результата, и тогда мы должны будем установить лишь то, что этничность наиболее адекватно соотносится с «культурно-статусным порядком», для которого «адекватна неиерархическая модель» [Радаев, Шкаратан 1996: 37].

Существенное продвижение нам принесет лишь первая из этих альтернатив. Соответствует ли она действительности? Очевидно, что четкого подтверждения мы найти не сможем. Ни одна из упомянутых выше корреляций в полной мере в российских условиях не фиксируется. Во-первых, сразу отпадает столь характерный для западных обществ фактор территориальной сегрегации – в России не существует аналогов внутренних городов, в которых были бы компактно расселены мигранты-«коэтники».

Во-вторых, фактор «выявленной стратификации» также можно смело игнорировать. Вся история постсоветских миграций составляет немногим более десяти лет. Этнические группы пока медленно меняют области своей преимущественной занятости, а трактовка (отсутствия) конкуренции на возникающих из ничего рынках достаточно сложна. Поэтому сам по себе факт доминирования группы в том или ином секторе экономики в очень малой степени помогает выявить иерархию предпочтений общества.

В-третьих, экономические роли и позиции принадлежащих одному меньшинству мигрантов весьма неоднородны. Даже если рассмотреть группы, наиболее концентрированные в нескольких основных секторах экономики, легко заметить, что сами эти сектора редко обладают близким статусом. (Например, как приравнять трудную жизнь азербайджанцев – рыночных торговцев и их более успешных «коэтников», владеющих сетями кафе или магазинов?) Кроме того, в составе этнических групп, даже с поправкой на искажения, которые вносят в их структуру интегрированные переселенцы советского времени, велика доля индивидов, которые выбирают особые стратегии: давление принимающего общества не настолько сильно, чтобы исключить распространенность самостоятельных, отличных от типовых для групп экономических решений. Количественная значимость этих подгрупп существенно осложняет отнесение общности в целом к тому или иному стратификационному слою.

В-четвертых, показатель престижности также неоднозначен. Осмелимся заметить, что к представителям этнических групп обобщенные «русские» редко испытывают презрение или зависть в чистом виде. Более часто и отчетливо можно заметить скорее ненависть – как к чужакам, которые «мешают жить». Пожалуй, из «инородных элементов» только цыгане могут претендовать на четко определенное положение в самом низу данной иерархии.

Наконец, важные ограничения следует наложить и на роль фактора резидентности. Конечно, внутренняя структура этнических групп часто определяется делением на «старых» и «новых» мигрантов [Фирсов 2002: 122–130; Попков 2003: 155–160]. Однако в стратификационном смысле это деление можно трактовать лишь как тенденцию. Значительно легче его связывать не с длительностью проживания на новом месте, а с (классовым) статусом в принимающем обществе. Так, в ходе полевых исследований мы неоднократно замечали, что успешные армяне-предприниматели сближаются и составляют реальные подгруппы/элиты локальных этнических общностей вне зависимости от стажа проживания (а наиболее удачливые – в ситуации российской провинции – оказываются членами неформальных «клубов», объединяющих местную элиту вне зависимости от национальности). В то же время не похоже, чтобы стратификационная позиция русских цыган, довольно часто мигрирующих с места на место, сильно коррелировала с фактором резидентности.

Таким образом, отрицательный ответ на вопрос о полной соотносимости стратификации и этничности определяется структурой российского общества и историческими особенностями миграций. Переселенцы не становятся сразу заведомыми изгоями, обитателями низов классовой лестницы. Так, грязные строительные работы или сфера мелкого производства и ремонта обуви – сектора экономики, где достаточно велика концентрация армян-мигрантов – в западных обществах могли бы считаться уделом маргиналов. В страдающей от безработицы российской провинции стабильность занятости часто становится синонимом престижа, а относительно значительные доходы позволяют переселенцам выйти по потреблению на уровень обеспеченных слоев местного населения. Такая ситуация является прямым следствием протекающих в российском обществе трансформационных процессов. Миграция в западные страны оканчивалась для представителей «мировой деревни» чаще всего ущербными позициями в развитых рыночных системах с весьма призрачными шансами на ощутимую вертикальную мобильность в течение жизни. Для активных людей – вне зависимости от возраста, места происхождения и образовательного статуса – Россия 1990-х гг. предоставляла реальные шансы на успех. Появление новых секторов экономики привело к разбалансировке устоявшейся еще в советское время иерархии занятости, что определило особую сложность выбора критериев, с помощью которых можно верно отражать существующее неравенство.

Означает ли все вышесказанное, что этничность оказывается нерелевантной для наших попыток стратификационного деления? Как мы видели, в прямом и полном смысле – да: этот фактор, взятый отдельно, не позволит построить какую бы то ни было окончательную схему. Однако только такой ответ не может нас удовлетворить в силу его интуитивно ощущаемой неполноты. Слишком уж бросается в глаза разрыв в стилях жизни, поведенческих практиках и культуре между близкими с социально-профессиональной или классовой точек зрения, но принадлежащими разным этническим группам людьми. Важнее даже другое. Исторический опыт показывает, что различаются они и по показателю будущей мобильности. Примерно равные, не зависящие от этничности и страны исхода позиции в принимающем обществе недавних переселенцев имеют тенденцию со временем перерождаться в обладающую значительной межгрупповой дисперсией иерархию статусов. Армяне-мигранты приехали в российскую провинцию всего лишь несколько лет назад в поисках куска хлеба. Сегодня по уровню благосостояния многие из них относятся, по крайней мере, к средним слоям местного общества, а по показателю потенциального межпоколенного передвижения явно могут рассчитывать и на большее. В этом, впрочем, нет ничего нового. Ю.В. Арутюнян

фиксировал такого рода динамику для армян в Москве еще в советское время [Арутюнян 1991: 5–8], а недавние исследования того же автора, кажется, только подтверждают эту тенденцию [Арутюнян 2001: 19–20]. Судьба евреев или итальянцев – переселенцев рубежа XIX–XX вв. в США – может послужить заокеанским примером этой закономерности.

Возможным выходом из указанных затруднений становится построение стратификационной схемы, основанной на нескольких параметрах. Сразу понятно, что многофакторная перспектива, скорее всего, закроет для нас возможность сосредоточиться преимущественно на марксистском анализе. Последний, возможно, и помог бы нам стратифицировать элитные (буржуазные) группы, где этничность занимает подчиненное положение по отношению к классовой принадлежности, но едва ли окажется полезным для рассмотрения рядовых слоев иммигрантских групп. Поэтому западные концепции расколотого класса или этнической фракции будут здесь явно не востребованы. (Применительно к российским реалиям вряд ли стоит вспоминать и о классовом антагонизме.)

Поставленная проблема учета образа жизни, норм, культуры и, главное, жизненных шансов людей заставляет нас обратиться к обсуждению применимости неовеберианского анализа. Какова же в нем будет роль этничности? Ответ очевиден. Раз констелляция этих факторов сильно коррелирует с этничностью, то последняя вполне может стать тем показателем, который хотя бы частично разрешит проблему статусной декомпозиции и нормативно-статусной неопределенности [Радаев 1999: 46]. Для стратификационного разграничения различных слоев нужно произвести «соотнесение множества критериев, учет разнообразных линий, отделяющих ту или иную группу от более низких и более высоких слоев, а также от “соседей” по социальной лестнице [Там же: 57]. Принятие же во внимание относительно легко наблюдаемого показателя этничности позволит значительно уменьшить количество и увеличить согласованность этих критериев.

Обсуждая эвристическую ценность использования этнического деления в стратификационных исследованиях, Радаев и Шкаратан считают важным преимуществом *реальность* выделяемых таким образом социальных групп [Радаев, Шкаратан 1996: 146]. В российских условиях, в силу внутренней гетерогенности диаспорных меньшинств, единство поведения и места в иерархии может быть характеристикой не столько идентифицирующих себя с определенной этничностью членов больших общностей, сколько пересечений последних с классовым или статусным делением. Действительно, сети коммуникаций связывают чаще всего примерно одинаковых по уровню жизни или социальному происхождению армян. (Впрочем, причины и следствия здесь разделить не так просто – эти связи часто приносятся из стран исхода и порой могут сами обуславливать статусную близость, определяя сходство экономических, культурных и нормативных стратегий на новом месте.)

Для западных определений «этнической экономики» важно доминирование меньшинства в том или ином секторе экономики, мы же – в целях стратификационного анализа – расширим это определение, сделав акцент не на узости профессиональной структуры, а на классовой близости адаптационных стратегий мигрантов, которые в ситуации выбора между конкуренцией на рынке труда принимающего общества и организацией пусть мелкого, но собственного дела отдадут предпочтение последнему. Поэтому такого рода классово-этнические объекты, выделяемые вне связи с этнической солидарностью и использованием специфических групповых ресурсов, тем не менее оказываются реальными, выдерживающими иерархизацию группами. Заметим, что наша трактовка «этнической экономики», несмотря на внешние отличия, является лишь приспособлением западных определений (Уолдингера; Лайта и Карагеоргиса) к российским реалиям. Мы продолжаем рассматривать это понятие на уровне соединения возможностей, предлагаемых структурой принимающего общества, с ресурсами сетей мигрантов, а в наше новое определение в качестве обязательных входят все те же ключевые характеристики, отличающие этническую экономику (самозанятость и пр.).

Таким образом, выделенные нами слои – этнические экономики иммигрантских сообществ – согласованно локализованы по всем основным иерархическим шкалам в силу своего построения и, кроме того, характеризуют реальные группы. А раз так, то наша задача может считаться выполненной. Отдельный важный результат – утверждение о том, что в российских условиях этническая идентичность является, по крайней мере, косвенным стратификационным признаком.

Заключение

Стратификационное исследование обычно решает следующую задачу. Предполагая существование (неявной) иерархии социальных различий, мы пытаемся создать механизм ее выявления через приписывание наблюдаемым группам определенных интегрированных характеристик, соответствующих ступеням нашей статусной лестницы. В идеале этот механизм должен учитывать не только наблюдаемые, но и ненаблюдаемые признаки, уметь их комбинировать. Реально социолог сталкивается с трудностью фиксации даже самых простых «явных» характеристик. Не углубляясь в методологию количественных исследований, заметим лишь, что смещения, возникающие как при формулировании вопросников, так и на стадиях самого опроса и дальнейшей обработки материала, очень трудно элиминировать.

Что уж тогда говорить о фиксировании неявных или даже потенциальных характеристик? Выходом может быть поиск таких показателей, которые, с одной стороны, относительно легко наблюдаются, а с другой – хорошо коррелируют с ненаблюдаемыми или трудно фиксируемыми качествами индивида. Одним из таких параметров – конечно, не в силу мифической генетической ущербности, а как результат исторически обусловленного неравенства – может считаться этническая идентичность. Для стабильно структурированного западного общества уже даже одного этого фактора иногда может быть достаточно, чтобы с изрядной долей уверенности вычислить стратификационную позицию индивида. Аргументация данного тезиса основывается в том числе и на исследованиях «этнических экономик» – феномена концентрации представителей одной этнической группы в определенных секторах занятости.

В российском случае такая уверенность, увы, невозможна. В данной работе мы постарались привести ряд аргументов против подобной логики (список, впрочем, далеко не полон). И все-таки дело не так безнадежно. Интуитивное понимание значимости параметра этничности заставляет искать способы его интеграции в наши схемы. Для решения этой задачи необходимо на время отвлечься от собственно стратификационной парадигмы и посмотреть внимательнее на ту реальность, которая скрывается за интересующим нас типом идентичности. Коммуникационная теория этничности, которой мы придерживаемся, позволяет нам увидеть за аморфной, часто идеологизированной категорией набор взаимосвязанных между собой информационных сгустков-сетей, соединение которых в одно целое и составляет понятие «этнос». Впрочем, это макроединство является лишь производным от *реальных* связей, наибольшая концентрация которых наблюдается в близких по классовым и статусным позициям группах «коэтников». Именно это утверждение и заставило нас модифицировать ставшее ключевым для западных исследователей-«стратификаторов» понятие «этнической экономики», включив в него обязательность пересечения этнической идентичности с классово-статусной принадлежностью индивидов. Выделенные реальные группы могут рассматриваться в качестве основы для интегрированной стратификационной системы.

Литература

- Арутюнов С.А. Народы и культуры: развитие и взаимодействие. М.: Наука, 1989.
- Арутюнов С.А., Чебоксаров Н.Н. Передача информации как механизм существования этносоциальных и биологических групп человечества // Расы и народы. Вып. 2. М.: Наука, 1972.
- Арутюнян Ю.В. Армяне-москвичи. Социальный портрет по материалам этносоциологического исследования // Советская этнография. 1991. № 2. С. 3–17.
- Арутюнян Ю.В. Армяне в Москве (по результатам сравнительного исследования) // Социологические исследования. 2001. № 11. С. 13–21.
- Бредникова О., Паченков А. Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов // Этничность и экономика в постсоциалистическом пространстве. Труды ЦНСИ. Вып. 8. СПб., 2000. <http://www.indepsocres.spb.ru>
- Вахштайн В.С. Резидентность как фактор социальной стратификации // [Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 120–135.](#)
- Дамберг С., Чикадзе Е. Армяне в обувном бизнесе Петербурга // Этничность и экономика в постсоциалистическом пространстве. Труды ЦНСИ. Вып. 8. СПб., 2000. <http://www.indepsocres.spb.ru>
- Малахов В. «Скромное обаяние расизма» и другие статьи. М.: Модест Колеров и Дом интеллектуальной книги, 2001.
- Попков В.Д. Феномен этнических диаспор. М.: Институт социологии РАН, 2003.
- Радаев В.В. Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Политические исследования. 1993. № 5. С. 79–87.
- Радаев В.В. Стратификационный анализ постсоветской России: неовеберианский подход // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России. Вып. 11 / Под ред. И.А. Бутенко. М.: Московский общественный научный фонд, 1999. С. 46–59.
- Радаев В. В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996.
- Снисаренко А. Этническое предпринимательство в большом городе современной России (на примере исследования азербайджанской общины в Петербурге) // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 138–155.
- Социальное неравенство этнических групп: представления и реальность / Под ред. Л.М. Дробижевой. М.: Academia, 2002.
- Тишков В.А. Исторический феномен диаспоры // Этнографическое обозрение. 2000. № 2. С. 43–63.
- Фирсов Е.Ю. Инварианты армянской диаспоры в российской провинции // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. № 2. С. 113–132.
- Фирсов Е.Ю. Российские армяне и их исследователи // Этнографическое обозрение. 2004. № 5 (в печати).
- Фирсов Е.Ю., Кривушина В.Ю. Коммуникационная среда российской армянской диаспоры: на примере полевых исследований локальных диаспорных групп Владимирской области // Диаспоры. 2004. № 1 (в печати).
- Bonacich E. A Theory of Ethnic Antagonism: The Split Labor Market // American Sociological Review. 1972. Vol. 37. P. 547–559.

- Bonacich E. A Theory of Middleman Minorities // *American Sociological Review*. 1973. Vol. 38. P. 583–594.
- Light I., Karageorgis S. The Ethnic Economy // N. Smelser, R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 646–671.
- Miles R. Racism and Class Structure: Migrant Labour in Contemporary Capitalism // L. McDowell et al. (eds.). *Divided Nation*. L.: The Open University, 1999. P. 93–110.
- Sarre P. Race and the Class Structure // C. Hamnett et al. (eds.). *Changing Social Structure*. L.: Sage, 1989. P. 125–157.
- Waldinger R. *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trades*. N.Y.; L.: New York University Press, 1986.
- Waldinger R., Aldrich H., Ward R. Opportunities, Group Characteristics, and Strategies // R. Waldinger et al. (eds.). *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, L., New Delhi: Sage, 1990. P. 13–47.
- Ward R. Minority Settlement and the Local Economy // L. McDowell et al. (eds.). *Divided Nation*. L.: The Open University, 1999. P. 111–127.

Дебютные работы

VR: «Дебютный» текст вышел из-под пера, пожалуй, самого молодого нашего автора: О.Н. Безрукова – студентка второго курса ГУ–ВШЭ. Рассматривается роль сетей в экономике, а также преимущества и недостатки сетевых подходов как теоретической концепции. Текст имеет отнюдь не реферативный характер, что особенно приятно для столь юного автора.

СЕТЬ КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ

Безрукова Ольга Николаевна

Государственный университет – Высшая школа экономики

E-mail: olahse@mail.ru

Введение

Целью данной работы является анализ концептуальной схемы, используемой в рамках одного из самых популярных направлений современной экономической социологии – сетевого подхода.

Сначала мы рассмотрим многообразие понятия «сеть», объединяющего широкий круг экономических и неэкономических процессов. Основное внимание при этом будет уделено специфике социологического подхода. Затем будут выделены сущностные характеристики сетевых структур и их основные типы. Далее мы изложим собственное видение природы сетей и механизма их формирования, предпримем попытку разграничить особенности сетевых и институциональных структур, а также основные принципы «работы» сетей и их функции. В заключение мы кратко опишем результаты эмпирических исследований, в которых приводится анализ конкретных явлений с позиций сетевого подхода. На основе этого мы попытаемся выделить основные достоинства и недостатки последнего как самостоятельного инструмента анализа.

Мы не претендуем на всесторонний обзор теоретических и эмпирических исследований, выполненных в рамках сетевого подхода. Основной вопрос, которому посвящена данная работа, может быть сформулирован следующим образом: какова роль сетевых структур в определенных социальных контекстах, т.е. каким образом сетевая организация способствует в той или иной ситуации достижению эффективности, получению оптимального результата?

Постановка проблемы

Множество современных рыночных образований, неоднократно демонстрировавших свою эффективность, требует выработки некоторых моделей, позволяющих концептуализировать основные принципы их работы, проводить межотраслевые или даже межстрановые сравнения. В этом смысле большая популярность сетевого подхода в изучении экономических практик обусловлена не только тенденцией постоянного увеличения числа структур, отвечающих основным признакам сетей, но и большой гибкостью сетевого подхода к изучению экономического поведения.

С помощью сетевого подхода могут быть объяснены практики, которые кажутся невозможными с позиций институционализма, культурного или этнографического подходов.

Более того, «сквозь сети» может быть объяснено поведение, которое на первый взгляд кажется неразумным или, как говорят экономисты, чисто альтруистическим. Так, на торгах бриллиантами ценные камни переходят от одного владельца к другому, а сделка скрепляется лишь рукопожатием¹. Или с помощью сетевого подхода может быть объяснено то, каким образом на бирже игроки могут действовать в ущерб себе, сознательно выбирая стратегию действий, ведущую к прямым убыткам². Сетевой подход также пытается дать собственное объяснение тому, каким образом отрасль в период кризиса формальных институциональных структур может преобразоваться таким образом, что ее деятельность будет максимально защищена от потерь³. Методология сетевого подхода активно используется при изучении рынков, а сетевиками сравнительно недавно были описаны совершенно иные, отличные от предлагаемых экономистами, механизмы ценообразования⁴. И конечно, сторонниками сетевого подхода неоднократно изучались так называемые «переплетенные директораты» и их влияние на хозяйственные практики и стратегии корпораций⁵.

Таким образом, сравнительные преимущества сетевого подхода очевидны: он дает возможность изучения тех явлений, природа которых не выводима из логики институтов, обычаев или влияния культуры. Примером сетевой структуры в современной российской экономике может служить сеть – объединение «Шесть семерок». Общность поставщиков, конкурентов и потребителей приводит к тому, что компаниям необходима выработка общих формальных и неформальных регуляторов действий, способствующих встраиванию в единую институциональную среду. Однако прежде чем приступить к описанию специфики сетевого подхода и конкретным эмпирическим примерам, необходимо дать ряд исходных определений.

Что такое «сеть»?

Среди трактовок слова «сеть» [network] в американском словаре встречается следующая: «Сеть – это расширенная группа людей со схожими интересами, взаимодействующих друг с другом и поддерживающих неформальный контакт с целью взаимной поддержки и помощи»⁶.

В экономсоциологической трактовке понятие «сеть» имеет несколько иной оттенок, что обусловлено особым пониманием специфики экономического и социального действий. *Экономическое действие* есть установление актором, ориентированным на экономические цели, мирными средствами контроля над ограниченными ресурсами. *Социальное действие* –

¹ Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 54.](#)

² Baker W. E. Floor Trading and Crowd Dynamics // P.A. Adler, P. Adler (eds.). The Social Dynamics of Financial Markets. Greenwich, CT: JAI Press, 1984. P. 112–113.

³ Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24.

⁴ White H. Where Do Markets Come from? // American Journal of Sociology. 1981. Vol. 87. P. 517–547.

⁵ См.: Zeitlin M. Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class // American Journal of Sociology. 1974. Vol. 79. No. 5. P. 1073–1119; Mintz B., Schwartz M. The Power Structure of American Business. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

⁶ The American Heritage Dictionary of the English Language. 4th ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 2000. P. 1214.

это действие, обладающее внутренним субъективным смысловым единством и по этому смыслу ориентированное на действие других людей.

Экономическая социология, основной задачей которой, на наш взгляд, является поиск социального в экономическом и экономического в социальном, предлагает две трактовки сети, являющиеся на данный момент одними из самых популярных. Эти два определения, как мне кажется, соответствуют двум основным концепциям сети в экономической социологии: концепции структурной эквивалентности и концепции сплоченности.

С точки зрения концепции *структурной эквивалентности* сеть – это, во-первых, совокупность акторов, занимающих определенные позиции, и, во-вторых, совокупность связей между ними. В рамках данной сети экономические агенты группируются на основе сходства занимаемых позиций, связей и по типу ресурсов, циркулирующих между данными позициями.

Основные компоненты, описывающие сеть с точки зрения этой концепции, – структурный и ресурсный⁷. Структурный компонент подразумевает определенную конфигурацию акторов и предопределенные этой конфигурацией связи. Ресурсный компонент – это тип обмениваемых ресурсов, которые в итоге и приводят к дифференциации данных позиций.

К концепции структурной эквивалентности близко определение сети как социального капитала, данное Дж. Коулманом⁸. Социальный капитал, по его мнению, – это специфический вид ресурса, распределенный между структурными позициями акторов наряду с материальными и другими ресурсами, с которыми социальный капитал может комбинироваться и накапливаться. Способ перемещения этого капитала определяется видом социальной структуры и ее свойствами. Социальный капитал, таким образом, оказывается не просто ресурсом, а продуктивным ресурсом, ибо он способствует достижению целей, а также облегчает действия экономических агентов внутри структуры.

С точки зрения *концепции сплоченности* сеть – это совокупность отношений, обосновывающих принципов и производных от них практик действия⁹. Эти отношения и вытекающие из них действия подразумевают прежде всего то, что другие агенты будут действовать определенным образом, причем их действие не обязательно должно подкрепляться санкциями, а может базироваться лишь на одном принципе, например, доверии. С этой концепцией, на наш взгляд, связано понятие «социального поля» П. Бурдьё¹⁰. Социальное поле – это прежде всего многомерное пространство позиций и связанная с ними схема восприятия и оценивания, которую П. Бурдьё называет «габитус».

Думаю, из приведенных выше определений довольно четко прослеживаются отличия экономического и социологического подходов к изучению сетевых структур. Кратко их можно представить следующим образом. С позиций экономической теории сеть – одна из форм, позволяющих экономить, например, на масштабах производства. Сетевая организация есть промежуточная форма между рынком и иерархией. Межфирменная кооперация способствует снижению транзакционных издержек, связанных с получением информации,

⁷ Davern M. Social Networks and Economic Sociology: A Proposed Research Agenda For a More Complete Social Science // American Journal of Economics and Sociology. 1997. Vol. 56. No. 3. P. 288–291.

⁸ Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.

⁹ Mizruchi M. Social Network Analysis: Recent Achievements and Current Controversies // Acta Sociologica. 1994. Vol. 37. P. 332.

¹⁰ Бурдьё П. Начала. Choses dites / Пер. с фр. Н.А. Шматко. М.: Socio-Logos, 1994. С. 181–207.

осуществлением контроля и т.д.¹¹ Экономическая теория изучает организационные принципы сетевых структур, отвечая на вопрос: как организовать экономические трансакции наиболее эффективным способом?

Экономическая социология, в свою очередь, пытается понять: какой обосновывающий принцип лежит в основе тех или иных практик? Каким образом неэкономические (социальные) принципы регулируют поведение экономических агентов? Какова роль социальных механизмов восприятия и оценивания в конструировании экономических практик? Более узко ее основную задачу можно сформулировать следующим образом: как конкретный тип социальных отношений определяет механизм осуществления экономических трансакций?

Структура сети (концептуальное определение)

Традиционно в социологии сетевой подход рассматривается как направление структурализма¹². Последний исходит из того, что социальные структуры оказывают большее внимание на человеческое поведение, чем культурные нормы или другие субъективные факторы. Об этом, в частности, говорил еще Г. Зиммель, указывая на то, что форма – это наиболее часто повторяющиеся структуры взаимодействия. Все формы в конкретных ситуациях и контекстах наполняются соответствующим содержанием. Форма, с точки зрения Зиммеля, намного важнее, чем содержание, поскольку именно она определяет поведение человека.

Таким образом, сетевая структура есть определенная форма отношений. Эта форма *приобретает стабильность* и *воспроизводится* благодаря действиям конкретных агентов, подкрепленных доверием окружающих. В данной трактовке сеть выступает прежде всего как объективная структура с определенной формой регулирования отношений, которую участники вынуждены усвоить, если они хотят встроиться в нее. Используя понятие сетевых связей как социального капитала, который, как и любой другой вид капитала, распределен неравномерно, можно сказать, что перед любым «новичком» сеть выступает как барьер, который нужно преодолеть для успешного вхождения в эту структуру¹³. Это подразумевает интериоризацию соответствующих правил и практик, вписанных в модель данной сети.

Более того, экономические агенты могут не просто встраиваться в существующие социальные структуры, а также сознательно вырабатывать ограничения и правила. Пользуясь терминологией А. Олейника, можно сказать, что они создают общий «проект», в основе которого лежит определенное формальное или неформальное соглашение¹⁴. Примером такого образования могут служить стратегические альянсы, наподобие вышеупомянутого объединения «Шесть семерок». Сходным же образом сетевые отношения анализируются и в *теории конвенций* Л. Тевено. Например, последний даже использует схожий термин – «инвестиции в формы», подразумевая под ним выработку участниками

¹¹ См., напр.: Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999.

¹² Mizruchi M. Op. cit. P. 329–330.

¹³ Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // [Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 62–63.](#)

¹⁴ Олейник А.Н. Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики. 2003. № 8. 132–149.

транзакций общих схем категоризации, в результате чего «вещи» становятся независимыми от контекстов¹⁵.

Не менее интересной выглядит сеть с позиций конструктивизма, где сетевая структура рассматривается как образование, создающееся и воссоздающееся в практиках экономических агентов. В этой трактовке:

- сеть производна от существующих социальных отношений; в ней создается и воспроизводится привычный образ действий экономических агентов;
- действия экономических агентов подкрепляются общими ожиданиями относительно действий других.

Поясним эти суждения. Многие исследователи вообще считают, что сетевые экономические структуры являются само собой разумеющимся продолжением существующих социальных отношений. Например, Дж. Коулман называет их «апроприативными социальными организациями», а М. Грановеттер – «структурно укорененными» [embeddedness thesis]¹⁶, прямо заявляя о том, что в основе сетевых связей лежат межличностные отношения и сопряженные с ними обязательства. Экономические акторы в итоге просто воспроизводят в своих действиях уже привычные для них отношения¹⁷.

Сеть с позиций конструктивизма предстает как непрерывная структура со своим прошлым, настоящим и будущим. Здесь, на наш взгляд, имеет смысл снова обратиться к понятию «габитуса» П. Бурдьё. Напомним, что габитус есть определенная схема восприятия и оценивания. Габитус порождает «разумные» способы поведения. «Габитусы – системы устойчивых и переносимых диспозиций, структурированные структуры, предрасположенные функционировать как структурирующие структуры, т.е. как принципы, порождающие и организующие практики и представления»¹⁸.

Действие любого актора Бурдьё предлагает объяснять исходя из габитуса, который тот воспроизводит в своих практиках. Габитус описывает определенную позицию актора в социальной структуре, природа габитуса производна от социальных условий, в которых он формировался, но реализуется в текущем социальном контексте. По нашему мнению, примером такого воспроизведения схем мышления и оценивания могут служить специфические способы организации предприятий Восточной Европы, великолепно описанные Д. Старком¹⁹. Эти предприятия репрезентируют особый тип зарождающегося

¹⁵ Тевено Л. Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Под ред. В.В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19–45.

¹⁶ См.: Коулман Дж. Указ. соч. С. 131; Грановеттер М. Указ. соч. С. 44–58.

¹⁷ Повседневная экономическая жизнь не переполнена проявлениями недоверия и мошенничества не потому, что индивиды всецело подчиняются институтам или действию обобщенной морали. Экономическое действие является социальным и укоренено в социальных отношениях в том смысле, что оно контролируется межличностными отношениями, базирующимися на понятии доверия [Грановеттер М. Указ. соч. С. 51].

¹⁸ Бурдьё П. Структура, габитус, практика // Бурдьё П. Практический смысл. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя, 2001.
http://bourdieu.narod.ru/sens/PB_sens3.htm

¹⁹ Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24.

капитализма, характерной чертой которого является комбинирование общественной собственности и частной выгоды (иными словами моделей социалистического и капиталистического устройства). Экономические агенты активно воспроизводят в своих действиях эти противоречивые, на первый взгляд, практики, более того, формулируют совершенно логичные принципы их обоснования.

Анализируя все представленные подходы, можно с большой долей уверенности утверждать, что любое экономическое действие так или иначе содержит в себе логику сети. Любой индивид, входя на рынок, становясь предпринимателем, челноком, брокером и т.д., не теряет связей ни со своей семьей, ни с друзьями, он не перестает быть членом своего сообщества и носителем интериоризированных образцов культуры. В большинстве случаев экономическое действие предполагает отношения взаимности, без которых, как нам прекрасно показали в своих исследованиях такие авторы, как М. Грановеттер и К. Поланьи, эффективность экономической транзакции как минимум ставится под сомнение²⁰.

Традиционно реципрокность противопоставляется централизованным структурам, для которых характерно перераспределение, и рыночному обмену, ориентированному на выравнивание стоимостей обмениваемых предметов. Действительно, в большинстве случаев сетевые связи базируются на реципрокных обменах, включающих социальные механизмы оценивания, с помощью которых нейтрализуется качественная и количественная неравнозначность обмениваемых ресурсов, а также происходит откладывание обменов во времени. Однако отменяет ли подобное разграничение возможность существования взаимности в условиях рынка или, например, плановой экономики? Скорее всего, нет. Напротив, многие современные исследователи склонны анализировать рынок как совокупность социальных сетей, что еще более приближает его к плановому хозяйству.

Очевидно, в этих случаях сеть будет иметь качественно иные характеристики, однако в рамках любого типа обмена сетевые связи характеризуются следующими чертами:

- укорененностью;
- связанностью;
- взаимностью (реципрокностью)²¹.

К этим характеристикам следует также отнести такие черты сети, как персонифицированный характер отношений²² и широкую распространенность внеэкономических предпочтений²³.

Операциональные параметры сети

Сетевые образования множественны, они варьируются, с одной стороны, исторически, с другой – от культуры к культуре, у них несходная природа и различные стимулы к формированию.

²⁰ См.: Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62–73.](#)

²¹ См.: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. С. 34.

²² Олейник А.Н. Указ. соч. С. 142.

²³ Барсукова С.Ю. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. 2003. № 2. С. 82.

К основным параметрам сетевых структур можно отнести:²⁴

- плотность сети, измеряемую количеством агентов и числом связей между ними;
- степень централизации сети, определяемую тем, в какой мере агенты группируются вокруг единого центра;
- гомогенность сети (степень ее однородности/разнородности);
- силу связей;
- тесноту связей, измеряемую количеством контактов или сделок за определенный период времени;
- замкнутость связей;
- устойчивость связей.

Это набор операциональных параметров, позволяющих дифференцировать различные сети. Все перечисленные выше характеристики описывают сеть как определенную форму связи, эта форма определяет конфигурацию сети в целом, структурирует позиции экономических агентов и направляет определенным образом их практики.

Соотношение институциональных и сетевых структур

Основным противником сетевого подхода выступает институциональный подход, согласно которому регуляторами экономических действий являются сложившиеся институты, представляющие собой нормы и правила, а также механизмы их поддержания.

На самом деле граница между этими подходами, на наш взгляд, с трудом уловима и весьма условна. Порой бывает достаточно сложно сказать, сеть – это все еще сеть или уже институциональное образование. Тем не менее мы считаем, что сетевые структуры первичны по отношению к институтам. Это значит, что при достаточной распространенности сети и наличии «веского» легитимирующего принципа сетевое образование может «перерасти» в институт. Для обоснования этого суждения воспользуемся схемой социального образования, предложенной П. Бергером и Т. Лукманом²⁵.

В основе любого социального образования лежит взаимодействие *лицом к лицу*. В ходе такого взаимодействия человек осуществляет определенную деятельность: экстернализирует себя, т.е. выстраивает свою активность так, что его намерения (интенции), понимания и смыслы становятся доступными другим. Таким образом, человек становится «открытым» другому. «Другой» в это время создает типизации, облегчающие интерпретацию действий первого. На данном этапе общая деятельность становится возможной благодаря общим пониманиям, выработанным участниками взаимодействий. Если эти понимания исчезают, совместная деятельность прекращается. В дальнейшем на основе общих пониманий формируются образцы поведения и роли, которые участники взаимодействий вынуждены усвоить.

На данном этапе их деятельность не контролируется ничем, кроме того, что было выработано в ходе общего действия. Возможно, одним из таких регулирующих принципов является взаимное доверие участников. Мы думаем, что сеть и есть та социальная конструкция, которая формируется на данном этапе. Участники руководствуются главным образом общими ожиданиями и пониманиями, выработанными на основе межличных связей. Если меняется форма межличностных отношений, то дальнейшее взаимодействие будет

²⁴ Радаев В.В. Указ. соч. С. 70–73.

²⁵ Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995.

происходить на основе изменившихся типизаций и ожиданий; возможно, доверие также будет утрачено.

Обратимся снова к работе Бергера и Лукмана. После выработки типичных образцов и ролей наступает этап хабиутализации, т.е. опривычивания. Любая последующая деятельность воспринимается как типичная, встраивается в привычный порядок действий. Формируются институты, контролируемые действие. Вводятся правила, регламентирующие осуществление действий. Таким образом, правила, определяющие межличностные взаимодействия, институционализируются, приобретают объективный характер.

Следуя изложенной выше схеме и используя известную метафору, можно сказать, что сетевые структуры действительно являются «скелетом» общества, а его «живую ткань» составляют институты²⁶. Тем не менее важно понимать, что в реальности такого четкого разделения не наблюдается. Данная дифференциация осуществляется исследователями прежде всего в аналитических целях.

Можно предположить, что участники экономических транзакций, пытающиеся создать сеть, разворачивают свою деятельность в условиях уже существующих институциональных порядков, воспроизводя в своих действиях существующие институты, одновременно создавая новые регулирующие принципы. Таким образом, происходит институционализация новой структуры. Следовательно, созданная сеть может изменяться под воздействием внешней институциональной среды или сама превратиться в институциональное образование. На мой взгляд, соотношение сетевых и институциональных устройств можно представить так, как она выглядит в рис. 1.

Рис. 1. Соотношение институциональных и сетевых устройств. Концептуальная схема



Разумеется, эта схема не является бесспорной. Тем не менее она позволяет проиллюстрировать наше допущение о том, что в любом институциональном образовании можно обнаружить элементы сети, как равным образом в любой сети обнаружить элементы институциональных порядков.

Эта схема, на наш взгляд, может распространяться далеко за пределы чисто экономической структурной единицы – например, она может воспроизводиться в случае межсемейных реципрокных обменов, где ресурсы циркулируют по сетям родственных отношений. Первоначально обмен базируется на культурных нормах и ценностях общества, которые являются условием для возникновения сети. Впоследствии логика сети может быть институционализована, преобразовавшись в самостоятельный институт межсемейной, соседской или дружеской помощи.

²⁶ Радаев В.В. Указ. соч. С. 39.

Далее нами приводится таблица, в которой сведены основные отличия институционального и сетевого подходов (табл. 1).

Таблица 1. Сравнительный анализ сетевого и институционального подходов

	Сетевой подход	Институциональный подход²⁷
Основные понятия	Потоки ресурсов; принцип взаимности; позиционирование	Трансакционные издержки; права собственности; согласование порядков
Предпосылка образования структур	Общее поле действия, активная позиция участников. Согласование практик на основе принципов межличностных отношений. Мимикрия, копирование практик	Общая арена действий, механизмы, регулирующие взаимодействия. Выстраивание и структурирование общих полей действия, согласование порядков
Механизмы, благодаря которым эти структуры существуют	Социальные связи, сети коммуникации, информационные каналы	Общие действия → Социальные навыки → Усвоение принципов действия, концепций контроля и идентичностей
Основные функции структур	Уменьшение неопределенности, снижение оппортунизма, улучшение адаптационных способностей	Разрешение проблем коллективных действий (согласование стратегий акторов-максимизаторов), предсказуемость, типичность действий
Основная проблема	Поддержание каналов коммуникации	Легитимация порядков, социализация новичков
Достоинства и недостатки структур	Эффективность в сдерживании оппортунизма, передачи информации; самостабилизация через подключение новых членов Но: благодаря сетевым связям становится возможным небывалый обман (примеры см. у М. Грановеттера ²⁸)	Эффективность в сдерживании оппортунизма, снижении неопределенности Но: институциональные образования инертны, существует проблема зависимости от первоначально выбранного пути [path dependence]
Ограничения сферы регулирования этими структурами	Только члены сетей; на тех, кто вне сетей, эти принципы не распространяются	Мотивы действий и предпочтения акторов непредсказуемы. Они могут располагаться вне сферы институционального регулирования
Понятие власти	Власть ситуативна, определяется структурной позицией участника	Власть определяется способностью изменять концепции контроля
Главный принцип	Гибкость	Надежность

²⁷ Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // [Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28–55.](#)

²⁸ Грановеттер М. Указ. соч. С. 44–58.

Эта схема в известной степени условна и жестко дифференцирует реальность на институциональные и сетевые образования. Однако подобное различие является необходимым условием анализа любого социального явления. В то же время различие сетей и институтов позволяет, как нам кажется, выявить достоинства и недостатки сетевого и институционального подходов (об этом ниже).

Функции сетевых структур

Для рассмотрения функций сетевых структур остановимся подробнее на основных предпосылках экономических моделей.

Неоклассическая экономическая теория оперирует следующей концепцией экономического действия: акторы следуют лишь своему эгоистическому интересу, их действия направлены лишь на максимизацию прибыли, они владеют полной информацией о всех возможных альтернативах и не склонны к оппортунистическому поведению.

Реальное поведение акторов значительно отличается от этой модели. Во-первых, они действуют в условиях ограниченной рациональности. Это означает, что в силу ограниченных когнитивных способностей акторы не в состоянии просчитывать все альтернативы, а зачастую выбирают не лучший вариант²⁹. Во-вторых, в реальности экономические агенты часто действуют оппортунистически (нарушают соглашения, обеспечивают ложной информацией, и т.д.³⁰). Таким образом, все экономические транзакции осуществляются в условиях неопределенности. Это может быть неопределенность относительно уровня цен на бирже³¹, неопределенность, связанная с наиболее выгодными объемами производства³², или неопределенность, касающаяся источника финансовых ресурсов, необходимых для работы корпорации³³.

Ситуация неопределенности приводит к тому, что акторы предпочитают осуществлять транзакции с теми, с кем они работают в данный момент, с кем уже имели дело, либо с теми, кого посоветуют надежные партнеры³⁴. Таким образом, происходит социальная и институциональная локализация транзакций.

Снижение неопределенности в сети происходит за счет того, что:

- внутри сети циркулируют надежная информация и ресурсы. Сеть сокращает издержки, связанные с поиском информации (информации, которую нам сообщил друг, мы доверяем больше, чем сведениям, полученным из официальных источников);
- если возникают какие-либо конфликты, то они разрешаются с помощью сетевых механизмов. Для этого может использоваться взаимоконтроль (например, решению конфликта в большей степени будет способствовать неформальная беседа, чем арбитраж со стороны государственных структур);

²⁹ Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16–38.

³⁰ Baker W.E. The Social Structure of National Securities Market // American Journal of Sociology. 1984. Vol. 89. No. 4. P. 778–779.

³¹ Baker W.E. Floor Trading and Crowd Dynamics... P. 107–128.

³² White H. Where Do Markets Come from? P. 517–547.

³³ Mizuchi M.S., Stearns L.B. A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates // Administrative Science Quarterly. 1988. Vol. 33. P. 194–210.

³⁴ Keister A.L. Financial Markets, Money and Banking // Annual Review of Sociology. 2002. Vol. 28. P. 45.

- сеть способствует повышению доверия к каждому из ее членов. Внутри сети происходит выстраивание репутаций, и участники заранее знают, с кем имеют дело. Поведение каждого участника сети предсказуемо;
- если к сети подключаются новые ресурсы, они не расшатывают сеть, не ведут к оппортунистическому поведению, поскольку вводятся при помощи надежных каналов³⁵ (если друг советует нам обратиться к кому-либо, в большинстве ситуаций мы не сомневаемся в надежности этого человека);
- сеть элиминирует оппортунистическое поведение. Риск вести себя оппортунистически сопряжен с тем, что можно потерять доверие.

Эмпирические исследования сетей

Все исследования, проведенные с использованием концептуальной схемы сетевого подхода, подчеркивают прежде всего на то, что сеть снижает неопределенность, повышает адаптационные способности экономических систем. С помощью сетевого подхода изучалось множество объектов, среди них следует особо выделить исследования:

- рынков труда. Ключевым автором в данном случае является М. Грановеттер с его понятием «силы слабых связей»³⁶. Основная идея Грановеттера, нашедшая подтверждение в исследованиях, состоит в том, что слабые неформальные контакты часто оказываются решающими при поиске рабочего места;
- фондовых рынков³⁷. Здесь исследуются неформальные отношения, возникающие между брокерами и дилерами, и их влияние на ценообразование;
- рыночных структур, где рынок понимается как совокупность производителей сходной продукции. Основные работы выполнены Х. Уайтом³⁸ и Р. Бертом;
- хозяйственных организаций. В центре внимания при изучении таких структур находились, конечно, «переплетенные директораты» (одновременное членство одних и тех же людей в советах директоров нескольких корпораций или банков)³⁹, а также неформальные сети, дополняющие рутинные организационные каналы внутри фирм⁴⁰.
- сетей производства (региональных рынков) – изучались индустриальные районы Третьей Италии, производство в Силиконовой долине в США, где многочисленные фирмы, выпускающие сходную продукцию, жестко конкурируют друг с другом, находясь при этом в тесном контакте⁴¹.

Конечно, это далеко не полный перечень объектов исследований. Но здесь важно подчеркнуть, что интерес всех исследователей направлен не только на описание сетевых структур, но главным образом на выявление основных последствий сетевой укорененности.

³⁵ Пауэлл У., Смит-Дор Л. Указ. соч. С. 63.

³⁶ Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. 1973. Vol. 78. P. 1360–1380.

³⁷ Baker W.E. Floor Trading and Crowd Dynamics...

³⁸ White H. Op. cit.

³⁹ Mizuchi M. What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates // Annual Review of Sociology. 1996. Vol. 22. P. 271–298; Mizuchi M.S., Stearns L.B. Op. cit.

⁴⁰ Пауэлл У., Смит-Дор Л. Указ. соч. С. 73–74.

⁴¹ Там же. С. 82–87.

Эти исследования, в действительности, дали ответ на ряд важных для экономической социологии вопросов, а именно:

- как сетевая структура влияет на ценообразование⁴²;
- как участники сети определяют наиболее прибыльный объем производства⁴³;
- как связи представителей совета директоров корпорации влияют на структуру используемого капитала, его объем и выплаты дивидендов⁴⁴;
- как сетевая структура помогает организации адаптироваться к условиям внешней среды в ситуации кризиса четких институциональных структур⁴⁵.

Чтобы проследить, каким образом конкретная сетевая структура влияет на поведение экономических акторов, имеет смысл подробнее рассмотреть некоторые вышеперечисленные работы.

Работы У. Бейкера и Х. Уайта представляют две основных концепции сетевого подхода: концепцию сплоченности и концепцию структурной эквивалентности⁴⁶.

Исследование Бейкера посвящено изучению механизма ценообразования на фондовых рынках⁴⁷. Он утверждает, что стоимость ценных бумаг определяется в первую очередь социальными факторами, главным образом – динамикой толпы [crowd dynamics], которая в свою очередь определяется размером и степенью фрагментарности сети. Также Бейкер исходит из посылки о том, что игроки обладают ограниченной рациональностью и склонны к оппортунизму. В ходе игры они формируют сеть. Бейкер выделяет два основных типа сетей: расширенную и ограниченную⁴⁸.

Расширенная сеть характеризуется большим числом игроков и высокой степенью фрагментарности. В такой сети коммуникация осложнена, это сказывается в больших ценовых колебаниях. Ограниченная сеть – это сеть меньшего размера, она слабо дифференцирована, в ней меньше «шумов», препятствующих коммуникации. Изменчивость цен в ней невелика. Динамика толпы зависит от социальных механизмов, которые вырабатываются самими участниками биржи. Среди этих механизмов ведущее место занимает неформальный социальный контроль. Им определяются «права» «старожилов» и новичков, а также регулируются резкие изменения размеров толпы⁴⁹. Более того, подразумевается, что каждый игрок должен выполнять «обязательства» [affirmative obligations]. Он должен поддерживать рынок «в порядке». Это означает, что игроки могут играть себе в убыток, стараясь не допустить провалов рынка [market failure]. Более того, в периоды провалов рынка игроки торгуют с теми, кто находится в непосредственной близости.

⁴² Baker W.E. The Social Structure of National Securities Market...; Baker W.E. Floor Trading and Crowd Dynamics...

⁴³ White H. Op. cit.

⁴⁴ Mizruchi M. Op. cit.; Mizruchi M.S., Stearns L.B. Op. cit.

⁴⁵ Старк Д. Указ. соч. С. 4–24.

⁴⁶ Mizruchi M. Social Network Analysis: Recent Achievements and Current Controversies // Acta Sociologica. 1994. Vol. 37. P. 332–333.

⁴⁷ Baker W.E. The Social Structure of National Securities Market...; Baker W.E. Floor Trading and Crowd Dynamics...

⁴⁸ Baker W.E. The Social Structure of National Securities Market... P. 777.

⁴⁹ Baker W.E. Floor Trading and Crowd Dynamics... P. 120.

Таким образом, сетевое влияние проявляется прежде всего как влияние неформального сетевого контроля. Сеть сходным образом помогает бороться с ситуациями неопределенности, возникающими в периоды провалов рынка. Она помогает оперативно работать в условиях ограниченной рациональности, гарантируя стабильность и предсказуемость экономических трансакций.

Работа Х. Уайта посвящена изучению рынка⁵⁰. Рынок рассматривается как совокупность производителей, выпускающих примерно одинаковый продукт. Уайт также исходит из того, что участники рынка действуют в ситуации неопределенности и риска. Неопределенность возникает тогда, когда производитель решает выпустить новый продукт. Уайт полагает, что объем выпуска определяется не структурой издержек или спросом со стороны потребителей. Производители определяют объем выпуска, ориентируясь на других участников рынка. Главным образом они смотрят на то, какая выручка соответствовала определенному объему. У них есть четкое представление о структуре рынка, которая определяется соотношением выручка – объем (данное правило Уайт называет «market schedule»). Далее производители просто копируют поведение других участников рынка. В данной ситуации сетевая структура принуждает производителей действовать определенным образом. Выход из сети сопряжен с большим риском.

И наконец, о проблеме «переплетенных директоратов» [interlocking directorates]. Переплетенный директорат есть индикатор связи между фирмами и организациями. Он подразумевает присутствие в совете директоров компании представителей других компаний или финансовых учреждений. Большое внимание таким переплетениям уделяется в исследованиях американских авторов⁵¹. Причем однозначных ответов на то, как переплетенный директорат влияет на корпоративные стратегии, нет. Однако все работы показывают, что переплетенный директорат влияет в первую очередь на финансовую деятельность корпорации: повышение спроса на капитал со стороны корпорации тесно коррелирует с назначением в совет директоров этой корпорации представителей финансовых институтов, однако с увеличением прибыльности корпорации необходимость в подобном переплетении отпадает⁵². Основная функция переплетенных директоратов состоит в том, что они помогают преодолевать неопределенность, способствуют стабилизации, формируют устойчивую внешнюю среду⁵³.

Что касается постсоветских стран, то в большей части исследований описывается беспрецедентная распространенность сетевых связей в различных сферах. Показательна, на наш взгляд, работа Д. Старка «Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах»⁵⁴. Автор описывает возникновение сетевых структур как особого типа зарождающегося в Восточной Европе капитализма. Этот тип

⁵⁰ White H. Where Do Markets Come From?..

⁵¹ Mizruchi M. S., Stearns L. B. Money, Banking and Financial Markets // N. Smelser, R. Swedberg (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 313–341; Mizruchi M. What do Interlocks do?..; Mizruchi M.S., Stearns L.B. A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates... P. 194–210.

⁵² Mizruchi M.S., Stearns L.B. A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates... P. 199–202.

⁵³ Mizruchi M. What Do Interlocks Do?..

⁵⁴ Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Под ред. В.В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2002. С. 47–95.

характеризуется организационной гибкостью, которая достигается за счет сочетания различных практик и процессов в рамках одного предприятия. Подобные практики Д. Старк называет «рекомбинантными практиками». Основная цель таких преобразований – развитие способности к адаптации в долгосрочном периоде. Их суть – рекомбинирование организационных практик, специфические сетевые способы организации портфелей.

Итак, авторы большинства исследований сходятся в том, что сетевая структура помогает преодолевать неопределенность, которая может быть связана с ресурсной обеспеченностью, установлением цен и т.д., способствует обмену информацией, благодаря которому становится возможным возникновение новых организационных форм. Однако важно понимать, что участники сети «выигрывают» лишь при определенных условиях и в определенных ситуациях. Иными словами у сетевой структуры есть как свои достоинства, так и недостатки (см. табл. 2 в конце статьи).

«Плюсы» и «минусы» сетевого подхода (вместо заключения)

Сетевой подход является одним из основных подходов современной экономической социологии. В его основе лежит понятие «укорененности», введенное М. Грановеттером. Сетевая укорененность есть укорененность в сетях межличностных отношений, порожденных отношениями доверия. Сетевые отношения расположены в континууме между «отношением» и «контрактом», но чаще они представлены так называемыми отношенческими контрактами [relational contracts]. Сетевой подход базируется на положении о том, что структурная позиция акторов и сопряженные с ней отношения определяют стратегии и практики действий экономических агентов.

Сетевая структура неразрывно связана с институциональными образованиями, вокруг них она строится и может сама впоследствии принять форму института. Сетевые отношения помогают бороться с неопределенностью, препятствуют распространению оппортунизма, позволяют осуществлять успешные экономические трансакции при условии ограниченной рациональности акторов. Основным «оппонентом» сетевого подхода является институциональный подход, согласно которому поведение экономических агентов регулируется формальными и неформальными правилами, выработанными самими участниками трансакций или навязанными им внешней средой. Основные достоинства и недостатки сетевого подхода суммированы в табл. 3 (приводится в конце статьи). В целом же можно сказать, что сетевой подход существует на данном этапе как устоявшаяся концептуальная схема. Он развивается в исследованиях новых объектов⁵⁵.

В современном экономическом пространстве число сетевых структур растет. Важно отметить, что увеличивается роль информационных технологий, в частности Интернета, выступающих в качестве коммуникационных каналов. Главной особенностью такого бизнеса является то, что экономические трансакции осуществляются без непосредственного физического контакта участников. Здесь возникают следующие вопросы: каким образом формируется взаимное доверие участников? Как происходит обмен информацией, которая воспринимается участниками как надежная? Как «производится» информация, которая считается всеми достоверной? Подобные проблемы стоят перед многими компаниями, использующими компьютерные технологии, в частности, перед компаниями, работающими в сфере электронных банковских услуг. В основе их оперирования надежной информацией – цепочка из множества звеньев, в каждом из которых происходит сбор и обработка информации. Затем эти данные распространяются по сети, и на их основе и осуществляются экономические трансакции. На мой взгляд, здесь было бы интересно проследить формирование цепочек доверия среди предприятий,

⁵⁵ См.: Swedberg R. On the Present State of Economic Sociology (1990s) // Economic Sociology – European Electronic Newsletter. 2004. Vol. 5. No. 2. P. 2–17. <http://siswo.uva.nl/ES>

работающих в этой области. Можно предположить, что логика сетевых структур в данной сфере играет далеко не последнюю роль.

Таблица 2. Достоинства и недостатки сетевых структур

Достоинства сетевых структур	Недостатки сетевых структур
Сеть есть средство борьбы с неопределенностью и оппортунизмом, развитию мошенничества препятствуют именно межличностные отношения	Сеть может замкнуться на самой себе, не допускать приток новой информации и новых ресурсов
Сетевые структуры проявляют высокие адаптационные способности	Сетевые структуры очень долго выстраивать, этот процесс сопряжен с дополнительными издержками
На наш взгляд, сетевые связи более «прочные», чем институциональные порядки (если человек нарушает институциональный порядок, то он в первую очередь поступает вопреки безличному образованию; нарушение же сетевого порядка затрагивает позиции многих участников, что может привести к распаду всей сети. Можно предположить, что акторы менее склонны нарушать сетевые порядки)	Часто происходит так, что сеть «исчерпывает» себя, новые арены действия не открываются
Сеть более «легка на подъем», лучше реагирует на технологические изменения, чем иерархия, сеть более гибка, часто использует более широкий спектр возможностей	Центральное положение в сети вовсе не означает привилегированное положение ⁵⁶ .
В сетевых структурах барьеры на вхождение в отрасль ниже, чем в иерархиях ⁵⁷ .	Сетевым структурам зачастую не удается экономить на масштабах производства ⁵⁸
Сеть есть социальный капитал, в ходе деятельности он накапливается и приумножается	Сетевая структура, основанная на доверии, может порождать еще больший оппортунизм и мошенничество ⁵⁹
Сетевые связи отличаются взаимопомощью; взаимная поддержка нацелена на поддержание стабильности Сети позволяют сформировать ассоциации, лоббирующие интересы участников рынка во властных структурах ⁶⁰	В качестве основного принципа сеть часто преследует стабильность, а стабильность вовсе не означает использование «лучших возможностей»

⁵⁶ Mizruchi M. Social Network Analysis: Recent Achievements and Current Controversies...P. 330–331.

⁵⁷ Пауэлл У., Смит-Дор Л. Указ. соч. С. 76–77.

⁵⁸ Там же.

⁵⁹ Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности... С. 54.

⁶⁰ Там же.

Таблица 3. Достоинства и недостатки сетевого подхода

Достоинства	Недостатки
Сетевой подход – это гибкий инструмент анализа; он позволяет выходить за рамки локальных порядков	Сетевой подход не позволяет проследить динамику социальных структур (предлагает анализ ситуации здесь и сейчас)
Основные понятия сетевого подхода легко операционализировать	Сетевой подход не уделяет достаточно внимания институциональным устройствам, на основе которых образуются сетевые отношения, игнорируя тем самым институциональный контекст, в котором существует сеть
Сетевой подход позволяет изучать такие виды экономических действий, которые не могут быть объяснены с традиционных позиций институционализма	Сетевой подход не уделяет достаточно внимания вариативности сетей в различных культурных и исторических контекстах

Профессиональные обзоры

VR Мы публикуем вторую часть обзора состояния экономической социологии в современной России. Первая часть, опубликованная в предыдущем номере, была посвящена общей характеристике экономической социологии в советский и постсоветский периоды, а также процессам ее институционализации. Во второй части дается краткий обзор основных направлений российской экономической социологии.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ В РОССИИ: СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

Радаев Вадим Валерьевич

Государственный университет – Высшая школа экономики

Окончание (начало см.: [Т. 5. № 3. С. 126–139](#))

Число российских работ по экономической социологии стремительно растет. Сразу оговоримся, что мы не представляем полный обзор публикаций по экономико-социологической проблематике, но лишь приводим примеры работ, которые характеризуют то или иное исследовательское направление. Мы будем опираться на два новых оригинальных рубрикатора, разработанных при реализации проекта ЭКСОЦЕНТРа (<http://www.ecsoc.ru>) на основе изучения современной литературы и многочисленных бесед с ведущими специалистами. Первый рубрикатор подразделяет работы по методологическим подходам, а второй – по тематике исследований (см. Приложение).

Обзоры состояния экономико-социологических исследований в России пока немногочисленны¹. Видимо первая попытка анализа общего состояния и отдельных направлений развития постсоветской экономической социологии в России была предпринята в нашем обзоре, подготовленном для фундаментального тома «Социология в России». Обзор был посвящен исследованиям середины 1990-х годов, и этот первый материал мы несомненно используем и здесь². Теперь пройдем по основным тематическим блокам.

¹ См., например: Радаев В.В. Экономическая социология: состояние и перспективы развития // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. 2-е изд. М.: Институт социологии РАН, 1998. С. 253–263 (<http://www.auditorium.ru/books/85>); Веселов Ю.В. Экономическая история в России: история и современность // [Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. № 2. С. 63–70](#); Якубович В., Ярошенко С. Экономическая социология в России // [Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 141–145](#).

² Были проанализированы все статьи, вышедшие в 1994-1996 гг. в четырех ведущих журналах, публикующих релевантные тексты: «Мониторинг общественного мнения: Социальные и экономические перемены», «Общественные науки и современность», «Социологические исследования» и «Социологический журнал». Был создан первый вариант специального тематического рубрикатора, на основе которого были классифицированы 323 статьи и 72 рецензии на книги, опубликованные в 81 журнальном выпуске.

Методология и история экономической социологии. Попытки методологических изысканий в интересующей нас сфере возникли еще в 1980-е гг.³, затем они были возобновлены в середине 1990-х гг.⁴ Однако исследования в области *методологии экономико-социологического анализа* следует считать относительной редкостью. Метатеоретическая работа сегодня «не в чести». И сколь-либо оживленной и содержательной дискуссии по поводу специфики экономико-социологического подхода в печати почти не наблюдается⁵. Основным методологическим течением по-прежнему является функционализм. Куда меньше в явном виде используется веберовская методология, хотя М. Вебер и считается «штатным классиком»⁶. Сохраняются политико-экономические интерпретации экономической социологии, впрочем, достаточно далекие от «мейнстрима» данного направления⁷. Встречаются и весьма причудливые сочетания марксизма со старым институционализмом⁸. Почти отсутствуют работы по социологии рационального выбора⁹, крайне немногочисленны работы, связанные с сетевым подходом¹⁰. В то же время больше повезло новому институционализму, который развивается в содружестве с институциональными экономистами¹¹.

Несколько больше работ по *истории экономической социологии*. Однако здесь усилия сосредоточены в первую очередь на изучении классического наследия – К. Маркса (по

³ Заславская Т.И., Рывкина Р.В. О предмете экономической социологии // Известия СО АН СССР. Сер. экономики и прикладной социологии. 1984. Вып. 1. № 1; Левада Ю.А. Социальные рамки экономического действия // Левада Ю.А. Лекции по социологии. М.: 1993. С. 61–70.

⁴ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. № 10; Радаев В.В. Что изучает экономическая социология // Российский экономический журнал. 1994. № 9. С. 49–55.

⁵ См., например: Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3–14 (см. также: [Экономическая социология. 2002. Том 3. № 3. С. 21–35](#)); Радаев В.В. Что такое экономическое действие? // [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 18–25](#).

⁶ Давыдов Ю.Н. Веберовская социология капитализма // Социологические исследования. 1994. № 10; Радаев В.В. Стратификационный анализ постсоветской России: неовеберовский подход // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России / Отв. ред. И.А. Бутенко. Выпуск XI. М.: Московский общественный научный фонд, 1999. С. 46–59.

⁷ Васильчук Ю.А. Эпоха НТР: конвейерная революция и государство // Политические исследования. 1996. № 2, 3.

⁸ Синютин М.В. Институциональный подход в экономической социологии. СПб.: Изд-во НИИХ Санкт-Петербургского государственного университета, 2002.

⁹ Швери Р. Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал. 1996. № 1–2.

¹⁰ Градосельская Г. Социальные сети: обмен частными трансфертами // [Социологический журнал. 1999. № 1–2. С. 156–163](#); Барсукова С.Ю. Взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. 2003. № 2.

¹¹ Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000; Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии. 2001. № 3. С. 109–130; Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. В 3-х т. М.: Московский общественный научный фонд, 2003.

убывающей), М. Вебера и Г. Зиммеля (по возрастающей). В меньшей степени повезло одному из наиболее интересных классических авторов – В. Зомбарту, который, похоже, был более известен в советское время, нежели сейчас. Российские специалисты только начинают знакомиться с творчеством К. Поланьи.

Еще одна характерная особенность реформенного периода заключалась в активном поиске *российских классиков*. Как правило, речь шла о четырех знаковых фигурах – С.Н. Булгакове, Н.Д. Кондратьеве, М.И. Туган-Барановском и А.В. Чаянове, труды которых были вскоре переизданы¹². В связи с этим нужно заметить, что, при всей похвальности патриотических чувств и действительной самобытности указанных авторов, к экономико-социологической традиции они имеют весьма касательное отношение, идет ли речь о философии хозяйства, теории «длинных волн» или политико-экономическом анализе разных хозяйственных укладов.

Куда более важно то, что *современные западные исследования* в области экономической социологии в публикациях отражения не находили, за исключением отдельных ссылок на М. Грановеттера или Р. Сведберга. История мысли как бы остановилась на так называемой «старой экономической социологии», или перспективе хозяйства и общества, предложенной еще в середине 1950-х годов Т. Парсонсом и Н. Смелсером и развитой впоследствии Смелсером в начале 1960-х годов. Попытки содержательного рассмотрения и систематизации более поздних исследовательских направлений экономической социологии относятся к разряду исключений.

Проблемы предпринимательства и теории организаций. В числе новых предметных областей, которые не могли существовать в советское время, – изучение *предпринимательства*. В период реформ оно стало одним из наиболее активно развивающихся направлений. На первом этапе (в начале 1990-х гг.) исследователей интересовали в первую очередь сами группы предпринимателей – их социально-демографические и профессиональные портреты, каналы рекрутирования, мотивы, по которым они пришли в бизнес¹³. В потоке этих исследований оформился интерес к двум особым группам предпринимателей, которые все дальше и дальше расходились друг от друга – бизнес-элиты¹⁴ и малых предпринимателей¹⁵.

¹² Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995. Шанин Т. Три смерти Александра Чаянова // Социологический журнал. 1995. № 1. С. 92–109.

¹³ Бунин И.М. Социальный портрет мелкого и среднего предпринимательства в России // Политические исследования. 1993. № 3. С. 149–154; Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Социологические исследования. 1995. № 3. С. 3–12; Радаев В.В. Российские предприниматели: кто они? // Вестник статистики. 1993. № 9. С. 3–13; Радаев В.В. Новое российское предпринимательство в оценках экспертов // Мир России. 1994. Том 3. № 1. С. 36–54.

¹⁴ Бунин И.М. и др. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М.: ОКО, 1994; Аврамова Е.М., Дискин И.Е. Социальные трансформации и элиты // [Общественные науки и современность](#). 1994. № 3; Чирикова А.Е. Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности. М.: Институт социологии РАН, 1997.

¹⁵ Алимova Т., Буев В., Голикова В., Долгопятова Т. Малый бизнес в России: Адаптация к переходным условиям // Вопросы статистики. 1995. № 9. С. 42–48, 59–61; Чепуренко А.Ю. и др. Малое предпринимательство в России: тенденции развития // Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта / Отв. ред. А.Ю. Чепуренко. М.: 1995. С. 5–39; Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина – вторая половина 1990-х годов) / Под ред. А.Ю. Чепуренко. М.:

На втором этапе во второй половине 1990-х годов, когда группы предпринимателей в основном сложились, интерес начинает смещаться в сторону анализа условий формирования рынков и тех трудностей, с которыми сталкиваются предприниматели при основании и развитии своих предприятий. В центре внимания оказались проблемы входа на рынок, преодоления административных и финансовых барьеров, поддержания контрактных отношений, защиты от посягательств со стороны органов государственной власти и силовых структур. Соответственно в число ключевых попали понятия трансакционных издержек, взаимодействия предпринимателей с представителями власти и силовыми структурами¹⁶. Здесь также проявился повышенный интерес к судьбам малого бизнеса, связанный с временным всплеском активности в области политики его государственной поддержки¹⁷.

В начале 2000-х годов наступил третий этап исследований предпринимательской деятельности, когда структурные и институциональные основания рынков оказались в целом сформированы. При этом на фоне экономического роста, сопровождающегося интенсивными структурными и институциональными трансформациями, главным объектом изучения становятся правила, которыми руководствуются ведущие участники рынков. Все больший интерес вызывает то, как формируются и изменяются эти правила¹⁸. На повестку дня встал

РНИСиНП, 1997. Из более поздних работ см.: Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003.

¹⁶ Барсукова С. Август 1998 г. и отечественное предпринимательство // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 2 (Осень). С. 28–45; Воздействие государственного и местного регулирования на предпринимательство. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. 1998; Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Радаев В.В. Российский бизнес: структура трансакционных издержек // [Общественные науки и современность](#). 1999. № 6. С. 5–19; Радаев В.В. Предпринимательство в регионе: состояние малого бизнеса // Региональный подход к промышленной реструктуризации в Томской области РФ. Париж: Организация экономического сотрудничества и развития, 1998. С. 273–316; Частный бизнес: становление и развитие в регионах России. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998; Цыганов А. Предприниматель и власть: проблемы взаимодействия // Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 97–103; Частный бизнес: становление и развитие в регионах России. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998.

¹⁷ Орлов А. Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация? (1992–2001 годы) // Вопросы экономики. 2001. № 10; Радаев В.В. Малый и бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 72–82; Радаев В.В. Малый бизнес: поддержали и хватит // Эксперт. 2000. 25 сентября (№ 36). С. 12; Чепуренко А.Ю. и др. Малый бизнес после августа 1998 г.: проблемы тенденции, адаптационные возможности // Осенний кризис 1998 года: Российское общество до и после / Под ред. М.К. Горшкова и др. М.: РНИСиП, РОССПЭН, 1998. С. 177–183.

¹⁸ Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода // Вопросы экономики. 2001. № 10; Капелюшников Р. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 138–156; Олейник А. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 4–25; Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 157–209 (см.

вопрос о развитии нового направления – *социологии рынков*, в котором экономическая социология смыкается с новой институциональной экономической теорией. Появилась и первая книга, очерчивающая границы данного направления – «Социология рынков: к формированию нового направления»¹⁹.

Социология рынков смыкается с другим направлением – *социологией хозяйственных организаций*. Но если, скажем, в американской социологии теория организаций сыграла решающую роль в становлении современных экономико-социологических исследований, то российская традиция социологии организаций оказалась на удивление слабой. Долгое время чуть ли не единственной книгой оставалась книга А.И. Пригожина, опубликованная в 1980 г. и по тем временам, несомненно, новаторская²⁰. Изучалась данная тематика также в Институте системных исследований под руководством Д.М. Гвишиани (но скорее в управленческом ключе)²¹. Позднее начали развиваться более прикладные аспекты, связанные с управлением человеческими ресурсами²². Но в целом данное направление исследований осталось относительно не развитым, а многие исследователи мигрировали в сторону теорий менеджмента.

В реформенный период в середине 1990-х гг. организационная тематика была в основном сосредоточена на проблемах приватизации государственной собственности. При этом многие социологи сосредоточились на отношении работников и населения в целом к этой приватизации – вопросе куда менее интересном, нежели скрытые и явные механизмы трансформации собственности, которыми занимались в первую очередь экономисты. А в конце 1990-х гг., когда приватизация была в основном завершена, на передний план начали выходить проблемы корпоративного управления этой собственностью²³ и построения интегрированных бизнес-групп²⁴.

<http://www.ecsoc.ru>; Радаев В.В. Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87 или [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 42–62](#); Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 134–152.

¹⁹ Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. См. также: Радаев В.В. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 18–29; Радаев В.В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 57–77.

²⁰ Пригожин А.И. Социология организаций. М.: Наука, 1980. Второе издание с не очень существенными дополнениями см.: Пригожин А.И. Современная социология организаций. М.: Интерпракс, 1995.

²¹ Гвишиани Д.М. Организация и управление. 2-е изд. М.: Наука, 1972.

²² Щербина В.В. Средства социологической диагностики в системе управления. М.: МГУ, 1993.

²³ Долгопятова Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Вопросы экономики. 2001. № 5; Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки. М.: ГУ–ВШЭ, 2002; Радыгин А. Корпоративное управление в России: ограничения и перспективы // Вопросы экономики. 2002. № 1; Яковлев А.А. Корпоративное управление и реструктуризация предприятий в России: формальные институты и неформальные интересы собственников // [Экономический журнал ВШЭ. 2003. Т. 7. № 2. С. 221–230](#).

²⁴ Паппе Я. Олигархи: Экономическая хроника, 1992-2000. М.: ГУ–ВШЭ, 2000 (http://www.libertarium.ru/libertarium/lib_oligarches).

Постепенно на передний план вышла проблематика *неформальной экономики*, также объединяющая институциональных экономистов и экономсоциологов. В середине 1990-х гг. речь шла лишь о единичных работах. С конца 1990-х гг. их число довольно резко возросло. Обращает на себя внимание периодические публикации статей по соответствующей проблематике в журнале «Вопросы экономики». Появились работы по теории неформальной экономики²⁵ и способах ее измерения²⁶, раскрывалась специфика постсоветской теневой экономики по сравнению с советской. Причем исследования касались и теневой экономики предприятий²⁷, и неформальной экономики домашних хозяйств²⁸.

Плавным продолжением данной темы являются проблемы участия в хозяйственной жизни силовых структур и развития так называемого «*силового предпринимательства*»²⁹, а также влияния *криминальной субкультуры* на хозяйственное поведение³⁰.

Трудовые отношения и проблемы занятости. Серьезно видоизменилась проблематика *трудовых отношений*. В советской социологии труда изучение этих проблем сводилось во многом к диалектическим упражнениям, характеризующим единство общественных, коллективных и личных интересов при общем примате общественных интересов. Про трудовые конфликты речь, разумеется, всерьез идти не могла. Всплеск подобных исследований произошел в конце 1980-х гг., когда в России развернулось активное шахтерское движение³¹. Сформировался интерес к изучению роли альтернативных

²⁵ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта // [Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 1. С. 6–12](#)); Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Социология перехода к рынку в России. М.: Эдиториал УРСС, 1998. С. 84–105; Латов Ю.В. Экономика вне закона (очерки по теории и истории теневой экономики). М.: Московский общественный научный фонд, 2001 (www.ie.boom.ru); Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров // [Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. \(Зима\). С. 5–24](#).

²⁶ Пономаренко А. Подходы к определению параметров «теневой экономики» // Вопросы статистики. 1997. № 1; Вопросы количественной оценки показателей ненаблюдаемой экономики в России / Под ред. А.Е. Косарева. М.: ТЕИС, 2003.

²⁷ Барсукова С.Ю. Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации // [Мир России. 2002. № 2. С. 70–92](#); Долгопятова Т. и др. Неформальный сектор в российской экономике. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998; Панеях Э.Л. Издержки легальной экономической деятельности: налоговое поведение российских предпринимателей // Конкуренция за налогоплательщика. Исследования по фискальной социологии / Под ред. В.В. Волкова М.: МОНФ. 2000. С. 26–48; Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11.

²⁸ Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабашиной, С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999; Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.

²⁹ Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования. 1999. № 1. С. 56–65; Волков В.В. Силовое предпринимательство. СПб.: ЕУСПб, Летний сад, 2002 (публикацию книги по главам см.: [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1 – 2003. Т. 4. № 3](#)); Радаев В.В. О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81–100.

³⁰ Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России. М.: Инфра-М, 2001.

³¹ Борисов В.А. Социальное партнерство в России: специфика или подмена понятий // Социологические исследования. 2001. № 5. С. 46–55; Новые социальные движения в

профсоюзов³². Появились и обстоятельные исследования трудовых отношений на уровне предприятия, проведенные в Институте сравнительных исследований трудовых отношений, Институте экономики РАН и Новосибирском государственном университете³³.

Другая часть бывшей социологии труда в советское время занималась проблематикой условий, содержания и характера труда, крайне осторожно («на цыпочках») подходя к вопросу о социально значимых трудовых различиях. В постсоветский период наиболее актуальными стали *проблемы занятости* – полной и неполной, формальной и неформальной³⁴. А ключевым вопросом, притягивавшим интерес исследователей рынка труда, стал вопрос о безработице, которой была посвящена весьма значительная доля соответствующих работ³⁵. Другой характерной чертой исследований рынка труда стало то, что если трудовые отношения оставались уделом экономсоциологов, то рынком труда занимались в большей степени экономисты институционального толка³⁶.

России (по материалам российско-французских исследований) / Под ред. Л.А. Гордона, Э.В. Клопова. Вып. 1, 2. М.: Прогресс-Комплекс, 1993; Клопов Э.В. Переходное состояние рабочего движения // Социологический журнал. 1995. № 1. С. 10–28; Крутой пласт. Шахтерская жизнь на фоне реструктуризации отрасли и общественных перемен / Под ред. Л. Гордона, Э. Клопова, И. Кожуховского. М.: Комплекс-Прогресс, 1999.

³² Козина И.М. Профсоюзы в коллективных трудовых конфликтах // Социологические исследования. 2001. № 5. С. 49–55; Гордон Л.А., Клопов Э.В. Потери и приобретения в России девяностых. Т. 1. М.: Эдиториал УРСС, 2000. Раздел 3.

³³ Борисов В.А., Козина И.М. Об изменении статуса рабочих на предприятии // Социологические исследования. 1994. № 11. С. 16–29; Барсукова С.Ю., Герчиков В.И. Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего – к частному и разному. Новосибирск, 1997; Романов П.В. Власть, управление и контроль в организациях. Саратов: изд-во Саратовского университета, 2003; Радаев В.В. Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы: некоторые результаты обследования предпринимателей // Социологический журнал. 1994. № 2; Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период / Под ред. В.И. Кабалиной. М.: РОССПЭН, 1997.

³⁴ Четвернина Т.Я. Политика занятости промышленных предприятий России (по материалам обследования МОТ) // Теория и практика управления. 1995. № 2; Шкаратан О.И., Тихонова Н.Е. Занятость в России: социальное расслоение на рынке труда // Мир России. 1996. № 9.

³⁵ Гимпельсон В.Е., Магун В.С. Уволенные на рынке труда: новая работа и социальная мобильность // Социологический журнал. 1994. № 1. С. 134–149; Куприянова З.В. Безработица. Реальность, ожидания, опасения // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1996. № 5; Стэндинг Г., Четвернина Т. Загадки российской безработицы (по материалам обследований Центров занятости Ленинградской области) // Вопросы экономики. 1993. № 12; Хибовская Е.А. Угроза безработицы: положение занятых в негосударственном секторе // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1996. № 1.

³⁶ Гимпельсон В., Липпольдт Д. Реструктурирование занятости на российских предприятиях // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 7; Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Московский центр Карнеги, 1998; Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ–ВШЭ, 2001.

Традиционно развитой отраслью еще с давних советских времен были исследования *трудовой мотивации и ценностей*. Они подпитывались из двух разных источников. Первым была политическая экономия, в которой мотивы и ценности встраивались в один понятийный ряд с потребностями и интересами³⁷. Вторым была психология, определявшая мотивы как внутренние побуждения к деятельности. Здесь усилия концентрировались на эмпирическом изучении отношения к труду и удовлетворенности трудом³⁸. В постсоветское время вторая, более плодотворная линия исследований, начатая знаменитым трудом «Человек и его работа», была успешно продолжена³⁹. При этом объект исследования был расширен до пределов хозяйственной мотивации (включая, например, предпринимательскую и сберегательную мотивацию⁴⁰), а исследования ценностей, сохранив неперенные социально-экономические элементы, распространились на ранее запретные области, скрещивая экономические, политические и идеологические вопросы⁴¹.

Потребление и домашнее хозяйство. Относительно развитой отраслью в советское время можно считать *социологию потребления*, хотя многие занимавшиеся ею коллеги склонны были считать себя экономистами⁴². Достаточно упомянуть четыре серии знаменитого таганрогского исследования⁴³. Развитие социологии потребления в постсоветский период пошло по нескольким направлениям. Продолжились исследования в области стилей жизни новых (в том числе предпринимательских) групп⁴⁴. Возник специальный проект по измерению индекса потребительских настроений⁴⁵. Появились первые учебные пособия по социологии потребления⁴⁶.

³⁷ Здравомыслов А.Г. Потребности, интересы, ценности. М., 1986.

³⁸ Человек и его работа / Под ред. А.Г. Здравомыслова, В.П. Рожина, В.А. Ядова. М.: Мысль, 1967. Новое издание, дополненное современными материалами, см.: Здравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после. М.: Аспект Пресс, 2003.

³⁹ Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Удовлетворенность работой и удовлетворенность жизнью // Социологический журнал. 1999. № 1–2. С. 86–91; Лапыгин Ю.Н., Эйдельман Я.Л. Мотивация экономической деятельности в условиях российской реформы. М.: Наука, 1996; Магун В.С. Трудовые ценности российского населения // Вопросы экономики. 1996. № 1. С. 47–62.

⁴⁰ Радаев В.В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики. 1994. № 7. С. 85–97; Радаев В. В. Что означает «принять предпринимательское решение» (По результатам опроса предпринимателей) // [Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 33–39.](#)

⁴¹ Наиболее масштабное исследование было проведено группой под руководством Н.И.Лапина в виде трех волн в 1990–2002 гг. (см., например: Лапин Н.И. Как чувствуют себя, к чему стремятся граждане России // [Мир России. 2003. № 4. С. 120–159.](#))

⁴² Типология потребления / Под ред. С.А. Айвазяна, Н.М. Римашевской. М.: Наука, 1978; Овсянников А.А., Петтай И.И., Римашевская Н.М. Типология потребительского поведения. М.: Наука, 1989.

⁴³ Народное благосостояние: тенденции и перспективы / Под ред. Н.М. Римашевской, Л.А. О니кова. М.: Наука, 1991.

⁴⁴ Рощина Я.М. Стиль жизни предпринимателя: типы потребительских ориентации // Вопросы экономики. 1995. № 7; Рощина Я.М. Досуг московских бизнесменов // Социологический журнал. 1995. № 3. С. 174–189.

⁴⁵ Красильникова М., Николаенко С. Индекс потребительских настроений // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1994. № 2. С. 46–50; Ибрагимова Д., Красильникова М., Николаенко С. Индекс потребительских настроений // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1996. № 6. С. 36–41.

⁴⁶ Ильин В.И. Поведение потребителей. Учебное пособие. СПб.: ПИТЕР, 2000.

Следует также отметить, что социология потребления активнейшим образом развивается в рамках прикладных *маркетинговых исследований* (например, фирмами «Комкон», «Мониторинг-РОМИР», «GFK-Russia»). К сожалению, львиная доля информации и методических наработок по коммерческим причинам не попадают в академическую печать. К тому же здесь производится масса конкретных эмпирических данных (в основном закрытых), а о теоретических наработках, как правило, речь не идет. И дальнейшее развитие этого направления экономической социологии во многом зависит от того, удастся ли соединить социологию потребления с маркетинговыми исследованиями.

По сравнению с потребительской проблематикой *социология финансового поведения* в советское время находилась в полном «загоне», поскольку обществоведы жили в ожидании постепенного отмирания товарно-денежных отношений. Поэтому все, что было связано с деньгами, не пользовалось особой популярностью. Что же касается экономистов, то их интересовали в первую очередь, структура доходов и расходов населения. И сегодня мы вынуждены признать, что социологию финансового поведения еще предстоит создать, сделаны лишь первые шаги в этом направлении⁴⁷. Особый интерес в реформенный период вызвала проблематика сбережений населения, и появилось немало работ, посвященных не только оценке их объема, но структуре сберегательной мотивации и сберегательным стратегиям⁴⁸. Совершенно не развитой остается *социология денег*, если исключить некоторые заходы политико-экономического характера⁴⁹. Появилась также горстка работ по социологии массового финансового поведения⁵⁰.

Особый род исследований домашних хозяйств связан с изучением *бюджетов времени*, следующий традиции, тянущейся еще от С.Г. Струмилина. В советское время подобными трудоемкими исследованиями занималась в Новосибирске группа Г.А. Пруденского⁵¹. Дело было продолжено коллективом В.Д. Патрушева, переместившегося из Новосибирска в московский Институт социологии РАН, а в Новосибирске – группой В.А. Артемова⁵².

⁴⁷ В качестве одной из таких попыток см.: Ивашиненко Н.Н. Эволюция взаимодействия финансовых структур и населения России (1987–2002). Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского ун-та, 2002.

⁴⁸ Луценко А.В., Радаев В.В. Сбережения работающего населения: масштабы, функции, мотивы // Вопросы экономики. 1996. № 1; Радаев В.В. О наличии сбережений и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. С. 39–54; Сбережения населения Российской Федерации: Аналитический доклад ИСЭПН РАН. М.: Инфограф, 1997; Стребков Д.О. Трансформация сберегательных стратегий населения России // Вопросы экономики. 2001. № 10; Хахулина Л.А. Как население намерено использовать свои сбережения // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1995. № 3.

⁴⁹ Васильчук Ю.А. Социальные функции денег // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 2; Верховин В.И. Структура и функции монетарного поведения // Социологические исследования. 1993. № 10. С. 67–73.

⁵⁰ Кузина О.Е. Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении // [Социологический журнал. 1999. № 1–2. С. 171–181](#); Радаев В.В. Уроки «финансовых пирамид», или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39–70 или <http://www.socio.ru/wr/>.

⁵¹ Пруденский Г.А. Проблемы рабочего и вне рабочего времени. М.: Наука, 1972.

⁵² Артемов В.А. Социальное время: проблемы изучения и использования. Новосибирск: Наука (Сибирское отделение), 1987; Патрушев В.Д. Использование совокупного времени общества (проблемы баланса времени населения). М.: Мысль, 1978; Патрушев В.Д. Жизнь горожанина (1965–1998). М.: ИС РАН, Academia, 2000.

В постсоветское время в связи с сокращением финансирования подобные исследования пошли на убыль, хотя частично работы продолжаются⁵³. Используются также элементы бюджетного подхода при изучении сельских семей и гендерного распределения ролей в домашнем хозяйстве⁵⁴.

Социальная стратификация и тип общества. Изучение *социально-классовой структуры*, как мы упоминали в предыдущей главе, наряду с социологией труда, было одним из ведущих исследовательских направлений советской социологии. И активное продолжение стратификационных исследований вполне закономерно⁵⁵. Основная часть работ посвящена проблемам социально-профессиональной дифференциации⁵⁶ и дифференциации по материальным признакам⁵⁷. Продолжают публиковаться работы и по социальной мобильности⁵⁸.

В середине 1990-х гг. весьма популярной стала тематика исследования *политических и хозяйственных элит*. Самое крупное исследование в этой области было выполнение ВЦИОМ в рамках международного проекта под руководством И. Селеньи⁵⁹. Длительное время занималась тематикой политических и деловых элит О.В. Крыштановская⁶⁰.

⁵³ Караханова Т.М. Домашний труд и быт городских жителей: 1965–1998 гг. // [Социологический журнал. 1999. № 3–4. С 110–115](#); Патрушев В.Д. Бюджет времени городского работающего населения США и России (1980–1990-е годы) // Социологические исследования. 2003. № 12. С. 32–39.

⁵⁴ Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. № 4. С. 65–102; Римашевская Н., Ванной Д., Малышева М. и др. Окно в русскую частную жизнь: Супружеские пары в 1996 г. М.: Academia, 1999. С. 113–153; Барсукова С.Ю. Сущность и функции домашней экономики, способы измерения домашнего труда // Социологические исследования. 2003. № 12. С. 21–31.

⁵⁵ [Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 150–152](#); Ильин В.И. Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ, 1917–1996 гг. Сыктывкар, 1996. С. 198–215.

⁵⁶ Трансформация социальной структуры и стратификация российского общества / Отв. ред. З.Т. Голенкова. М.: Институт социологии РАН, 1996; Заславская Т.Н. Стратификация современного российского общества. // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1996. № 1. С. 7–15; Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М.: РОССПЭН, 1999.

⁵⁷ Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С., Михеева А.Р. Социальная структура: неравенство в материальном благосостоянии. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1992.

⁵⁸ Черныш М.Ф. Социальная мобильность в 1986–1993 годах // Социологический журнал. 1994. № 2; Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С., Ростовцев П.С. Влияние мобильности населения по доходам на изменение неравенства // [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 72–86](#).

⁵⁹ Головачев Б.В., Косова Л.Б., Хахулина Л.А. Формирование правящей элиты в России // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1995. № 6; 1996. № 1.

⁶⁰ Крыштановская О.В. Трансформация бизнес-элиты России: 1998–2002 // Социологические исследования. 2002. № 8; Крыштановская О.В. Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. 2002. Т. XI. № 4. С. 3–60.

К концу 1990-х гг. на передний план выходит проблематика *среднего класса*⁶¹. Появилось и фундаментальное исследование средних классов в России как результат проекта Московского Центра Карнеги (руководитель – Т.М. Малева)⁶². Во многом растущий интерес к российским средним классам соответствует фундаментальным трансформациям деловых стратегий ведущих участников потребительских рынков⁶³.

Особый интерес сохраняется также к проблематике *бедности* – определению черты бедности, структуры бедных семей, глубины и застойности бедности⁶⁴, а также вопросу адресности поддержки бедных семей⁶⁵. Есть некоторые работы по теории бедности и андекласса⁶⁶. В конце 1990-х годов массовые задержки и невыплаты заработной платы спровоцировали также изучение обширных групп так называемых работающих бедных⁶⁷.

Не получила пока должного развития чрезвычайно актуальная тема этнических отношений в хозяйстве (возможно, в виду особой деликатности этнических проблем). Тем не менее,

⁶¹ Заславская Т.И., Громова Р.А. К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4. С. 3–22; Саблина С.Г. Кристаллизация статуса средних слоев в современной России // [Социологический журнал. 2000. № 1–2](#); Средний класс в России: количественные и качественные оценки / Авт. коллектив: Е.А. Авраимова, Л.М. Григорьев и др. Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2000; Средний класс в современном российском обществе. М. РОССПЭН, 1999. С. 83–95; Беляева Л.А. Социальная стратификация и средний класс в России: 10 лет постсоветского развития. М.: Academia, 2001.

⁶² [Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003.](#)

⁶³ Об этом см.: Радаев В.В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 57–77.

⁶⁴ [Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению М.: Моск. центр Карнеги, 1998. С. 15–20](#); Овчарова Л.Н., Прокофьева Л.М. Альтернативные подходы к определению бедности // Куда идет Россия: Трансформация социальной сферы и социальная политика / Под ред. Т.И. Заславской. М.: Аспект Пресс, 1998. С. 209–218; Тихонова Т.Е. Феномен городской бедности. М.: Летний сад, 2003; Ярошенко С.С. Бедные северного села трансформирующейся России: двойное исключение // [Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 59–78](#); Бедность: взгляд ученых на проблему / Отв. ред. М.А. Можина. М.: ИСЭПН РАН, 1994; Чернина Н.В. Бедность как социальный феномен российского общества // Социологические исследования. 1994. № 3. С. 54–60.

⁶⁵ Мисихина С.Г. Социальные пособия, льготы и выплаты в Российской Федерации. Распределение по группам населения с различным уровнем дохода: проблемы и решения. М.: TACIS, EDRUS 9410. 1999.

⁶⁶ Ярошенко С.С. Синдром бедности // Социологический журнал. 1994. № 2; Гордон Л.А. Четыре рода бедности в современной России // Социологический журнал. 1994. № 4. С. 18–35; Балабанова Е.С. Стратегии совладания с жизненными трудностями: самостоятельность или зависимость? // [Экономическая социология. 2002. Том 3. № 3. С. 59–78.](#)

⁶⁷ Радаев В.В. Работающие бедные: велик ли запас прочности // Социологические исследования. 2000. № 8. С. 28–37 или [Экономическая социология. 2000. Том 1. № 1. С. 25–36](#); Радаев В.В. Кто поможет работающим бедным // [Pro et Contra. 2001. Том 6. № 3. \(Лето\). С. 63–79](#); Kapelyushnikov R. Explanations for Wage Arrears: A Microeconomic Perspective // [The Russian Economic Barometer. 2000. № 4.](#)

следует упомянуть появление ряда работ по весьма интересной теме *этнического предпринимательства*⁶⁸.

Особое место занимают *крестьяноведческие исследования*⁶⁹. Здесь наиболее сильным несомненно выглядит коллектив под руководством Т. Шанина, который провел целую серию исследований в ряде российских сел⁷⁰.

Проявился интерес к проблематике *социального капитала и доверия* в хозяйственных отношениях – одной из наиболее популярных тем в западных социальных науках начала 2000-х годов⁷¹. В то же время по-прежнему неразработанным остается направление социологии хозяйственного знания и в том числе изучение *хозяйственных идеологий*⁷².

После безуспешных попыток обосновать построение развитого социализма в период перестройки популярной стала тема *моделей социально-экономического развития* – попыток ответить на вопрос, какое общество мы строим⁷³. К середине 1990-х годов подобный интерес существенно снизился, но не исчез⁷⁴.

⁶⁸ Бредникова О., Паченков О. Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов // [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 74–81](#); Радаев В.В. Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Политические исследования. 1993. № 5. С. 79–87.

⁶⁹ Возьмитель А.А. Социальные типы фермеров и тенденции развития фермерского движения // Социологические исследования. 1994. № 10. С. 43–50; Калугина З.И. Парадоксы аграрной реформы в России: социологический анализ трансформационный процессов. Новосибирск: ИЭ и ОПП СО РАН, 2000; Папиорковский В.В. Сельская Россия: 1991–2001. М.: ИСЭПН РАН, 2003.

⁷⁰ Рефлексивное крестьяноведение: десятилетия исследований сельской России / Под ред. Т. Шанина, А.М. Никулина, В.П. Данилова. М.: МВШСЭН, РОССПЭН, 2002; Виноградский В.Г. Крестьянские сообщества сегодня (южно-российский вариант) // Социологические исследования. 1996. № 6; Штейнберг И.Е. Тенденции трансформации власти в постсоветском селе // Социологические исследования. 1996. № 7; Фадеева О.П. Неформальная занятость в сибирском селе // [Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 61–93](#).

⁷¹ Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // [Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5–17](#) или [Экономическая социология. 2002. Том 3. № 4. С. 20–32](#); Шихирев П.Н. Феномен социального капитала: социально-психологический подход // [Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 17–32](#).

⁷² В качестве исключений см.: Радаев В.В. Об истоках и характере консервативного сдвига в российской идеологии // Иное: Хрестоматия нового российского самосознания / Сост. С.Б. Чернышев. Т. 1. М.: Аргус, 1995. С. 289–320; Радаев В.В. Хозяйственная система России сквозь призму идеологических систем // Вопросы экономики. 1995. № 2. С. 30–39; Новикова Е.Г. Идеологическая композиция экономических программ КИРФ, «Яблока» и «Единства» // [Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 94–114](#); Пешняк А.В. Идеологическая составляющая документов реформирования РАО «ЕЭС России» как способ координации и продвижения интересов // [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 96–125](#).

⁷³ Бессонова О. Раздаточная экономика как российская традиция // [Общественные науки и современность. 1994. № 3](#); Бессонова О.Э. Институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999; Бутенко А.П. О характере созданного в России общественного строя // Социологические исследования. 1994. № 10.

Наконец, все более популярными становятся проблемы *социальной политики*. В первую очередь, это связано с началом масштабных социальных реформ в таких сферах, как жилищно-коммунальное хозяйство, пенсионное обеспечение, образование⁷⁵. (О внимании к бедности и адресной социальной поддержке мы уже говорили.) Здесь также имеется благоприятная почва для стратегических альянсов с экономистами.

Причины институционализации экономической социологии. Какие причины лежат в основе быстрого развития и интенсивной институционализации экономической социологии в постсоветской России? И есть ли основания для оптимизма в отношении ее будущего развития? Нам кажется, что такие основания есть. Более того, экономическая социология в России (как, впрочем, и в некоторых других посткоммунистических странах) имеет более благоприятные перспективы, чем в ведущих западных странах.

Первая причина состоит в том, что под влиянием марксистской политической экономии социально-экономическая (в первую очередь трудовая и классовая) проблематика занимала важные позиции в развитии советской социологии. В результате были созданы серьезные *теоретические и эмпирические заделы*, которые можно было использовать в реформенный период. Со временем значение этих заделов уменьшается, но на первом этапе наличие относительно длительной исследовательской традиции сыграло позитивную роль.

Вторая причина заключалась в том, что в отличие от западных университетов на первом этапе в России *не наблюдалось жесткого разделения между экономистами и социологами*. Это связано, с одной стороны, с тем, что многие экономисты старших и средних поколений имели относительно «мягкое», политико-экономическое (не математическое) образование. А с другой стороны, большинство социологов старших и средних поколений не имели базового социологического образования, многие были выходцами из экономической среды. Напомним, что ряд факультетов социологии появился в результате отпочкования именно от экономических факультетов. В результате экономсоциологи и экономисты институционального направления достаточно легко устанавливали содержательный контакт, и целый ряд исследователей работали сразу на два лагеря, квалифицируясь одновременно как экономисты и экономсоциологи. Безусловно, эта ситуация благотворно сказалась на развитии экономико-социологических исследований. Но, увы, она не может длиться вечно. По мере профессионализации высшего образования новые поколения экономистов все менее осведомлены о том, что происходит в социологии, а социологи оказываются все дальше от экономической теории в ее современном понимании. И несмотря на попытки отдельных

С. 95–102; Радаев В.В., Шкаратан О.И. Власть и собственность // Социологические исследования. 1991. № 1. С. 50–61.

⁷⁴ Вишневецкий А.Г. Серп и рубль: Консервативная модернизация в СССР. М.: ОГИ, 2001; Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. М.: Academia – Наука, 1998; Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. 2-е изд., перераб. и доп. Новосибирск, 2001; Рывкина Р.В. Экономическая социология переходного периода. М.: Дело, 1998.

⁷⁵ Баскаков В.Н, Баскакова М.Е. О пенсиях для мужчин и женщин: социальные аспекты пенсионной реформы. М.: Московский философский фонд, 1998; Бесплатное здравоохранение: реальность и перспективы / Под ред. С.В. Шишкина и др. Серия «Научные проекты НИСП». М.: ООО «Пробел-2000», 2002; Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств / Под ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ–ВШЭ, 2003; Шишкин С.В. Формальные и неформальные правила оплаты медицинской помощи // Мир России. 2003. № 3.

вузов удерживать связи между двумя дисциплинами, разрыв будет увеличиваться – экономисты и социологи все больше будут говорить на разных языках⁷⁶.

Третья причина заключалась в успешной *формальной институционализации экономической социологии*, которая играет немалую роль. Например, государственные образовательные стандарты хотя более и не являются жестко директивными, продолжают иметь мобилизующее значение. Причем на соответствие государственному стандарту и наличие грифов Министерства образования России (ликвидированного в 2004 г.) ориентировались не только высшие учебные заведения (в особенности региональные), но и ведущие издатели учебной литературы, для которых тиражность изданий во многом связывается с соответствием государственному стандарту.

Четвертая причина видится в наличии в России *внутреннего спроса* на экономико-социологические исследования. В отличие от многих «малых наций», которые еще в советский период активно переходили к профессиональной работе на английском языке (наиболее характерным примером в этом отношении является Венгрия), в России сохраняются серьезные разрывы между работой на «внутренний рынок» и работой «на экспорт». Одна из главных причин заключается в сохранении языковой проблемы среди основной части специалистов и слабой вестернизированности академического пространства в целом. Английский язык по-прежнему не является основным или даже параллельным средством профессионального общения и публикаций, а также фактически не используется на специальном уровне в сфере высшего профессионального образования. И хотя внутренний (русскоязычный) рынок для социологии не очень обширен, он все же достаточен, чтобы поддерживать экономико-социологические исследования независимо от спроса на них на Западе. Есть также какая-то надежда, что наблюдаемое с конца 1990-х гг. падение интереса со стороны международного сообщества к российским проблемам и соответствующие сокращение финансирования российских исследований западными фондами будет (хотя бы отчасти) компенсировано государственными источниками финансирования, поддерживающими упомянутый «внутренний рынок» академических работ.

Четвертая причина состоит в повышенной степени «*экономизации*» сознания российских людей, которая означает, что социально-экономические проблемы устойчиво занимают одно из первых мест среди проблем, волнующих и население, и специалистов. А поскольку нет серьезных оснований предполагать, что эти острые социально-экономические проблемы, касающиеся значительной части населения, будут успешно разрешены в ближайшем будущем, повышенный спрос на экономико-социологические разработки в целом гарантирован.

Пятая причина повышенного спроса на экономсоциологов связана с *интенсивным развитием прикладных исследований рынков*. Правда, следует отметить, что мало кто из работодателей заявляет о потребности в социологах как таковых, всем нужны специалисты в области маркетинга и рекламы, связей с общественностью и управления персоналом. Однако это не означает, что рынок труда для экономсоциологов не сформирован или что он ограничен горсткой опросных социологических фирм. Просто спрос на данного рода специалистов предъядвляется под другими именами. И во всех этих прикладных областях молодые экономсоциологи способны находить (и реально находят) свое применение.

⁷⁶ Отчасти этот процесс может сдерживаться, как это происходит на факультете социологии Государственного университета – Высшей школы экономики, где экономические дисциплины преподаются в достаточно солидном объеме, и вдобавок несколько социологических дисциплин имеют экономические разработки в качестве весомой составляющей.

Впрочем, в ряде отношений рынок для специалистов по экономической социологии еще только предстоит сформировать. И речь идет отнюдь не только об опросах общественного мнения, а о широких и пока слабо освоенных областях социального анализа, проводимого в рамках государственных, общественных и коммерческих структур. Еще одной из сфер приложения экономико-социологических знаний, по всей видимости, станут бизнес-школы и сфера дополнительного профессионального образования в целом, которая будет расширяться вслед за развитием рынков.

Заключение. В завершение укажем еще на одну проблему, связанную со *сменой поколений* в экономической социологии. Старшее поколение «отцов-основателей», или шестидесятников, а также следующее за ними поколение (к которому относится и автор данных строк) были более академичными (в смысле преданности идеалам науки), имели более широкие гуманитарные интересы и разнопрофильное образование, но в то же время оставались менее профессионально подготовленными (по причине отсутствия базового образования и, как правило, ограниченного знакомства с западными исследовательскими традициями). Эти поколения были более идеологизированными (не важно, шла ли речь о марксизме или альтернативных взглядах) и в то же время более нацеленными на социальную критику и переустройство общества. Они демонстрировали повышенный уровень социального алармизма. Иными словами, социологи были в сильной степени идеологами, критиками и миссионерами, нежели просто аналитиками. Для них была характерна ориентация скорее на крупные социальные проекты, нежели на практические результаты в каких-то узких областях. Они привыкли работать по запросу политической власти, а не по заказам конкретных участников рынка (каковые в советское время попросту отсутствовали). Многие из них пристрастно относились к объекту своих исследований, изучая те формы, которые нравились и развитие которых хотелось бы видеть в будущем.

Эта идеологизированность и социальный алармизм особенно ярко проявились в период перестройки и начального периода реформ, когда социологи попытались активно воздействовать на процесс социальной и экономической трансформации. Но случилось так, что сфера экономической и социальной политики в реформенной России оказалась захвачена экономистами. А сфера прикладного социологического анализа начала осваиваться возникшими опросными фабриками, которые (постепенно или сразу) превращались из «социального рупора» в инструменты, обслуживающие электоральные кампании политических партий и маркетинговые кампании крупного бизнеса. И в том, и в другом случае академическая социология не находила себе должного применения.

Более молодое поколение российских экономсоциологов выглядит иначе. Оно в целом лучше профессионально подготовлено, ибо вместо самообучения получает базовое социологическое образование (порою сносного уровня). Все больше молодых специалистов имеют профильные ученые степени. Часть из них получают западные дипломы, осваивая более рациональные принципы организации академической работы.

Представители нового поколения менее академичны и легче покидают университетскую среду. Они более аполитичны и способны, например, работать на самые разные политические партии, что старшему поколению кажется проявлением всеядности и даже беспринципности. Они более поглощены прикладными методами, нежели высокими идеями. Это поколение включается в практики, которые учат большей личной отстраненности от объекта исследования, оно более открыто к коммерческим проектам. Отсутствие «социального горения», личного соперничества и нацеленности на решение крупных социальных задач кажется представителям старшего поколения бездушным прагматизмом. Но как бы критично мы ни относились к этому прагматизму, чтобы вписаться в новые рыночные реалии, экономсоциологам (и социологам в целом) придется учиться сочетать то, что раньше зачастую сочетать не удавалось – поиск высокой истины и работу на осязаемый (нетеоретический) результат.

Тематические рубрикаторы по экономической социологии ЭКСОЦЕНТРа

Методологические подходы

1. Классики экономической социологии / Classics of economic sociology
2. Социология рационального выбора / Rational choice sociology
3. Сетевой подход / Network approach
4. Институциональный подход / Institutionalism
5. Социокультурный подход / Cultural approach
6. Антропологический, этнографический подход / Anthropology and ethnography
7. Исторический подход / Historical approach
8. Политико-экономический подход / Political economy
9. Стратификационный и классовый подходы / Stratification and class
10. Экономико-психологический подход / Economic psychology
11. Компаративный (кросснациональный) подход / Comparative economic sociology
12. Социогеографический / пространственный подход / Spatial approach

Тематика исследований

- A. Методология экономической социологии / Methodology of economic sociology
- B. История экономической социологии / History of economic sociology
- C. Власть и хозяйство. Государство и хозяйство / Power and economy. State and economy
- D. Культура и хозяйство. Хозяйственная этика / Culture and economy. Business ethics
- E. Социальный капитал и доверие / Social capital and trust
- F. Предпринимательство и создание предприятий / Entrepreneurship and start-ups
- G. Права собственности и структуры управления / Property rights and governance structures
- H. Производственная деятельность / Production activity
- I. Трудовые отношения и трудовые конфликты / Labour relations and industrial conflict
- J. Рынки труда. Занятость / Labour markets. Employment
- K. Финансовое поведение. Деньги / Financial behaviour. Money.
- L. Потребление и стили жизни / Consumption and life-styles
- M. Неформальная экономика / Informal economy
- N. Криминалитет и хозяйство / Crime and economy
- O. Социально-экономическая дифференциация. Бедность / Social and economic differentiation. Poverty
- P. Гендерные отношения и хозяйство / Gender and economy
- Q. Этнические отношения и хозяйство / Ethnicity and economy
- R. Модели социально-экономического развития / Models of social and economic development
- S. Международные связи. Глобализация / International relations. Globalization
- T. Хозяйственные идеологии / Economic ideologies
- U. Информационные технологии. Интернет / Information technologies. Internet
- V. Социальная политика / Social policy
- W. Посткоммунистические трансформации / Post-communist transformations

Новые книги

Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. М.: РОССПЭН, 2004.

Сост. и научн. ред. – В.В. Радаев

Основной переводчик и редактор – М.С. Добрякова

Редактор – К.М. Канюк

Как построена хрестоматия (фрагмент предисловия В.В.Радаева)

Данная хрестоматия по западной экономической социологии не имеет аналогов в России. Ее основная задача – ознакомить заинтересованных читателей с текстами, представляющими основные направления западных исследований в области экономической социологии.

В чем состоят особенности хрестоматии? Во-первых, ее преобладающую часть составляют тексты, которые могут быть отнесены к современной классике. Речь идет преимущественно о работах 1980–1990-х годов (большинство их авторов на момент издания Хрестоматии еще профессионально активны). Тем не менее они уже хорошо известны в профессиональном сообществе, как правило, широко цитируются и зарекомендовали себя как часть дисциплинарного фундамента. Эта «современность классики» не удивительна, учитывая относительную молодость дисциплины и то, что именно в этот период происходит ее наиболее бурный рост.

Во-вторых, при формировании книги был отвергнут принцип построения традиционных антологий – «по кусочку обо всем», ориентирующихся на студентов-троечников. За немногими исключениями, она составлена из полных текстов статей или довольно обширных фрагментов из книг.

Хрестоматия имеет сложную структуру, выстроенную сразу по двум принципам: тематике исследований и методологическому подходу. Мы старались представить в максимально возможной полноте оба этих спектра. Это означает, что каждая переведенная работа рубрицируется дважды. Во-первых, она репрезентирует определенную объектную область, а во-вторых – демонстрирует специфический исследовательский подход. Например, в статье Х. Олдрича в качестве объекта рассматривается предпринимательская деятельность и в то же время представляется популяционная экология – один из наиболее известных подходов в социологии организаций. Статья В. Зелизер демонстрирует в качестве объекта денежные отношения и одновременно – особый культурно-исторический подход. По такому же двойному принципу отбираются и все остальные материалы.

Важнейший элемент построения хрестоматии связан с отбором авторов. В каждом случае мы отбирали ведущих ученых, которые не просто представляют исследовательское направление, но сами входят в число его создателей, чьи работы, на наш взгляд, дают наиболее выпуклое представление о данном направлении. В одних случаях речь идет об изложении авторских концепций, в других – предлагаются аналитические обзоры исследований в той или иной области, которые, однако, пронизаны позицией автора данного обзора.

Итак, в одной плоскости мы имеем многочисленные объектные области: предпринимательство и хозяйственные организации, рынки труда и финансовые рынки, домашнее хозяйство и потребление, хозяйственные роли государства и модели социально-

экономического развития. И согласно этой объектной структуре выстроена последовательность текстов в хрестоматии. В другой плоскости перед нами проходит череда подходов – разные виды структурализма и институционализма, социокультурных и политико-экономических изысканий. Пересечение двух плоскостей призвано продемонстрировать то богатство исследовательских направлений, которое охватывает современная экономическая социология. А наша принципиальная позиция заключается не в том, чтобы продвигать какие-то особо полюбившиеся составителям хрестоматии направления (хотя наши собственные исследовательские пристрастия заставляют по-разному относиться к представленным работам), но познакомить читателя с максимально широким (насколько это позволяют рамки одной книги) спектром экономико-социологических разработок.

И еще один момент, касающийся отбора статей для хрестоматии: мы переводили относительно новые работы, но не стремились брать непременно «самые последние» из них. Таким образом, речь идет большей частью о результатах исследований, которые уже успели оказать влияние на коллег по экономико-социологическому цеху.

Содержание

Предисловие (В.В. Радаев)

Раздел I. Истоки экономической социологии

Классическая традиция экономической социологии

Смелсер Н., Сведберг Р. Социологический подход к анализу хозяйства.

Smelser N., Swedberg R. The Sociological Perspective on the Economy // Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 3–26.

Социологические категории экономического действия

Вебер М. Основные социологические категории хозяйствования.

Weber M. Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 63–85 (перевод с немецкого).

Формы интеграции хозяйства

Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс.

Polanyi K. The Economy as Instituted Process // Granovetter M., Swedberg R. (eds.). The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview Press, 1992. P. 29–51.

Взаимосвязь хозяйства и общества

Парсонс Т., Смелсер Н. Хозяйство и общество (выводы).

Parsons T., Smelser N. Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. L.: Routledge and Kegan Paul, 1966 (1956). P. 306–309.

Раздел II. Основные понятия современной экономической социологии

Основные направления новой экономической социологии

Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди?

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

Модель человека в экономической социологии

Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности.

Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. No. 3. P. 481–510.

Взаимосвязь структуры и действия

Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора.

Coleman J. A Rational Choice Perspective on Economic Sociology // Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 166–180.

Раздел III. Рынки и фирмы

Институты рынка

Флигстин Н. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам.

Fligstein N. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions // *American Sociological Review*. 1996. Vol. 61. P. 656–673.

Предпринимательская среда

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях.

Aldrich H. Entrepreneurial Strategies in New Organizational Populations // Swedberg R. (ed.). *Entrepreneurship. An Interdisciplinary Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2000. P. 211–228.

Межорганизационные связи

Пауэлл У., Смит-Дорр Л. Сети и хозяйственная жизнь.

Powell W., Smith-Doerr L. Networks and Economic Life // Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 368–402.

Внутрифирменная координация

Тевено Л. Организованная комплексность: конвенции координации и композиция экономических образований.

Thevenot L. Organized Complexity: Conventions of Coordination and the Composition of Economic Arrangements. Paper presented at the Conference «New Economic Sociology in Europe 2000». Stockholm University, June 2–3, 2000.

Раздел IV. Неформальная и этническая экономика

Неформальная экономика

Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы.

Portes A. The Informal Economy and Its Paradoxes // Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 426–449.

Этническое предпринимательство

Уолдингер Р., Олдрич Х., Уорд Р. Этнические предприниматели.

Waldinger R., Aldrich H., Ward R. Ethnic Entrepreneurs // Swedberg R. (ed.). Entrepreneurship. An Interdisciplinary Perspective. Oxford: Oxford University Press, 2000. P. 356–388.

Раздел V. Рынки труда и домашнее хозяйство

Рынки труда

Грановеттер М. Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд

Granovetter M. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View // Granovetter M., Swedberg R. (eds.). The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview Press, 1992. P. 233–263.

Домашнее хозяйство

Гершуни Дж. Экономическая социология: либеральные рынки, социальная демократия и использование времени.

Gershuny J. Economic Sociology: Liberal Markets, Social Democracy, and Use of Time // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 2. С. 73–82.
(<http://www.ecsoc.mses.ru/NewText.php>).

Раздел VI. Деньги и финансовые рынки

Денежные отношения

Зелизер В. Создание множественных денег.

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

Финансовые рынки

Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход.

Abolafia M. Markets as Cultures: An Ethnographic Approach // Callon M. (ed.). *The Law of Markets*. Oxford: Blackwell, 1998. P. 69–85.

Глобальные финансовые рынки

Кнорр Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: Исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках.

Knorr Cetina K., Bruegger U. The Market as an Object of Attachment: Exploring Postsocial Relations in Financial Markets // *Canadian Journal of Sociology*. 2000. Vol. 25. No. 2. 2000. P. 141–168.

Раздел VI. Хозяйство и культура

Взаимосвязь культуры и хозяйства

Димаджио П. Культура и хозяйство.

DiMaggio P. Culture and Economy // Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 27–57.

Культурный капитал и социальный капитал

Бурдьё П. Формы капитала.

Bourdieu P. The Forms of Capital // Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. 2nd ed., Boulder: Westview Press, 2001. P. 96–111.

Потребление и стили жизни

Бурдьё П. Различение: социальная критика суждения.

Bourdieu P. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste* // Grusky D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder: Westview Press, 1994. P. 404–429 (перевод с французского).

Раздел VII. Государство и модели социально-экономического развития

Роль государства в хозяйственном процессе

Блок Ф. Роль государства в хозяйстве.

Block F. The Role of the State in the Economy // Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 691–710.

Дезорганизация капитализма

Лэш С., Урри Дж. Хозяйства знаков и пространства (*введение*).

Lash S., Urry J. *Economies of Signs and Space*. L.: Sage, 1994. P. 1–7, 10–11.

Экономическая политика и национальные модели развития

Доббин Ф. Политическая культура и индустриальная рациональность.

Dobbin F. Forging Industrial Policy. Cambridge: Cambridge University Press, 1994. P. 213–231.

Международное хозяйство и глобальное развитие:

Джереффи Г. Международное хозяйство и экономическое развитие.

Gereffi G. The International Economy and Economic Development // Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 206–232.

Исследовательские проекты

Электронный журнал

SPERO

Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры

Независимый институт социальной политики

<http://spero.socpol.ru>

В апреле 2004 г. Независимый институт социальной политики начал выпускать новый журнал по социально-экономической проблематике.

Название журнала – **SPERO** (*лат.* – надеюсь), аббревиатура на русском и английском языках расшифровывается как «Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры» или «**S**ocial **P**olicy: **E**xpertise, **R**ecommendations, **O**verviews». Цель его создания – представлять результаты самых последних исследований в области социальной политики, выполненных, главным образом, в России, способствовать организации научной дискуссии по актуальным проблемам социальной политики, представлять исследователей, работающих в сфере социальной политики в России и за рубежом.

Журнал направлен на решение следующих задач:

- *методологических* (дискуссия о содержании и проблемах социальной политики, критический анализ известных или демонстрация новых методов исследований социальных проблем и т.п.);
- *аналитических* (критический анализ того, что происходит в социальной сфере; экспертиза политических решений);
- *информационных* (представление результатов новых проектов по социальной политике; профессиональные обзоры; информирование об изменениях в законодательстве, об успешном социальном опыте и т.п.);
- *просветительских* (статьи наиболее авторитетных российских авторов, переводы зарубежных статей);
- *формирования сообщества* (статьи исследователей из различных регионов, интервью с представителями власти, НКО и пр.).

Редакционный совет журнала

М.П. Павлова-Сильванская (*председатель*) – Московский центр Карнеги, консультант журнала «Pro et contra».

А.А. Аузан – президент Института Национального проекта «Общественный договор», Президент Международной конфедерации обществ потребителей.

С.А. Васильев – член Совета Федерации Федерального собрания РФ от Правительства Ленинградской области.

А.Г. Вишневский – руководитель Центра демографии и экологии человека ИНИП РАН, главный редактор информационного бюллетеня «Население и общество», главный редактор электронного еженедельника «Демоскоп Weekly».

Т.М. Малева – директор Независимого института социальной политики.

А.В. Полетаев – заместитель директора Института гуманитарных историко-теоретических исследований ГУ ВШЭ, заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений РАН.

И.Е. Ясина – директор проекта РОО «Открытая Россия».

Редакция журнала

Главный редактор – Т.М. Малева, директор НИСП.

Заместитель главного редактора – О.В. Синявская, зам. директора НИСП.

Ответственный редактор – М.С. Добрякова, директор публикационной программы НИСП.

Журнал издается на русском языке и содержит следующие постоянные рубрики:

- Экспертное мнение (тематические статьи российских авторов).
- Мнение зарубежных экспертов (переводы статей, посвященных подобным проблемам в других странах).
- Социальное законодательство.
- Новое в аналитике: обзор научных публикаций.
- Календарь событий.

Содержание

№ 1. Весна 2004 г.

Экспертное мнение

[Гонтмахер Е.Ш. Российская социальная политика как сфера взаимной ответственности государства, бизнеса и гражданского общества](#)

[Малева Т.М. Социальные страты и социальная политика в современной России](#)

[Шахнович Р.М., Юдашкина Г.В. Влияние локального рынка труда на формирование спроса на труд в условиях экономического роста](#)

Мнение зарубежных экспертов

[Квист Дж. Социальные реформы в скандинавских странах в 1990-е годы: использование теории нечеткого набора для оценки соответствия идеальным типам \(перевод М.С. Добряковой\)](#)

Социальное законодательство

[Синявская О.В. Основные векторы развития законодательства в отношении инвалидов в 2000–2004 гг.](#)

Новое в аналитике: обзор научных публикаций

Календарь событий

Все материалы опубликованы на сайте: <http://spero.socpol.ru>.

Учебные программы

СОВРЕМЕННАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Т.М. Малева, С.В. Захаров, Л.Н. Овчарова, С.В. Шишкин, О.В. Синявская

Независимый институт социальной политики

Государственный университет – Высшая школа экономики

2004

Курс читается на факультете социологии Государственного университета – Высшей школы экономики.

Требования к студентам

Курс рассчитан на студентов, обладающих базовыми знаниями макроэкономики, знакомых с основными категориями и направлениями социологии труда, прослушавших курсы «Основы социологии» и «Экономическая социология».

Учебная задача дисциплины

В результате изучения дисциплины студент должен:

- знать основные направления и методы социальной политики, а также ее взаимосвязь с экономической и институциональной политикой;
- уметь анализировать конкретные ситуации, возникающие в ходе трансформационных процессов в социальной сфере;
- обладать навыками нахождения, освоения и использования информации по проблемам социальной политики в России и в мире.

Итоговая оценка складывается из:

- посещаемости лекций и семинарских занятий – 5%;
- оценки участия (количества и качества выступлений) в семинарских занятиях – 20%;
- оценки, полученной за выполнение контрольной работы, – 15%;
- оценка за эссе – 20%;
- оценки на письменном экзамене – 40%.

Тематический расчет часов

Наименование разделов и тем	Аудиторные часы			Самост. работа	Всего часов
	Лекции	Практ. занятия	Всего		
Основные теории, категории и направления социальной политики. <i>Т.М. Малева</i>	4	0	4	15	19
Демографическая и семейная политика в России и развитых странах. <i>С.В. Захаров</i>	6	4	10	25	35
Рынок труда и политика занятости. <i>Т.М. Малева</i>	4	2	6	20	26
Политика регулирования доходов населения и социальная защита населения. <i>Л.Н. Овчарова</i>	8	4	12	25	37
Политика в области образования и здравоохранения. <i>С.В. Шишкин</i>	4	2	6	20	26
Пенсионная система. <i>О.В. Синявская</i>	6	4	10	20	30
Эссе	0	0	0	24	24
Контрольная работа	0	4	4	0	4
Домашняя работа	0	0	0	7	7
Экзаменационная работа	0	4	4	4	8
Всего	32	24	56	160	216

Содержание программы

Тема 1. Основные теории, категории и направления социальной политики

Лекция 1. Основные теории, категории и направления социальной политики

Понятие социальной политики. Теории социальной политики. Взаимосвязи и водоразделы социальной, экономической и институциональной политики. Социальная политика в трансформирующемся обществе. Этапы социальной политики в современной России. Субъекты социальной политики. Направления и отрасли социальной политики.

Литература

Основная

1. Гонтмахер Е.Ш. Социальная политика: уроки 90-х. М.: Гелиос, 2000.
2. Социальная защита населения / Под ред. Н.М. Римашевской. М.: ИСЭПН, 2002.
3. Социальная политика в постсоциалистическом обществе: задачи, противоречия, механизмы. М.: Наука, 2001.
4. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ: Курс лекций. М.: ГУ–ВШЭ. Гл. 6–9, 16.

Дополнительная

1. Вейт-Уилсон Дж. Государство благосостояния: проблема в самом понятии // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 3. С. 128–157.
2. Гонтмахер Е.Ш. Социальная политика в России: эволюция 90-х и новый старт // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 3. С. 7–22.
3. Дмитриев М.Э. Проблемы социальной защиты населения в Российской Федерации: год после кризиса. М., 1999.
4. Заславская Т.И. О социальном механизме постсоветских преобразований в России. М.: 2002.
5. Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Социология перехода к рынку в России. М.: Эдиториал УРСС, 1998.
6. Линдбек А. Шведский эксперимент. М.: Московский центр Карнеги, 1997.
7. Мационашвили Т. Проблемы перестройки социального государства в Западной Европе // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 3. С. 105–127.
8. Нелль-Бройнинг О. Насколько социальной является «социальная рыночная экономика»? // Политэконом. 2000. № 2 (13). С. 51–59.
9. Розанваллон П. Новый социальный вопрос. М.: Ad. Marginem, 1997.
10. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора / Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, 1997.

Тема 2. Демографическая и семейная политика в России и развитых странах

Лекция 2. Первый и второй демографический переход как фундаментальная закономерность демографической эволюции (на примере России и развитых стран мира)

Демографические процессы в их единстве и взаимосвязи. Демографическая динамика как всемирный исторический процесс смены типов воспроизводства населения (демографический переход). Основные демографические параметры и их историческое изменение в России в двойном временном представлении: календарный период и год рождений поколений (когорт). Социально-экономические последствия современного режима воспроизводства поколений в России и зарубежных странах.

Лекция 3. Опыт социально-демографической и семейной политики в СССР

Историческая смена социальных регуляторов количественных параметров демографических процессов. Примеры исторического опыта развитых стран (в том числе и СССР) и возможностей общества и государства воздействовать на процессы развития семьи, на количественные параметры демографического поведения. Концепциям (модели) современной демографической/семейной политики в развитых странах. Перспективы демографической/семейной политики в России с учетом тенденций изменения демографической и социально-экономической реальности.

Литература

Основная

1. Вишневский А.Г. Воспроизводство населения и общество: История, современность, взгляд в будущее. М.: Финансы и статистика, 1982.
2. Народонаселение: энциклопедический словарь. М.: Большая российская энциклопедия, 1994.

3. Сакевич В. Семейная политика в странах Европейского союза // Население и общество. Информационный бюллетень ЦДЭЧ ИНП РАН. 1999. №34. (Февраль). См. сайт [Демоскоп-Weekly](#).
4. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. Учебн. пособие / Под общ. ред. В.П. Колесова, Т. Маккинли. М.: Права человека, 2000.
5. Эволюция семьи и семейная политика в СССР / Отв. ред. А.Г. Вишневский. М.: Наука, 1992.

Дополнительная

1. Вишневский А.Г. Серп и рубль. Консервативная модернизация в СССР. М.: ОГИ, 1998.
2. Вишневский А., Школьников В. Смертность в России: главные группы риска и приоритеты действия. Московский центр Карнеги. Научн. доклады. Вып. 19. М., 1997.
3. Вэй Ли. Семейно-демографическая политика в России и Китае (опыт сравнительного анализа). М.: Социологический факультет МГУ им М.В. Ломоносова, 2000.
4. Демографическая политика в современном мире / Отв. ред. А.Г. Вишневский. М.: Наука, 1989.
5. Неравенство и смертность в России. Коллективная монография / Под ред. В. Школьников, Е. Андреева, Т. Малевой. Московский центр Карнеги. М.: Сигнал, 2000.
6. Осколкова О.Б. Государственная семейная политика в странах Европейского союза: Краткий справочник. М.: ИНИОН РАН, 1995.
7. Zakharov S.V. Fertility Trends in Russia and the European Newly Independent States: Crisis or Turning Point? // *Population Bulletin of the United Nations*. Below Replacement Fertility. Special Issue Nos. 40/41. 1999. UN. N.Y., 2000. (ST/ESA/Ser.N/40-41). P. 292–317.

Тема 3. Рынок труда и политика занятости

Лекция 4. Ситуация на российском рынке труда

Экономическая активность как предложение труда. Структура и динамика экономической активности населения. Занятость и спрос на труд. Измерение, структура, динамика и уровень занятости. Безработица как разрыв между спросом и предложением. Измерение безработицы, формы и эволюция. Скрытая безработица и неформальная занятость. Нетрадиционные схемы адаптации субъектов рынка труда к меняющейся экономической среде.

Литература

Основная

1. Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000 гг.). Гл. 1–3. М.: ТЕИС, 2002.
2. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ–ВШЭ, 2001.
3. Эренберг Р., Смит Р. Современная экономика труда. М.: Изд-во МГУ, 1996.
4. Кашепов А. В. Экономика и занятость. М.: ИМЭИ, 1999.

Дополнительная

1. Зарплата и расплата. Проблемы задолженности по оплате труда / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2001.
2. Капелюшников Р.И. Что скрывается за «скрытой безработицей»? // Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Московский центр Карнеги, 1998.
3. Коммандер С., Емцов Р. Характеристики безработных // Бедность в России / Под ред. Дж. Клугман. Вашингтон: Всемирный банк, 1998.
4. Куддо А. Политика занятости в России в контексте международного экономического опыта // Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т. Малевой. М.: Московский центр Карнеги, 1998.
5. Малева Т.М. Российский рынок труда и политика занятости: парадигмы и парадоксы // Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Московский центр Карнеги, 1998.
6. Мингиони Э. Неформальная экономика сквозь призму западного опыта // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
7. Монусова Г. Незанятость в России: вынужденная или добровольная? // Вопросы экономики. 2001. № 9. С. 113–129.
8. Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
9. Неформальная занятость // Занятость и рынок труда. М.: Наука, 1998.
10. Прокопов В., Малева Т. Политика противодействия безработице. М.: РОССПЭН, 1999.

Лекция 5. Политика занятости и политика на рынке труда

Концепции политики на рынке труда в мире и в России. Субъекты политики на рынке труда. «Вход» и «выход» из безработицы. Методы поиска работы. Роль и функции государственных служб занятости. Государственные расходы на политику на рынке труда. Пассивные и активные программы занятости. Подходы к оценке эффективности программ. Региональные особенности политики на рынке труда. Частные агентства по трудоустройству. Трудовой кодекс, трудовые отношения и политика занятости.

Литература

Основная

1. Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Московский центр Карнеги, 1998.
2. Государственные и частные службы занятости на рынке труда / Под ред. В.И. Кабалиной, И.М. Козиной. М.: РОССПЭН, 2000.
3. Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации». 1991.
4. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ–ВШЭ, 2001.
5. Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000 гг.). Приложения 1–3. М.: ТЕИС, 2002.
6. Прокопов В., Малева Т. Политика противодействия безработице. М.: РОССПЭН, 1999.
7. Эренберг Р., Смит Р. Современная экономика труда. М.: Изд-во МГУ, 1996.

Дополнительная

1. Денисова И. Социальная политика в России: Фонд занятости // Обзор экономики России. 1999. № 1.
2. Неспорова А. Оценка роли институтов и политики на рынке труда в РФ // Социально-трудовая сфера: преодоление последствий переходного периода в РФ. М.: Международная организация труда, 1999.
3. Перова И. Подходящая работа и возможность трудоустройства в оценках безработных // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2000. С. 38–40.
4. Сколько стоит Трудовой кодекс? М.: Московский центр Карнеги, 2001.
5. Служба занятости: 10 лет – история, деятельность. М.: Экономика, 2001.
6. Соболев С.А. Трудовое право России и социальное развитие // Государство и право. 1997. № 4.

Тема 4. Политика регулирования доходов населения и социальная защита населения

Лекция 6. Основные понятия, теории и комплексные оценки уровня и качества жизни

Понятие качества жизни и различные теоретические подходы к его изучению. Система индикаторов уровня и качества жизни. Синтетические показатели социального развития. Мониторинг и сравнительная оценка показателей уровня и качества жизни для целей социально-экономического развития. Основные тенденции изменения показателей уровня и качества жизни в современной России.

Литература

Основная

1. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. Учебн. пособие / Под общ. ред. В.П. Колесова, Т. Маккинли. М.: Права человека, 2000.
2. Айвазян С.А. Интегральные показатели качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. М.: ЦЭМИ РАН, 2000.

Дополнительная

1. Бирман И., Пияшева Л. Статистика уровня жизни населения России. М.: Комитет по бюджету, налогам, банкам и финансам Государственной думы Федерального собрания РФ. 1997.
2. Можина М.А. Распределительные отношения: доходы и потребление населения (из научного наследия) / Под общ. ред. Н.М. Римашевской. М.: ИСЭПН РАН, 2001.
3. Суринов А.Е. Статистика доходов населения. М.: Финстатинформ, 2001.
4. Beckerman W., Bacon R. International Comparisons of Income Levels: A Suggested New Measure // Economic Journal. 1966. Vol. 76. P. 519–536.
5. Sen A. Capability and Well-being // Sen A., Nussbaum M. (eds.). The Quality of Life. Oxford: Oxford University Press, 1993. P. 30–53.
6. Sheldon E.B., Moore W.E. (eds.). Indicators of Social Change. Concepts and Measurement. N.Y.: Russel Sage Foundation, 1968.

Лекция 7. Основные подходы к определению и измерению бедности

Социально-экономическая природа понятия бедности. Абсолютная концепция бедности. Прожиточный минимум и способы его исчисления. Относительная концепция бедности. Построение индексов лишений. Субъективная концепция бедности. Комбинированные критерии уровня бедности. Измерение бедности в концепции человеческого развития. Измерение бедности для целей межстранового и регионального сопоставления. Расчет паритета покупательной способности. Динамика уровня бедности в России за годы реформ.

Литература

Основная

1. Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению: коллективная монография. Научные доклады. Вып. 24. М.: Московский центр Карнеги, 1998.
2. Бедность: взгляд ученых на проблему. М.: ИСЭПН РАН, 1994.
3. [Овчарова Л., Корчагина И., Турунцев Е. Система индикаторов уровня бедности в переходный период в России. Российская программа экономических исследований. Научные доклады № 98/04. М., 1998.](#)

Дополнительная

1. Atkinson A.B. The Economics of Inequality. Oxford: Oxford University Press, 1975. Chapter 10.
2. Blackorby C., Donaldson D. Ethical Indices for the Measurement of Poverty // *Econometrica*. 1980. Vol. 48. No. 4.
3. van Praag D., Flik R.I. Poverty Lines and Equivalence Scale: A Theoretical and Empirical Evaluation // *International Scientific Conference*. 1991. Warsaw. P. 81–90.
4. McKenzie J.C. Poverty: Food and Nutrition Indices // P. Townsend (ed.) *The Concept of Poverty*. N.Y.: American Elsevier, 1970.
5. Rowntree S.B. *Poverty: A Study of Town Life*. N.Y.: H. Fertig, 1971.
6. Rowntree S.B. *Poverty and Progress: A Second Social Survey of York*. L.; N.Y.: Longmans, Green, 1941.
7. Sen A.K. Poverty: An Ordinal Approach to Measurement // *Econometrica*. 1976. Vol. 44. No. 2.
8. Townsend P. *Poverty in the United Kingdom A Survey of Household Resources and Standards of Living*. Berkeley: University of California Press, 1979.

Лекция 8. Система показателей бедности для принятия решений в сфере социально-экономической политики

Основные формы проявления бедности. Показатели уровня, глубины, профиля и продолжительности бедности. Основные причины и факторы бедности. Мониторинг бедности в России. Приоритеты стратегии содействия сокращению бедности в условиях переходной экономики. Оценка влияния социальных программ на уровень бедности.

Литература

Основная

1. Стратегия содействия сокращению бедности в России / Под ред. Л.Н. Овчаровой. М.: МОТ, 2002.

Дополнительная

1. Бейкер Дж.Л. Оценка воздействия проектов развития на бедность / Всемирный Банк. М.: Весь мир, 2002.
2. Обратить реформы на благо всех и каждого: бедность и неравенство в странах Европы и Центральной Азии. Вашингтон: Всемирный банк, 2001.
3. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003.
4. Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. Измерение экономического неравенства. М.: Лето, 2002.
5. Sen A.K. Poverty and Famines. An Essay on Entitlement and Deprivation. Oxford: Clarendon Press, 1981.

Лекция 9. Барьеры в доступе бедных к системе социальных льгот и выплат

Общая характеристика системы социальных льгот и выплат. Роль государственных внебюджетных фондов в финансировании социальных трансфертов Федеральная система социальных пособий и льгот и роль федерального бюджета в их финансировании. Расходы бюджетов субъектов федерации на социальную политику и региональные социальные программы. Кто сегодня получает социальные льготы и выплаты? Возможные направления реформирования в сфере социальной защиты населения.

Литература

Основная

1. Стратегия содействия сокращению бедности в России / Под ред. Л.Н. Овчаровой. М.: МОТ, 2002.

Дополнительная

1. Адресная социальная помощь: теория, практика, эксперимент. М.: ИСЭПН РАН, 1999.
2. Виленский А., Домнина Н., Системы социальной поддержки населения: уроки кризиса и региональный опыт // Вопросы экономики. 1999. № 2.
3. Гонтмахер Е.Ш. Социальная политика в России: уроки 90-х. М.: Гелиос АРВ, 2000.
4. Разумов А.А. Работающие бедные в России. М.: ВЦУЖ, 2002.
5. Человек в социальном государстве // Pro et Contra. 2001. Т. 6. №3.

Тема 5. Политика в области образования и здравоохранения

Лекция 10. Политика государства в сфере здравоохранения

Состояние здоровья населения Российской Федерации. Организация здравоохранения. Организационно-экономическая структура отрасли. Роль государства в сфере здравоохранения. Государственные гарантии доступности медицинской помощи. Государственное и частное финансирование здравоохранения. Реформа финансирования здравоохранения в первой половине 1990-х годов: введение обязательного медицинского страхования. Институциональные ловушки и перспективы реформы здравоохранения.

Литература

Основная

1. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы. М.: ГУ–ВШЭ, 2002. Гл. 2.
2. Экономика здравоохранения. Учебное пособие / Под ред. И.М. Шеймана. М.: ТЕИС, 2001.

Дополнительная

1. [Бесплатное здравоохранение: реальность и перспективы. WP1/2002/07. Независимый институт социальной политики. М.: ООО «Пробел-2000», 2002.](#)
2. Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. Переходный период и дальнейшее развитие / Под ред. Н. Барра. Пер. с англ. М.: ИКЦ «ДИС», 1997. С. 384–427.
3. Реформы системы здравоохранения в Европе. Анализ современных стратегий / Под ред. Р.Б. Салтмана, Дж. Фигейраса; Пер. с англ. М.: Гэотар Медицина, 2000.
4. Шейман И.М. Реформа управления и финансирования здравоохранения. М.: Русь, Издатцентр, 1998.
5. Шишкин С.В. Реформа финансирования российского здравоохранения. М.: ИЭПП, ТЕИС, 2000. <http://www.iet.ru>.
6. Barr N. The Economics of the Welfare State. 2nd ed. Stanford: Stanford University Press, 1993.
7. Le Grand J., Propper C., Robinson R. The Economics of Social Problems. 3rd edition. L.: Macmillan, 1992.
8. WHO. The World Health Report 2000. Health Systems: Improving Performance. Geneva: World Health Organization, 2000.

Лекция 11. Реформа образования

Организация образования. Роль государства в сфере образования. Государственные гарантии в сфере образования. Государственное и частное финансирование общего и профессионального образования. Основные социально-экономические проблемы российской системы образования. Направления реформы образования. Результаты эксперимента с ЕГЭ и ГИФО.

Литература

Основная

1. Модернизация российского образования. Документы и материалы. М.: ГУ–ВШЭ 2002.
2. Модернизация российского образования. Ресурсный потенциал и подготовка кадров / Под ред. Т.М. Клячко. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.
3. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы. М.: ГУ–ВШЭ, 2002. Гл. 3.

Дополнительная

1. Беляков С.А. Лекции по экономике образования. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.
2. Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. Переходный период и дальнейшее развитие / Под ред. Н. Барра; Пер. с англ. М.: ИКЦ «ДИС», 1997. С. 346–383.

3. Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы. Доклад Всемирного банка. М.: Весь мир, 2003.
4. Barr N. The Economics of the Welfare State. 2nd ed. Stanford: Stanford University Press, 1993. P. 336–377.
5. Le Grand J., Propper C., Robinson R. The Economics of Social Problems. 3rd ed. L.: Macmillan, 1992. P. 65–90.
6. Johnes G. The Economics of Education. L.: Macmillan, 1993.

Тема 6. Пенсионная система

Лекция 12. Пенсионное обеспечение и доходы пожилых

Источники и структура доходов людей пожилых возрастов. Формы поддержки пожилых. Классификация пенсионных программ по способу финансирования выплат, механизму их расчета и субъекту управления. Роль государства в пенсионном обеспечении. Модели государственных систем пенсионного обеспечения. Эффективность пенсионной системы на микроуровне. Возраст выхода на пенсию. Льготные пенсии. Экономическая активность пенсионеров. Доходы и уровень жизни пенсионеров. Факторы дифференциации пенсий.

Литература

Основная

- Современные проблемы пенсионной сферы: комментарии экономистов и демографов / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Московский центр Карнеги, 1997.
- Пенсионная реформа в России: причины, содержание, перспективы / Под ред. М.Э. Дмитриева, Д.Я. Травина. СПб.: Норма, 1998.
- World Bank. Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth. N.Y.: Oxford University Press, 1994.

Дополнительная

1. К реформе социального обеспечения: принципы и прагматизм. М.: Бюро МОТ, Издательство «Права человека», 1999.
2. Рощин С.Ю. Трудовая активность населения старшего возраста // Демографические и социально-экономические аспекты старения населения (вторые Валентеевские чтения): Сб. статей. М., 1999. С. 134–150.
3. Синявская О.В. Перспективы повышения пенсионного возраста в России / ASPE Research Papers Series (Серия научных докладов). 2002. № 9. СПб.: Европейский дом, 2003.
4. Соловьев А.К. Финансовая система государственного пенсионного страхования в России. М.: Финансы и статистика, 2001.
5. Шапиро В.Д. Социальная активность пожилых людей в СССР. М., 1983.
6. Шапиро В.Д. Человек на пенсии: социальные проблемы и образ жизни. М.: Мысль, 1980.
7. Disney R., Whitehouse E. Pension Plan and Retirement Incentives, Pension Reform Primer Series // Social Protection Discussion Paper No. 9924. 1999. World Bank, Washington, DC.
8. Espin-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1990.
9. Samorodov A. Ageing and Labour Markets for Older Workers // Employment and Training Papers. No. 33. ILO. 1999.

Лекция 13. Реформирование пенсионных систем в мире и в России

Риски в пенсионном обеспечении. Понятие финансовой устойчивости пенсионной системы. Кризис российской пенсионной системы и его причины. Пенсионная реформа в России в контексте международного опыта реформирования пенсионных систем. Основные черты новой пенсионной системы. Институциональное устройство накопительного элемента пенсионной системы: сравнение российской модели с моделями, реализуемыми в других странах. Первые результаты функционирования новой системы и прогноз ее дальнейшего развития. «Белые пятна» в новой пенсионной системе.

Литература

Основная

1. Баскаков В.Н., Баскакова М.Е. О пенсиях для мужчин и женщин: социальные аспекты пенсионной реформы. М.: Московский философский фонд, 1998.
2. Пенсионная реформа в России: причины, содержание, перспективы / Под ред. М.Э. Дмитриева, Д.Я. Травина. СПб.: Норма, 1998.
3. Современные проблемы пенсионной сферы: комментарии экономистов и демографов / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Московский центр Карнеги, 1997.
4. World Bank. Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth. – N.Y.: Oxford University Press, 1994.

Дополнительная

1. Александров Д.Г. Пенсионная система в России: состояние, проблемы, перспективы. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.
2. Дмитриев М., Помазкин Д., Синявская О., Столяров А. Финансовое состояние и перспективы реформирования пенсионной системы в Российской Федерации. Варшава, CASE – Центр социально-экономических исследований, 1999.
3. Обзор экономической политики в России за 1997 год / А.З. Астапович, С.А. Афонцев, А.А. Блохин и др.; Бюро экономического анализа. М., 1998.
4. Пенсионная реформа // Обзор экономической политики в России за 2001 год / С.Б. Авдашева, А.З. Астапович, С.Б. Баткибеков и др.; Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2002. С. 149–170.
5. Barr N. Reforming Pensions: Myths, Truths, and Policy Choices // Working Paper No. WP/00/139. IMF. 2000. August.
6. Chand S., Jaeger A. Aging Populations and Public Pension Schemes // Occasional Paper 147. IMF, Washington, DC, 1996. December.
7. Diamond P. A Framework for Social Security Analysis // Journal of Public Economics. 1977. Vol. 8. No. 3. P. 275–298.
8. Feldstein M. Would Privatizing Social Security Raise Economic Welfare? // National Bureau of Economic Research. Working Paper No. 5281. 1995.

Контрольные вопросы

Тема 1. Основные теории, категории и направления социальной политики

1. Опишите основные принципы патерналистской и адресной социальной политики.
2. Каковы основные принципы адресной социальной политики?
3. В чем заключаются базовые различия патерналистской и адресной социальной политики?
4. Перечислите этапы социальной политики в России в 1990-х гг. Охарактеризуйте содержание и результаты каждого из этапов.

Тема 2. Демографическая и семейная политика в России и развитых странах

1. Каковы качественные характеристики первого и второго эпидемиологического перехода как этапов глобального процесса эволюции смертности? Рассмотрите вопрос, учитывая специфику российской ситуации.
2. Какие качественные характеристики первого и второго перехода в рождаемости как этапов глобальной эволюции вам известны?
3. Перечислите этапы исторической эволюции режима воспроизводства населения в России, а также общую и эффективную рождаемость. Каков необходимый уровень рождаемости для обеспечения воспроизводства населения?
4. Охарактеризуйте общие и специфические цели и задачи социальной политики, демографической политики, семейной политики.
5. Опишите исторические изменения в принципах, подходах и инструментах демографической и семейной политики.
6. Охарактеризуйте различные подходы и методы семейной политики в развитых странах.
7. Каковы современные взгляды на принципы семейной политики (суверенитет семьи, личности и расширение свободы выбора)?
8. Каковы современные взгляды на принципы семейной политики (принцип социального партнерства)?
9. Кратко охарактеризуйте опыт СССР и России в проведении демографической политики и дайте критическую оценку «Концепции демографической политики в России до 2015 г.».

Тема 3. Рынок труда и политика занятости

1. Охарактеризуйте экономическую активность населения в России на этапе экономического спада и экономического роста.
2. Каковы измерение, структура, динамика и уровень занятости на этапе экономического спада и экономического роста?
3. Дайте определение формальной и неформальной занятости.
4. Проведите сравнение общей и регистрируемой безработицы по следующим параметрам: динамика, структура и причины несовпадения. Особенности российской безработицы.
5. Опишите частичную и скрытую безработицу в России.
6. В чем различия пассивных и активных программ занятости? Каковы методы оценки эффективности этих программ?

7. Какие методы поиска работы на российском рынке труда Вам известны? Каковы функции государственных служб занятости и частных агентств по трудоустройству?

Тема 4. Политика регулирования доходов населения и социальная защита населения

1. Охарактеризуйте эволюцию современной теории благосостояния.
2. Опишите понятие «социальное развитие» и его компоненты.
3. Каковы основные показатели уровня и качества жизни?
4. Что подразумевается под комплексными оценками уровня материальной обеспеченности?
5. Какие альтернативные подходы к определению и измерению бедности вам известны?
6. Какие показатели используются для измерения уровня и глубины бедности?
7. Охарактеризуйте профиль бедности и его особенности в современной России.
8. Какова роль социальной защиты в современной социальной политике?
9. Опишите основные характеристики системы нестраховых социальных выплат и льгот.
10. Кратко охарактеризуйте основные черты формальных и неформальных систем поддержки доходов пожилого населения.

Тема 5. Политика в области образования и здравоохранения

1. Опишите современную структуру отрасли здравоохранения в России.
2. Что относится к государственным гарантиям в области медицины и здравоохранения?
3. Каковы основные принципы обязательного медицинского страхования в России?
4. Охарактеризуйте государственные обязательства в сфере образования.
5. Какие социально-экономические проблемы российской системы образования вам известны?
6. Кратко охарактеризуйте первые итоги эксперимента с ЕГЭ.
7. Каковы достоинства и недостатки введения в практику ГИФО?

Тема 6. Пенсионная система

1. Расскажите об уровне жизни российских пенсионеров.
2. Охарактеризуйте структуру доходов российских пенсионеров.
3. Приведите аргументы «за» и «против» использования пожилого населения на рынке труда.
4. Каковы экономические, социальные, политические последствия возможного повышения пенсионного возраста в России?
5. Опишите основные этапы эволюции систем обязательного пенсионного обеспечения.
6. Дополнительное пенсионное обеспечение в мире и в России: охарактеризуйте кратко участников, программы (продукты) и охват.
7. Перечислите достоинства и недостатки современной пенсионной системы в России.

8. Каковы принципы формирования пенсионных прав в современной российской пенсионной системе и факторы, влияющие на размер будущей пенсии?
9. На примере российской реформы охарактеризуйте векторы влияния пенсионной реформы на социальную стратификацию и экономическое развитие страны.

Темы письменных работ

1. Динамика уровня жизни российского населения в 1990-е годы.
2. Теория благосостояния: эффективность и справедливость, равенство и неравенство.
3. Неравенство как важный индикатор экономического и социального развития.
4. Проблема бедности в современной России.
5. Современная система социальной защиты.
6. Сравнительный анализ систем социальной защиты: мировой опыт.
7. Критический анализ социальной политики в СССР.
8. Роль социальной политики в трансформационной экономике.
9. Модель социальной политики конкретной страны, как пример наиболее эффективного решения задач поддержки населения.
10. Альтернативные подходы к реформированию пенсионных систем: теоретические взгляды и примеры практической реализации.
11. Пенсионная система России сегодня: достоинства и недостатки.
12. Сравнительный анализ пенсионных систем различных стран.
13. Нетрадиционные формы российского рынка труда на этапе трансформации.
14. Исторический процесс эволюции семьи и семейных функций.
15. Современные взгляды на принципы семейной политики: государственный патернализм или опора на собственные силы?
16. Критический анализ официальной «Концепции демографической политики в России до 2015 г.».
17. Динамика экономической активности населения России в 1990-е гг.
18. Сравнительный анализ подходов семейной политики в различных странах.
19. Система государственных гарантий в области здравоохранения: достоинства и недостатки.
20. Система медицинского страхования в СССР и современной России.
21. Роль государства в здравоохранении: сравнение моделей различных стран.

Конференции

СОВРЕМЕННЫЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ТЕОРИИ

Семинар

Санкт-Петербургский государственный университет

12–22 апреля 2004 г.

Котельникова Зоя Владиславовна

аспирант ГУ–ВШЭ

Email: kotelnikova@hse.ru

Еще в поезде «Москва – Санкт-Петербург» я начала накидывать план обзора. Мои размышления над тем, что нужно написать и на какие моменты стоит обратить внимание в ходе семинара, неожиданным вопросом прервал попутчик: «Неужели, Вы стихи пишете?». Мне показалось забавной сама мысль. Взять и написать в журнал «Экономическая социология» обзор об учебно-методическом семинаре «Современные социологические подходы и теории» в стихах. Однако пока пойти на такой подвиг я не решилась.

В рамках инновационного проекта НФПК по программе «Совершенствование социально-экономического образования в вузах» по конкурсу «Создание центров повышения квалификации преподавателей» в течение 2002–2003 гг. на территории России было создано два Федеральных центра повышения квалификации (ФЦПК) по направлению «Социология». Один из них расположен в Москве, другой – в Санкт-Петербурге. Первый является программой консорциума Института социологии и факультета социологии РУДН¹ (ФЦПК РУДН; исполнительный директор – Г.В. Градосельская), а второй – факультета социологии и факультета переподготовки специалистов по социологии и социальной работе СПбГУ² (ФЦПК «Социология» СПбГУ; директор – В.В. Козловский). Центры имеют федеральное значение, они вовлекают большое число вузов и регионов России в единый процесс совершенствования научной подготовки преподавателей. Деятельность ФЦПК направлена на широкий круг специалистов, занятых в области социологии. В настоящее время они предлагают нам богатый спектр тем и форматов учебных мероприятий. Так, например, ФЦПК РУДН проводит трехнедельные сессии:

- Социология образования (10 ноября – 5 декабря 2003 г.)
- Этносоциология. Социология конфликтов (5 января – 2 февраля 2003 г.)
- Методология и методы социологических исследований (4–30 апреля 2004 г.)
- Теоретическая социология (3–30 июня 2004 г.)

¹ Подробнее о ФЦПК РУДН (Российский университет дружбы народов им. П. Лумумбы) см.: <http://www.fcpps.narod.ru/>

² Подробнее о ФЦПК «Социология» СПбГУ (Санкт-Петербургский государственный университет) см.: <http://www.sociology.net.ru/>

ФЦПК «Социология» СПбГУ предлагает:

- семинар «Современные теоретические подходы и теории» (12–22 апреля 2004 г.);
- мастер-класс «Драматургия качественного исследования: методология и техника» (21–24 апреля 2004 г.);
- семинар «Современные методы социологических исследований» (17–27 мая 2004 г.);
- летний университет «Современная социология: образовательные и исследовательские практики» (20 июня – 11 июля 2004 г.).

В нашем обзоре речь пойдет об учебно-методическом семинаре «Современные социологические подходы и теории» (12–22 апреля 2004 г., руководитель – д.ф.н., проф. В.В. Козловский). Его заявленная цель – «освоение современных теорий и подходов к исследованию общества и способов включения нового знания в процессе подготовки специалистов высшей квалификации»³. Аудиторию формировали преподаватели, научные сотрудники, аспиранты кафедр и учебных подразделений, занятых в сфере социологии, – всего 24 человека из следующих городов: Апатиты, Барнаул, Казань, Москва, Новосибирск, Омск, Псков, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Смоленск, Тамбов, Челябинск, Ярославль.

Организаторы составили насыщенную программу, и занятия проходили шесть дней в неделю. Лекции читали не только сотрудники СПбГУ, но и преподаватели других вузов: В.В. Волков (ГУ–ВШЭ, Европейский университет в Санкт-Петербурге), В.В. Радаев (ГУ–ВШЭ, Москва), В.Г. Федотова (ГУ–ВШЭ, Москва), Ф. Эттрих (университет г. Эрфурт, Германия).

Программа «Современные социологические теории и подходы»

- **Социология как эпистемологическая система (проф. В.Д. Плахов, РГПУ им. А.И. Герцена)**

В.Д. Плахов представил концепцию развития социологии как науки, поставив под сомнение адекватность изложения истории социологии через хронологию авторов, теорий и подходов. Социология есть форма научного самопознания, обусловленная культурным контекстом. Наша задача состоит в том, чтобы определить место социологии в общей системе познания и выявить закономерности ее формирования как суверенной системы научных знаний.

- **Конструктивистские подходы в социологии (проф. В.И. Ильин, СПбГУ)**

В.И. Ильин ознакомил слушателей с логикой социально-конструктивистской методологии и изложил концепцию социокультурного поля (Дж. Дьюи, К. Левин, П. Штомпка), продемонстрировав ее эмпирическое применение к изучению различных социальных феноменов, в частности таких, как социальное неравенство и потребление.

- **Концепция креативного действия (проф. Ф. Эттрих, университет Эрфурта, Германия)**

Ф. Эттрих сконцентрировал внимание на тенденциях развития теории действия. Он представил модель креативного действия как средство преодоления дихотомии рационального и нормативного действия. Предлагаемая теория есть еще одна попытка интеграции общеизвестных Homo Economicus и Homo Sociologicus.

³ Информация о семинаре: <http://www.sociology.net.ru/files/12-22.htm>

➤ **Теория рационального выбора (проф. Л.В. Сморгун, СПбГУ)**

Л.В. Сморгун рассказал об идейных источниках возникновения, методологических предпосылках и основных направлениях развития теории рационального выбора. Особенно подробно лектор остановился на работе Дж. Бьюкенена «Границы свободы: между Левиафаном и анархией»⁴, а также представил теорию справедливости и государства благосостояния Дж. Роулза⁵ и теорию коалиции У. Райкера.

➤ **Современные подходы в эмпирической социологии: life course research (проф. В.В. Козловский, СПбГУ)**

В.В. Козловский ознакомил слушателей с теоретическими основами и методикой использования когортного анализа индивидуального жизненного пути [life course research] – метода, широко используемого в международной сравнительной социологии. Он нацелен на преодоление разрыва между количественными и качественными методами, а также соединение возможностей диахронного и синхронного сравнения.

➤ **Гендерный подход в современной социологии (доц. Т.Б. Щепанская, СПбГУ)**

Т.Б. Щепанская рассказывала о гендерном подходе в социологии и знакомила с тематикой гендерных исследований. Она перечислила ключевые работы в этой области (М. Фуко, И. Гофман, Дж. Батлер и др.). Ее рассуждения поставили меня перед следующим вопросом (на который я не нашла ответа в лекции): гендерные исследования – это академическая дисциплина или социальное движение?

➤ **Неоинституционализм (проф. Ю.В. Веселов, СПбГУ; проф. В.В. Радаев, ГУ–ВШЭ, Москва)**

Ю.В. Веселов проблематизировал историю идей институционального подхода в экономике (Ф. Лист, Т. Веблен, Дж. Команс, Дж. Гелбрейт) и социологии (О. Конт, Г. Спенсер, Э. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Парсонс), изложил позиции нового институционализма (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон) и новой экономической социологии (М. Грановеттер, Н. Флигстин). В завершение он попытался раскрыть тематику исследований доверия.

В.В. Радаев сконцентрировал внимание слушателей на ключевых направлениях, авторах и работах в рамках нового институционализма в экономической социологии. Он представил базовые положения методологии неоинституционализма и социологии рынков, проиллюстрировав основные теоретические понятия на эмпирическом материале исследования рынков.

➤ **Модернизация и глобализация (проф. В.Г. Федотова, ГУ–ВШЭ, Москва)**

Курс В.Г. Федотовой был посвящен соотношению теорий развития и теории глобализации. Она сфокусировала внимание на проблемах транзитологии и моделях традиционного и современного общества, перечислив их основные характеристики.

⁴ Бьюкенен Дж. Избранные труды: Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы. М.: Таурус Альфа, 1997.

⁵ Роулз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во НГУ, 1997.

➤ **Прагматический поворот в современной социологии: социология повседневных практик (доц. В.В. Волков, ГУ–ВШЭ, Европейский университет в Санкт-Петербурге)**

В.В. Волков познакомил слушателей с ключевыми идеями социологии повседневных практик. Он показал теоретическое развитие проблематики повседневных практик в социальных науках, а также применение подхода на примере работ: П. Бурдьё «Фотография: искусство средней руки»⁶, «Различение...»⁷ и Н. Элиас «О процессе цивилизации»⁸. Надо заметить, это была одна из самых интересных лекций.

➤ **Современные теории социальных изменений (проф. Д.В. Иванов, СПбГУ)**

Д.В. Иванов очертил круг основных концепций трансформации, разработанных в 1960–1990-е годы, и представил авторское видение теории общественных изменений.

➤ **Постмодернистская теория в социологии (доц. Ю.В. Асочаков, СПбГУ)**

Ю.В. Асочаков представил теории модерна и постмодерна в социологии. Он перечислил ключевые подходы, авторов и их труды, подробно остановился на работе Ж.-Ф. Лиотара «Состояние постмодерна»⁹.

* * *

Честно говоря, подвести содержательные итоги семинара непросто. Лично у меня осталось ощущение, будто я посетила обзорную экскурсию по родным местам. Современные социологические теории были представлены пространно и общо. Учебная программа оказалась ознакомительной. Однако в ходе круглого стола большинство слушателей пришли к мнению, что для них важен был именно экскурс в то или иное социологическое направление, поэтому результаты семинара и их ожидания совпали. Особый интерес у слушателей вызвали лекции В.Ю. Веселова, В.В. Волкова, В.И. Ильина, В.В. Козловского и В.В. Радаева.

Программа семинара завершилась конференцией «Социологическая парадигма М. Вебера», посвященной 140-летию со дня рождения М. Вебера. Организатор конференции – социологический факультет СПбГУ. С докладами выступили Р.П. Шпакова (Санкт-Петербург, Россия), В.В. Козловский (СПб, Россия), Ф. Эттрих (Эрфурт, Германия) и А. Дайксиль (Гамбург, Германия). Лейтмотивом через всю конференцию прошли вопросы: существует ли парадигма М. Вебера в социологии? Сможет ли кто-нибудь пойти дальше М. Вебера? Какое место занимает отечественная теоретическая социология в рамках мировой социологии? По понятным причинам конкретных ответов дано не было.

И в заключение несколько слов о неформальной жизни слушателей. Несмотря на интенсивность занятий, участники семинара все же смогли выкроить время и посетить

⁶ Boltanski L., Bourdieu P. et al. Photography: A Middlebrow Art / S. Whiteside (transl.-ed.). Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1990.

⁷ Bourdieu P. Distinction: A Social Critique of Judgment of Taste / R. Nice (transl.-ed.). Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1984.

⁸ Элиас Н. О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования: В 2 т. М.; СПб.: Университетская книга, 2001.

⁹ Лиотар Ж.-Ф. Состояние постмодерна / Пер. с фр. Н.А. Шматко. М.; СПб.: Алетейя, 1998.

театры, осмотреть исторические достопримечательности и принять участие в различных неформальных мероприятиях. Обстановка этому способствовала: социологический факультет СПбГУ расположен в одном из зданий ансамбля Смольного монастыря, что само по себе производит впечатление. Особенно знаменательным для участников стал факт совпадения первого дня занятий и церемонии общероссийского значения: 12 апреля 2004 г. состоялось возвращение креста на главный купол Смольного Собора, который три года реставрировали после того, как он был поврежден ураганом.

Словом, десять дней пролетели незаметно. Учебная программа была насыщенной и разнообразной, атмосфера – дружелюбной, а погода – солнечной. Интеграция научного сообщества шла полным ходом, а главное замечание, которое слушатели сделали организаторам, – единогласно: «Фуршет следует устраивать не только по окончании семинара, но и в начале».